

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

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Финансовые, институциональные и региональные аспекты инновационного развития экономики России. *Шленов Ю.В., Левин Ю.А., Павлов А.О.* 3
Особенности налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности на региональном уровне. *Мандрощенко О.В.* 5

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Оценка промышленного потенциала Республики Башкортостан. *Ахметов И.Р., Карелин И.Ю.* 10
Формирование и реализация инвестиционной политики транспортного комплекса. *Габбасов И.М.* 18
Влияние возвратного лизинга на предпринимательскую активность. *Иванченко М.О.* 22
Методология исследования теоретических вопросов страхования инвестиционных рисков. *Кадырбаев И.А.* 26
Современная система управления инновационным развитием предприятий топливно-энергетического комплекса. *Кузин А.А.* 30

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

К вопросу о технологических знаниях и технологических возможностях. *Зенина С.Н., Полетаева Л.П., Филимонова Н.Б.* 35
Статистический подход к анализу развития бизнеса на основе методов кластерного анализа. *Чурилова Э.Ю., Салин В.Н.* 39

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Оценка состояния и развития системы управления стоимостью акций в системе мультимодальных сообщений международной компании. *Крюченко Н.Н., Мишукова А.А., Салько Д.Ю.* 45
Некоторые аспекты решения проблемы понятия международной интеграции. *Морозов В.В.* 51

Обзор развития атомной энергетики в регионах мира. *Шорохова Е.О.* 58

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Организация эффективного управления предприятием на основе информационных технологий. *Алоев Т.Б., Батова И.А., Бесланев Р.А.* 62
Интегрированные маркетинговые коммуникации как способ решения проблем продвижения дополнительного профессионального образования. *Брезе Ю.В.* 67
Особенности разработки рекламной кампании в Интернете. *Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г.* ... 72
Предпосылки к переходу бюджетных образовательных учреждений в статус автономных. *Есаков С.П.* 78

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Особая экономическая зона – основа развития производственного потенциала региона. *Рубцова Л.Н.* ... 83
Проблемы финансового развития предприятий в туристической. *Галимова Л.И., Галимов Ш.Ш.* 86
Причины финансовых трудностей малого и среднего бизнеса в Китае. *Ли Баоцзянь* 91

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Методы и средства холоэллипсоэметрии. *Шапкарин И.П., Шпачкова А.В.* 96
Оптимизация трудозатрат как инструмент повышения результативности труда работников. *Самойлюк Т.А.* 99
Тенденция развития возобновляемых источников энергии в мире. *Халова Г.О., Йорданов С.Г.* 103

ИННОВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

Правовой статус специальных субъектов биржевой деятельности. *Иванова Е.В.* 108
Рейтинг муниципальных образований по степени развития территориальных общественных самоуправлений. *Тулохонов О.С.* 114
Финансово-правовая ответственность. *Янишевская Я.А.* 119

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

Международный совет:

Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керава 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 Технично-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускиене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

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

Главный редактор:

Конотопов М.В.
Заместитель главного редактора:
Сулимов Ю.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru
Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
30.01.2016. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

Финансовые, институциональные и региональные аспекты инновационного развития экономики России

Шленов Юрий Викторович, доктор экономических наук, профессор, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского

Левин Юрий Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского, levin25@mail.ru

Павлов Александр Олегович, инженер, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского

В статье представлен анализ финансовых, институциональных и региональных аспектов инновационного развития экономики страны. Обоснованы изменения в размещении промышленных зон страны. Рассмотрен ряд вопросов по регулированию предпринимательской деятельности и развитию государственного предпринимательства в контексте повышения эффективности национальной инновационной стратегии. Сформулированы прикладные рекомендации по совершенствованию векторов формирования и развития инновационной экономики с учетом изменения географии предпринимательской активности, пространственного перемещения рынков потребления высокотехнологичного продукта, формирования кластеров, миграции научно-технических модулей.

Ключевые слова. Государственная экономическая политика, география предпринимательской активности, национальная инновационная система, страновой и региональный формат.

Сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в РФ не соответствует требованиям экономики. Сужающиеся возможности государственного финансирования научных исследований и опытно-конструкторских разработок, нехватка собственных средств у отечественных предпринимателей уменьшают приток инвестиций. В национальной экономике обнажились не только структурные диспропорции, но и встали проблемы выбора приоритетов инвестирования в развитие секторов экономики с учетом импортозамещения. В промышленности преобладает топливно-сырьевая структура (более 40%), сократилась обрабатывающая промышленность, прежде всего отрасли машиностроения (менее 12%). Из-за недостаточного развития транспортной и энергетической инфраструктуры, дефицита квалифицированных инженерных и рабочих кадров деградируют ракетно-космический комплекс, металлурго-индустриальный, минерально-химический¹, сохраняя на прежнем уровне только отдельные фрагменты. Вместе с тем общеизвестно, что главными потребителями инноваций в мире способны выступать машиностроительная отрасль, химическая и фармацевтическая промышленность. Доля сектора услуг в России существенно ниже (менее 20%), чем в США (порядка 80%) и в европейских странах (около 70%) [2].

Отставание в развитии новых технологий последнего поколения может снизить конкурентоспособность российской экономики, а также повысить ее уязвимость в условиях нарастающего геополитического соперничества. Поэтому в настоящее время критически необходима разработка принципиально новой реальной стратегии развития инновационного воспроизводства в России на базе нового технологического уклада на долгосрочную перспективу (20-30 лет). Динамика цен на сырьевые товары повышает актуальность перехода России на инновационный тип экономического развития, а также формирования в стране самостоятельной мощной финансовой системы. Чтобы вывести нашу страну из топливно-сырьевого тупика и создать предпосылки для инновационной модернизации экономики необходимо определить приоритеты инвестирования замещаемых стадий и провести поэтапную диверсификацию структуры воспроизводства на основе генерирования новых инновационных циклов [2]. Инновационное развитие экономической системы предполагает финансовые, институциональные и региональные сдвиги, рассматривать которые можно с единых позиций становления нового технологического уклада. Ожидаемая новая волна технологических изменений усиливает роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижает влияние многих традиционных факторов роста.

Эффективность инновационной экономической системы во многом зависит от развитости ее инфраструктуры, т.е. тех институтов, функционирование которых обеспечивает реализацию принципов инновационного развития. Формирование национальной инновационной системы требует возрождения отечественной обрабатывающей промышленности, создания инфраструктуры научного обеспечения и системы подготовки профессиональных кадров. Только одновременное возрождение базиса и надстройки, в

первую очередь, отечественного машиностроения и науки должно быть признано магистральным путем инновационного развития нашей страны в XXI веке [1].

Обеспечение инновационного развития реальной экономики в России предполагает своевременное инвестирование воспроизводственных процессов, сбалансированных с финансовыми возможностями предпринимателей, природными, интеллектуально-ресурсными и другими факторами производства [3]. Говоря о вышеотмеченных задачах сбалансированности, можно утверждать, что в определенной мере их решение потребует постепенного изменения и географии основных отраслей российской промышленности. При этом перереорганизуется транспортный каркас, продолжат выстраиваться кластеры логистических и транспортных услуг, произойдет региональный сдвиг ряда производств. Например, в сырьевых секторах экономики исчерпание разведанных ресурсов толкает к раскрытию все новых источников сырья, в связи с чем появляются новые зоны сырьевого освоения, преимущественно на севере и востоке России.

Соответственно смещению зон добычи должна начать меняться география предпринимательской активности по размещению основных производственных мощностей. Перемещаться будут и крупнотоннажные сырьевые производства, осуществляющие первичную переработку углеводородов, – производство минеральных удобрений, синтетических каучуков, техуглерода, капролактама и проч. Уже сейчас загрузка старых мощностей (а большая часть продукции этих производств идет на экспорт) достигает предела. Новые мощности ставятся либо на запланированных еще во времена Советского Союза производственных площадках в Тобольске или Сургуте, либо на площадках рядом с крупными транспортными

узлами в непосредственной близости от экспортных рынков и в точках, удобных для подключения к газопроводам. Также в связи с исчерпанием эффективных разрабатываемых месторождений железно-рудного сырья, в первую очередь, на Урале и в Сибири, ставится вопрос о переносе металлургических мощностей (либо создания новых) в северные и восточные регионы страны.

Рост внутреннего рынка создает условия для наращивания сектора машиностроения, с одной стороны, ориентированного на конечное потребление (например, производство автомобилей и производство компонентов автомобилей), с другой стороны, на инвестиционное потребление (продукция тяжелого машиностроения и металлообработки). Например, за последние годы практически сформировался кластер автомобильных компонентов в центральном и северо-западном регионах России.

Одна из неизученных проблем развития инновационного сектора состоит в том, что большинство традиционных отраслевых вузов и НИИ, академических институтов сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге, т.е. находятся вне географических центров многих рынков, на которых, в свою очередь, сосредоточиваются предприниматели - заказчики инновационно-технологических решений. По-нашему мнению, такая концентрация не отвечает задачам инновационного развития страны. Кроме того, продолжающаяся политика сокращения высших учебных заведений в регионах, вместо повышения их материально-технической базы до столичного уровня, не учитывает сложные инфраструктурные проблемы, которые сокращают потенциал инновационного развития регионов [5].

В русле выявленного тренда пространственное перемещение рынков потребления высокотехнологичного продукта должно обязательно повлечь за

собой миграцию и научно-технических модулей. Более динамичны будут научно-технологические центры, работающие на рынки, интегрированные и корпоративно, и институционально в глобальную экономику. Если центры, ориентированные на промышленное потребление, будут следовать за добывающими и машиностроительными производствами в новые российские регионы, то предприниматели, ориентированные на поставку продукции технологических решений на рынках конечного потребления (например, автомобилестроение), в перспективе будут концентрироваться вблизи крупных потребительских рынков – Москвы, Петербурга, других больших городов.

Для рынков, характеризующихся высокой долей государственной собственности и активным государственным предпринимательством, в среднесрочной перспективе более характерным, на наш взгляд, останется сохранение прежней, сложившейся на предыдущем этапе развития страны, научной базы. Такое предположение связано ее стационарностью, как географической, так и институциональной - прежде всего это характерно для оборонной, космической, атомной промышленности, авиастроения.

Технологические изменения, вызывая территориальные перемещения хозяйствующих субъектов, приводят к изменению отраслевых показателей региональной экономической системы, региональных рынков (в том числе и региональных рынков жилищного строительства [4]), федеральной и региональной политики, к качественным изменениям в результатах деятельности в социальном и экологическом аспектах.

Наше видение задач государства в решении сложной проблемы территориального развития научно-технологического модуля сводится к реализации следующей концепции. Поскольку возможности госу-

дарственного финансирования инновационного развития России в правительственной стратегии ограничены потолком расходов бюджетной системы на уровне 33% ВВП и ниже, а государство при любом сценарии развития, даже в условиях экономического спада, своими действиями должно убедительно продемонстрировать для предпринимательской среды интерес к осуществлению технологической политики, ориентированной на активное инновационное развитие, то оно помимо прямых мер, направленных на стимулирование инновационной экономики (например, таких как государственные субсидии на развитие инновационных программ и проектов), должно осуществлять координацию развития научно-технологического модуля, в том числе и посредством «мягких» способов регулирования предпринимательской деятельности и развития государственного предпринимательства. Среди таковых - кластерная политика, страновой и региональный форсайт. При этом под региональным форсайтом как инструментом создания технологических кластеров в регионах нами рекомендуется понимать процедуру, в рамках которой в процессе долгосрочного прогнозирования крупномасштабных региональных процессов одновременно согласовываются ранее отсутствующие частные интересы региональных групп: потребителей, общественных организаций, предпринимателей в контексте общих планов развития. Процесс влияния региональных факторов и национального представления будущего развития экономики является взаимным. Вполне очевидна неразрывная взаимосвязь между общенациональным и региональным форсайтом, поскольку не может быть видение будущего в регионе вне общенационального развития, равно как и общенациональное развитие согла-

совывается с региональным развитием.

Вывод. Развитие национальной экономики для того, чтобы отвечать потребностям будущего, неминуемо вызывает определенные изменения в размещении функциональных макрорайонов страны. Учет изменения географии предпринимательской активности, пространственного перемещения рынков потребления высокотехнологического продукта, формирования кластеров, миграции научно-технических модулей - все это необходимо как практические рекомендации при определении финансовых, институциональных и региональных векторов формирования и развития инновационной экономики.

Литература

1. Инвестиционная политика развития технологического базиса инновационного воспроизводства. Изд-во «ИЭ РАН». Отв. редактор: Новицкий Н.А., М.: 2014, № 3.
2. Левин Ю.А., Павлов А.О. Закономерности и базовые методологические принципы развития национальной инновационной системы // Право и управление XXI век. 2014, № 4(33) с .65-70.
3. Левин Ю.А., Павлов А.О., Конотопов В.М. Оценка предпринимательского мотива получения прибыли как одного из факторов распространения инноваций // Инновации и инвестиции. С.15-20. 2014. №10.
4. Левин Ю.А. Формирование концепции инновационного развития регионального рынка жилой недвижимости // Вестник гражданских инженеров. 2011. № 4. С. 136-140.
5. Плетнев К.И., Шленов Ю.В. Высшая школа России и инновационное развитие национальной экономики // Инновации. 2008.№ 1. С. 85-89.

Ссылки:

- 1 Росстат. М.: 2014., с.112-128

Financial, institutional and regional aspects of innovative development of Russian economy

Shlenov Yu.V., Levin Yu.A., Pavlov A.O.

Moscow State University of Technologies & Management n.b. K. G. Razumovsky

In the article are disclosed the analysis of financial, institutional and regional aspects of innovative development of Russian economy. We describe changes in placement of functional zones of the country. The questions of business activity regulation and development of the government business in the context of increase of efficiency of national innovative strategy is considered. Are shows the basic problems of geography of business activity, movement of the hi-tech product markets, formation of clusters on translate the national economy to an innovative vectors of development.

Key words. Government economic policy, geography of business activity, national innovative system, national and regional forsythe.

References

1. Investment policy of development of technological basis of innovative reproduction. Publishing house of «IE Russian Academy of Sciences». Отв. editor: Novitsky N. A., M.: 2014, No. 3.
2. Levin Yu.A, Pavlov A.O. Regularities and basic methodological principles of development of national innovative system//Right and management XXI century. 2014, No. 4(33) with.65-70.
3. Levin Yu.A, Pavlov A.O., Konotopov of V. M. Otsenk of enterprise motive of receiving there arrived as one of factors of distribution of innovations//Innovations and investments. Page 15-20. 2014. No. 10. Page 15-20.
4. Levin Yu.A Formation of the concept of innovative development of the regional market of residential real estate//Messenger of civil engineers. 2011. No. 4. Page 136-140.
5. Pletnev K.I., Shlenov Yu.V. The higher school of Russia and innovative development of national economy//Innovation. 2008.№ 1. Page 85-89.

Особенности налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности на региональном уровне

Мандрощенко Ольга Валентиновна, доктор экономических наук, доцент, кафедра «Налоги и налогообложение», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, olga.v-ma@yandex.ru

Возможности развития экономики и достижение экономического роста во многом определяются эффективной инвестиционной и инновационной деятельностью организаций. Главной задачей региональных органов власти является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики регионов.

Налоги как инструмент воздействия государства на развитие экономики играют важнейшую роль. Поэтому задача повышения инвестиционной активности в регионах, особенно в условиях кризиса, обуславливает необходимость выработки эффективных инструментов налогового стимулирования. Ведь именно налогообложение во многом определяет объем собственных финансовых ресурсов, остающихся в распоряжении организации и направляемых на инвестиционные цели.

В статье проанализированы региональные инвестиционные и инновационные налоговые льготы в виде снижения ставки по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций, предоставления инвестиционного налогового кредита; дана оценка преференциям в особых экономических зонах и территориях опережающего социально-экономического развития.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, налог на прибыль организаций, налоговые льготы, налог на имущество организаций, инвестиционный налоговый кредит.

В последнее время использование инструментов налогового стимулирования в качестве регулятора социально-экономического развития приобретает все большую актуальность на региональном уровне. Регионы заинтересованы в создании благоприятных условий на своей территории для привлечения инвестиций, ускорения темпов экономического роста и улучшения социального климата.

Сущность налогового стимулирования состоит в том, что налогоплательщики, занимающиеся инвестиционной и инновационной деятельностью, оставляют себе определенную часть средств, которые должны были быть направлены в виде налогов в бюджеты государственных органов и органов местного самоуправления. Данные налогоплательщики могут использовать сэкономленные средства для проведения НИОКР, внедрения инноваций, расширения или модернизации производства. Таким образом, государство косвенным образом оказывает финансовую поддержку инвестиционной и инновационной деятельности. С точки зрения налоговых правоотношений данная ситуация характеризуется как «смещение акцента» с фискальной функции налогов к стимулирующей функции.

В международной практике часто говорится о международной налоговой конкуренции. Действительно, каждая страна создает у себя более привлекательные налоговые условия для инвестиций. В объединенной Европе отдельные страны стараются ввести те или иные налоговые преференции для конкретных отраслей экономики. И налоговое подразделение ОЭСР выработало для анализа данного явления новый термин - недобросовестная налоговая конкуренция между странами в рамках одного регионального экономического союза.

Становится очевидным развитие налоговой конкуренции между субъектами России, которая выражается в реализации набора налоговых преференций более выигрышными по сравнению с соседними регионами или регионами, имеющими примерно равное экономическое развитие. В этой связи использование региональных налоговых льгот широко используется законодательной властью субъектов Российской Федерации для социального и экономического развития.

Региональные налоговые льготы стали использоваться в качестве одного из инструментов экономической политики на региональном уровне с 1992 года. С тех пор предоставление преференций в виде более низких налоговых ставок, объема предоставляемых льгот является одним из инструментов устранения диспропорций в экономическом развитии различных регионов.

Поскольку налоговая ставка оказывает влияние на налоговую нагрузку организации, она принимается в расчет при определении стратегии финансирования и налогового планирования организации. При выборе того или иного проекта организации принимают во внимание различия в установленных законом ставках налогов и наличие налоговых льгот, направляя доходы в регионы с более низким налогообложением. Механизм привлечения инвес-

торов с помощью льгот по налогам, поступающим в бюджет субъекта РФ, используется многими регионами. Зачастую льгота предоставляется только тем инвестиционным компаниям, в приходе которых регион крайне заинтересован и надеется компенсировать текущие потери налогов будущим ростом их поступлений.

Анализируя региональное законодательство, предусматривающее предоставление налоговых льгот, можно сделать вывод, что в среднем по каждому федеральному округу примерно 50-60% регионов, входящих в их состав, предоставляют льготу по налогу на прибыль организаций.

Предоставление налоговых льгот в отдельных регионах можно представить в следующем виде (табл. 1).

Как показывает анализ налогового законодательства регионов-лидеров инвестиционного процесса, предоставление инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль организаций в большинстве случаев связано с заключением инвестиционного соглашения с администрацией региона.

Размер пониженной ставки по налогу на прибыль в 2015 году варьировал в диапазоне от 13,5 до 15,5%. В ряде регионов инвесторам было предоставлено право уплаты налога на прибыль по пониженной ставке 13,5% вне зависимости от размера и динамики финансово-экономических показателей инвестора, например в Самарской области, в Ленинградской области.

В других регионах (например, в Волгоградской области) предоставление пониженной ставки в диапазоне 16%-13,5% напрямую было связано с приростом налоговой базы по налогу на прибыль текущего года по сравнению с предыдущим (табл. 2).

В отдельных регионах (например, в Новосибирской области) пониженная ставка по налогу на прибыль для инвесторов составляла 13,5% и 15,5%

Таблица 1
Особенности предоставления инвестиционных налоговых льгот по регионам в 2015 г.

Регион	Налог на прибыль	Срок предоставления	Условия предоставления
Нижегородская область	Снижение ставки до 13,5%		Заключение инвестиционного соглашения
Самарская область	Снижение ставки до 13,5%	На период окупаемости, но не более 5 лет	Заключение инвестиционного соглашения
Ростовская область	Снижение ставки до 13,5%		Заключение инвестиционного соглашения
Ленинградская область	Снижение ставки до 13,5%	На период окупаемости плюс два года	Заключение инвестиционного соглашения
Волгоградская область	Снижение ставки до 13,5%	На период окупаемости, но не более 5 лет	Заключение инвестиционного соглашения
Новосибирская область	Снижение ставки до 15,5% и 13,5%	На период окупаемости	
Адыгея	Снижение ставки до 13,5%	На период окупаемости	

Таблица 2
Условия применения пониженной ставки по налогу на прибыль организаций в доле, зачисляемой в бюджет Волгоградской области в 2015 году

Прирост налоговой базы по налогу на прибыль текущего года по сравнению с предыдущим, %	Ставка налога на прибыль, %
Менее 15	16
15-20	15,5
20-30	15
30-40	14,5
40-50	14
Более 50	13,5

в зависимости от объема капитальных вложений. Так, при объеме инвестиций более 4% от налогооблагаемой базы применялась ставка 13,5%. При объеме инвестиций от 2 до 4% налогооблагаемой базы применялась налоговая ставка 15,5%.

В некоторых субъектах РФ региональное законодательство вообще не предусматривает предоставление инвестиционной льготы по налогу на прибыль организаций (например, Московская и Свердловская области).

Вторым по важности для региональных бюджетов налогом является налог на имущество организаций. Основным преимуществом имущественных налогов в целом является высокая степень стабильности налоговой базы, т.к. они не связаны с результатами финансово-хо-

зяйственной деятельности налогоплательщиков. Действующее изменение в налоговом законодательстве, которое позволяет существенно увеличить доходы в региональные бюджеты, является введение властями во многих регионах нового способа расчета налога на имущество организаций, исходя из кадастровой стоимости. В этой связи у регионов увеличиваются преференциальные возможности в привлечении инвесторов на свои территории, с одной стороны, а с другой стороны, повышается интерес у налогоплательщиков к данному налогу в части получения налоговых льгот.

Так, например, Законом г. Москвы «О налоге на имущество организаций» установлено, что налогоплательщики уплачивают налог в размере 25% суммы налога, исчисленной в

отношении расположенных в административно-деловых и торговых центрах (комплексах) помещений, используемых:

- научными организациями, выполняющими научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы за счет средств бюджетов, средств Российского фонда фундаментальных исследований и Росийского фонда технологического развития, при условии, что указанные средства составляют не менее 30% всех доходов, полученных научной организацией в отчетном (налоговом) периоде.

Законом Республики Карелия «О налогах (ставка налогов) и сборах на территории Республики Карелия» определены организации, имеющие право на льготу по налогу на имущество организаций в виде налоговой ставки в размере 0%, а именно:

- реализующих инвестиционные проекты - в отношении имущества на срок окупаемости инвестиционного проекта, но не свыше 5 - 7 лет (понижение ставки не распространяется на имущество, созданное или приобретенное в ходе реализации инвестиционного проекта и переданное инвестором в аренду или доверительное управление юридическим или физическим лицам).

Освобождаются также от налогообложения во многих регионах организации, соответствующие требованиям ст.381 Налогового кодекса (НК РФ):

- в отношении вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем таких объектов, установленным Правительством РФ, или в отношении вновь вводимых объектов, которые имеют высокий класс энергетической эффективности, - в течение трех лет со дня постановки на учет указанного имущества.

Однако, если характеризовать ситуацию в целом, следует отметить, что для настоящего времени характерна общая тенденция ориентации на крупных

инвесторов в политике регионов.

Региональные власти по-прежнему считают, что несколько крупных инвестиционных проектов позволят им в будущем существенно увеличить свой налоговый потенциал, как это сейчас происходит в регионах с крупными металлургическими и нефтедобывающими предприятиями. Между тем тот пакет льгот, которым регионы могут распоряжаться более свободно и без угрозы для текущего исполнения бюджета, все же незначителен и зачастую не играет решающей роли при принятии инвестиционных решений бизнесом, а, следовательно, и не слишком эффективен для привлечения инвесторов.

В мировой практике принято считать, что наиболее перспективным методом налогового регулирования является инвестиционный налоговый кредит, т.к. его применение позволяет за счет снижения суммы налога финансировать некоторую часть новых инвестиций.

В нашей стране инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность при соблюдении определенных условий в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, а также по региональным налогам (налогу на имущество организаций и транспортному налогу) и местному налогу (земельному налогу).

Согласно ст. 67 НК РФ инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся налогоплательщиком соответствующего налога, при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

1) проведение этой организацией научно-исследователь-

ских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами и повышение энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг;

2) осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

3) выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению;

4) выполнение организацией государственного оборонного заказа;

5) осуществление этой организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности;

6) включение этой организации в реестр резидентов зоны территориального развития.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на сумму кредита, составляющую 100% стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования, используемого исключительно для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технического перевооружения, а также создания объектов высокой энергетической эффективности.

Для резидентов зон территориального развития инвестиционный налоговый кредит предоставляется на сумму, составляющую не более чем 100 % суммы расходов на капитальные вложения в приобретение, создание, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение амортизируемого имущества, предназначенного и использу-

емого для осуществления резидентами зон территориального развития инвестиционных проектов.

Таким образом, для предоставления инвестиционного налогового кредита налогоплательщик должен документально подтвердить факт приобретения и стоимость приобретенного оборудования, а также фактические расходы, связанные с реальными инвестициями.

Кроме того, если организация применяет инвестиционный налоговый кредит, то она получает право на уменьшение своих платежей по налогу в размере не более 50% от суммы налога к уплате в течение срока от года до десяти лет. Далее, поэтапно уплачивается сумма кредита и начисленных процентов, что существенно отличает отечественный механизм инвестиционной поддержки от зарубежных стран. Отсюда принципы платности, срочности и возвратности в предоставлении инвестиционного налогового кредита в России составляют его главное отличие, и поэтому он является не популярным среди инвесторов. В то время как в зарубежных странах термин «кредит» предполагает уменьшение налоговых обязательств налогоплательщика на конкретную ставку процента от суммы определенных расходов (например, от стоимости приобретенного оборудования).

По данным ФНС России только в трех регионах за последние 5 лет организации получили инвестиционный налоговый кредит по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций.

Однако, несмотря на низкие показатели использования инвестиционного налогового кредита, можно выделить его явные преимущества для государства и недостатки для налогоплательщика, устранение которых может способствовать активному его продвижению в качестве «налогового продукта».

С одной стороны, для государства имеют место несом-

ненные преимущества, которые проявляются в следующем:

- инвестиционный налоговый кредит имеет возможность получить только реально действующая организация, т.к. исчисление налогов, по которым предоставляется кредит, возможно только по результатам деятельности организации;

- невозможна единовременная выдача сумм кредита, которые можно перевести в наличную денежную форму;

- по истечении срока кредита государственный бюджет имеет возможность получить не только сумму исчисленных за время действия кредита налогов, но и начисленные на эту сумму проценты.

Более того, так как кредит предоставляется налогоплательщикам за счет налоговых средств (временно изымаемых источников финансирования государства и муниципальных образований), то предполагается, что налогоплательщик не прекратит своего существования на период погашения своих обязательств перед государством. Если же налогоплательщик не будет выполнять своих обязательств перед государством, то к нему могут быть применены соответствующие меры по принуждению к погашению налоговых обязательств.

С другой стороны, невостребованность данного вида кредита со стороны налогоплательщиков объясняется сложным регламентом представления:

- документов, подтверждающих наличие соответствующего основания для получения инвестиционного налогового кредита;

- документов, подтверждающих факт приобретения и стоимость приобретенного организацией оборудования, используемого исключительно для определенных целей;

- бизнес-плана инвестиционного проекта.

Кроме того, по данным опроса компаний - членов Российского союза промышленников

и предпринимателей об эффективности механизмов государственной поддержки выявлено, что основной причиной неиспользования инвестиционного налогового кредита являются:

- отсутствие оснований для получения данной льготы (41,8% от всех респондентов).

- отсутствие информации об инвестиционном налоговом кредите (16,4%);

- закрытый действующий список на предоставление налоговой льготы (10,9%);

- незначительная выгода от получения данной льготы (9,1%).

Таким образом, можно констатировать, что инвестиционный налоговый кредит является непопулярным, в большей степени, в силу особых оснований для его получения, которые не совсем понятны налогоплательщикам. Более того, в налогообложении имеются альтернативные варианты инвестиционному налоговому кредиту, которые предполагают полное или частичное освобождение от уплаты налогов.

Примером могут служить особые экономические зоны (ОЭЗ), которые создаются в целях развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции. При этом ОЭЗ может располагаться в пределах территории одного субъекта РФ или территорий нескольких субъектов РФ.

Многие субъекты РФ своим законодательством установили льготы резидентам ОЭЗ. В частности, в республике Татарстан, ОЭЗ «Алабуга», ставка налога на прибыль, зачисляемая в региональный бюджет, не должна превышать 13,5% с 2012 года по 2017 год и не должна быть более 15,5% с 1 января 2018 года на срок ОЭЗ (20 лет). Резиденты ОЭЗ освобождены от уплаты налога на имущество

организаций и транспортного налога сроком на 10 лет с момента постановки на учет имущества и транспортного средства, соответственно. От уплаты земельного налога предоставляется освобождение в течение 5 лет с момента возникновения права собственности.

Для формирования благоприятных условий привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий жизнедеятельности населения созданы территории опережающего социально-экономического развития (ТОР) в Хабаровском и Приморском крае. Следует отметить, что размер налоговой ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, не может превышать 5 % в течение пяти налоговых периодов, начиная с налогового периода, в котором была получена первая прибыль, и не может быть менее 10% в течение следующих пяти налоговых периодов.

Таким образом, полное или частичное освобождение от уплаты налогов в течение определенного срока создает более льготный налоговый режим даже по сравнению с налоговыми кредитами в зарубежных странах. Отсюда налогоплательщики, выбирая регион для своей предпринимательской деятельности, выбирают именно тот, который обеспечивает не предоставление, например, инвестиционного налогового кредита, а освобождение от уплаты налогов.

Итоговым показателем развития экономики региона является валовой региональный продукт (ВРП). Рост данного показателя свидетельствует о способности субъекта реализо-

вать свои текущие задачи и выполнить свои будущие обязательства. Анализ показывает, что в регионах, предоставляющих инвестиционные налоговые льготы, происходит увеличение роста ВРП. Следовательно, стимулирующее воздействие оказывают на ВРП, в том числе и налоговые преференции. Однако в силу того, что в налоговом законодательстве они не структурированы, носят порой декларативный характер, целесообразно анализировать их эффективность, исключив при этом те инструменты налогового регулирования, которые мало используются налогоплательщиками.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1,2
2. Закон г. Москвы «О налоге на имущество организаций»
3. Закон Республики Карелия «О налогах (ставках налогов) и сборах на территории Республики Карелия»
4. Воеводина О.В. Влияние делового климата на инвестиционный климат субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №34(409). С.41-52
5. Карелина М.Г. Инновационная активность российских регионов: проблемы измерения и эконометрический подход// Региональная экономика: теория и практика. 2015. №21(396). С.14-24
6. Мандрощенко О.В. Основные направления оптимизации налогообложения инвестиционной деятельности малых предприятий: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 160с.
7. <http://www.rspp.ru/library/view/75?s=>.

Features of tax stimulation of investment and innovative activity at the regional level Mandroshchenko O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Opportunities of economic development and economic growth are largely determined by effective investment and innovative activity of organizations. The main task of regional authorities is to create an enabling environment conducive to attracting and increasing the efficiency of use of investment resources in development of economy of regions.

Taxes as a tool of state influence on the economy play a crucial role. Therefore, the task of increasing investment activity in the regions, especially in crisis conditions, warranted the adoption of effective instruments of tax stimulation. Because taxation largely determines the amount of financial resources remaining at the disposal of the organization and allocated for investment purposes.

The article analyses regional investment and innovation tax incentives in the form of lower rates on income tax and property tax of the organizations, the investment tax credit; the estimation of preferences in special economic zones and territories of priority socio-economic development.

Keywords: investment activity, tax on profit of organizations, tax incentives, property tax organizations, the investment tax credit.

References

1. Tax code of the Russian Federation. Part 1,2
2. The law of Moscow «About the property tax of the organizations»
3. The law of the Republic of Karelia «About taxes (rates of taxes) and collecting in the territory of the Republic of Karelia»
4. Vojvodina O. V. Influence of business climate on investment climate of subjects of the Russian Federation/ /Regional economy: theory and practice. 2015. №34 (409). S.41-52
5. Karelina M. G. Innovative activity of the Russian regions: problems of measurement and econometric approach//Regional economy: theory and practice. 2015. No. 21(396).S.14-24
6. Mandroshchenko O. V. Main directions of optimization of the taxation of investment activity of small enterprises: Monograph. – M.: Publishing and trade corporation «Dashkov and To», 2010. - 160s.
7. <http://www.rspp.ru/library/view/75?s=>.

Оценка промышленного потенциала Республики Башкортостан

Ахметов Ильгиз Расулевич, главный специалист-эксперт – ведущий государственный жилищный инспектор отдела лицензирования Государственного комитета Республики Башкортостан по жилищному и строительному надзору, ahip@bk.ru
Карелин Игорь Юрьевич, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории и социально-экономической политики ГБОУ ВПО «БАГСУ», karelin7@yandex.ru

В данной статье обоснована необходимость оценки регионального промышленного потенциала для определения возможностей развития регионов, создания благоприятных условий для качественного промышленного роста. Решение проблемы оценки промышленного потенциала региона позволяет выявить актуальные направления развития региональной экономики, создания необходимых условий для успешного преодоления кризисных явлений, в том числе посредством выполнения задач импортозамещения.

В статье дано определение промышленного потенциала региона, обозначены его составляющие, которые оказывают значительное влияние на формирование и эффективную реализацию промышленного потенциала региона. Также, в ходе исследования, был отобран обоснованный ряд показателей характеризующих уровень развития промышленности региона.

В результате анализа показателей развития регионов Приволжского Федерального округа, получены 5 матриц характеризующих частные потенциалы: производственный, научно-технический, трудовой, инфраструктурный и инвестиционный. Дальнейшие расчеты позволили оценить промышленный потенциал регионов Приволжского Федерального округа, в том числе оценить динамику развития потенциалов субъектов округа, определить проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: региональный промышленный потенциал, импортозамещение, качественный промышленный рост, оценка промышленного потенциала.

Обеспечение эффективной деятельности региональной промышленности требует правильных управленческих решений и успешной реализации промышленного потенциала, которое во многом определяется умением анализировать совокупность факторов.

Для этого изучаются тенденции развития, исследуются факторы изменения результатов деятельности промышленных систем, обосновываются стратегические планы и управленческие решения, выявляются резервы повышения эффективности промышленной политики, оцениваются результаты действий и вырабатывается экономическая стратегия.

Для определения способности Башкортостана решать задачи импортозамещения и выбора важнейших направлений активизации региональной промышленной политики особую актуальность приобретает задача оценки промышленного потенциала региона.

Промышленного потенциала региона - это совокупность элементов экономической системы, которые определяют возможности региональной промышленности производить конкурентоспособную продукцию, и способствующих развитию промышленного потенциала региона. Основными элементами, определяющими промышленный потенциал региона являются производственный, трудовой, природный, научно-технический, инфраструктурный, инвестиционный потенциалы и другие ресурсы. Таким образом, промышленный потенциал региона представляет собой сумму потенциалов более низкого уровня.

Для оценки промышленного потенциала Республики Башкортостан, необходимо определить наиболее приемлемый метод оценки, который позволит учесть комплексные характеристики промышленности региона, а также позволит на основе доступных данных осуществить объективную оценку потенциала.

В российской экономической науке существуют несколько методов определения регионального промышленного потенциала. Так, Смирнова Т.Г., в ходе оценки промышленного потенциала региона (на примере Вологодской области) выделила четыре блока статистических показателей: производственный, финансовый, человеческий и инфраструктурный [5]. А основное внимание в ходе исследования было уделено лишь обрабатывающей промышленности. При этом состав показателей был недостаточно детальным для учета всех условий, а факторы, используемые в данной методике, опирались на экспертные оценки, что вносило значительную долю субъективности в конечный результат. Так, при оценке потенциала данным методом по каждой группе показателей обрабатывающей промышленности региона, используется весовой коэффициент, который определяется экспертных путем, в зависимости от весовых отличий каждого показателя. Также необходимо отметить, что недостатком подобного метода расчетов, является то, что сравнительный метод дает лишь общую картину того, насколько один регион лучше другого по определенному показателю, не определяя качественные признаки.

Также следует отметить, что оценку промышленного потенциала можно осуществить с помощью методов применяемых при оцен-

Управление инвестиционной деятельностью

Таблица 1
Перечень показателей региона, используемых для оценки промышленного потенциала

№	Показатель	Ед. измерения	Характеристика показателя
I. Производственный потенциал			
1.	Стоимость основных фондов промышленности на душу населения	руб./чел.	Отражает фондообеспеченность региона
2.	Степень износа основных фондов промышленности	%	Позволяет оценить доступные возможности производственных ресурсов
3.	Фондоотдача промышленности	руб.	Отношение ВРП к наличию ОФ по полной учетной стоимости на конец года (эффективность использования)
4.	Индекс промышленного производства		Показатель динамики объема промышленного производства
II. Научно-технический потенциал			
5.	Доля организаций, выполнявших исследования и разработки в общей численности организаций	%	Степень вовлеченности промышленных предприятий в инновационную деятельность
6.	Затраты на технологические инновации	млн.руб.	Фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности
7.	Внутренние затраты на научные исследования и разработки по отношению к ВРП	%	Фактические затраты на выполнение исследований и разработок на территории региона
8.	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 100 тыс. чел.	чел.	Привлекательность научно-технической сферы для занятых в промышленности
9.	Используемые передовые производственные технологии	единиц	Показатель инновационной заинтересованности
III. Инвестиционный потенциал			
10.	Доля инвестиций в основной капитал промышленности в ВРП	%	Определение приоритетности направлений развития промышленности
11.	Объем иностранных инвестиций в расчете на душу населения	дол.США	Уровень привлекательности региона для зарубежных инвесторов
12.	Объем инвестиций в основной капитал промышленности в расчете на душу населения	руб.	Степень обеспеченности промышленности
IV. Инфраструктурный потенциал			
13.	Плотность ж/д путей общего пользования, километров на 1000 кв.км. территорий	км	Уровень инфраструктурного развития, обеспеченность транспортным сообщением
14.	Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием километров дорог на 1000 кв.км. территорий	км	
15.	Протяженность внутренних водных судоходных путей	км	
16.	Мощность электростанций	млн.КВт	Возможности повышения энергопотребления предприятиями промышленности
V. Трудовой потенциал			
17.	Численность экономически активного населения	тыс.чел.	Показатель отражающий возможности промышленности привлечь при необходимости трудовые ресурсы
18.	Доля работников промышленных предприятий с высшим образованием в общей численности занятых	%	Степень привлекательности промышленных предприятий, для трудовых ресурсов
19.	Доля работников промышленных предприятий со средним профессиональным образованием в общей численности занятых	%	
20.	Среднегодовая численность занятых в промышленности	тыс.чел.	

ке потенциалов более низкого уровня – трудового, инвестиционного и научно-технического и

др. Однако такие методы оценки потенциалов, также основаны преимущественно на субъек-

тивных экспертных оценках, на пример метод оценки инвестиционного потенциала на основе индексов БЕРИ, которая основана на 15 факторах. При этом сам индекс БЕРИ, применяемый для расчетов, формируется аналитическим агентством на основе экспертных данных.

Таким образом, на сегодняшний день не существует единой, общепринятой методики оценки промышленного потенциала региона, основанной на объективных показателях экономической системы.

Для оценки промышленного потенциала Республики Башкортостан, необходимо на основе существующих методик, выработать способ оценки, позволяющий использовать при расчетах оптимальные показатели, характеризующие уровень развития промышленности региона, а также снизить зависимость оценки от субъективных экспертных коэффициентов.

Так, доработав механизм оценки промышленного потенциала региона методом многомерного сравнительного анализа примененного при оценке промышленного потенциала Вологодской области, путем расширения используемых статистических показателей и повышения объективности расчетов интегрального показателя, можно достичь качественного улучшения расчетных показателей оценки промышленного потенциала.

В связи с вышеизложенным, в ходе диссертационного исследования был доработан механизм оценки промышленного потенциала, что позволило усовершенствовать метод многомерного сравнительного анализа при расчете интегрального показателя промышленного потенциала.

Для обобщенной оценки промышленного потенциала региона расчет показателей осуществлен в рамках производственного, инвестиционного, научно-технического, инфраструктурного и трудового потенциалов. Данный перечень

составляющих промышленного потенциала носит спорный характер, однако, такой подход к оценке промышленного потенциала позволяет оценить влияние факторов на региональную промышленность с различных сторон, а также выявить наиболее важные, ключевые причины (например, недостаточность взаимодействия промышленных предприятий и научно-технических организаций), оказывающих значительное влияние на состояние промышленной системы.

Исходя из вышеизложенного, для объективной оценки и расчета промышленного потенциала Республики Башкортостан, исходя из определения промышленного потенциала, как суммы потенциалов более низкого уровня, были отобраны 20 статистических показателей в период с 2005 по 2013, 2014 годы, отражающих степени развития и использования имеющихся ресурсов, которые образовали 5 групп статистических показателей потенциалов: производственный, научно-технический, инвестиционный, инфраструктурный и трудовой (табл. 1).

Использование многомерного сравнительного анализа, в данном случае, является наиболее перспективным подходом, т.к. оно позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей каждой группы, но и степень их близости (дальности) до показателей – эталона [6]. В связи с этим необходимо координаты сравниваемых показателей выражать в долях соответствующих координат показателя-эталона, взятого за единицу.

Рассмотрим практическое решение задачи оценки промышленного потенциала Республики Башкортостан и регионов Приволжского федерального округа, методом многомерного сравнительного анализа.

Этап 1. Для оценки потенциалов отражающих в сумме промышленный потенциал, используем метод многомерного

Таблица 2
Трудовой потенциал регионов Приволжского федерального округа

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Башкортостан	2,811	3,087	2,856	3,158	2,841	3,234
Марий Эл	1,705	1,366	1,334	1,504	1,287	1,427
Татарстан	2,720	3,075	3,037	3,205	3,101	3,393
Самарская обл.	3,532	3,542	3,603	3,603	3,466	3,408
Ульяновская обл.	1,763	1,799	1,570	1,776	1,391	1,577
Ср. значение по ПФО	2,099	2,131	1,993	2,158	2,003	2,202

сравнительного анализа, на основе статистических данных, представленных на Интернет-сайте Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/> [2].

Отбор статистических показателей для оценки промышленного потенциала (табл. 1), был произведен исходя из следующих принципов:

- возможность анализа потенциала региона, с учетом внешних и внутренних взаимосвязей;

- многомерность системы показателей – отобраны показатели, отражающие степень взаимозависимости потенциалов более низкого уровня;

- максимальная степень доступности показателей для широкой аудитории в целях проведения дальнейших исследований региональных потенциалов;

- возможность анализа тенденций развития процессов в промышленности региона.

Этап 2. Анализ статистических показателей по каждому потенциалу.

В таблице статистических показателей в каждой графе определяется максимальный элемент, который принимается за единицу. Затем все элементы этой графы (a_{ij}) делятся на выбранный максимальный элемент (показатель-эталон ($\max a_{ij}$)). В результате создается матрица стандартизованных коэффициентов (x_{ij}),

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (1)$$

где a_{ij} – статистический показатель соответствующий определенной группе;

$\max a_{ij}$ – показатель-эталон, оптимальный показатель с пороговым значением;

x_{ij} – элементы матрицы стандартизованных элементов, в которой размещены безразмерные относительные величины, полученные в результате преобразований исходных данных.

В соответствии с методом многомерного сравнительного анализа, все элементы матрицы координат возводятся в квадрат, далее полученные квадраты умножаются на величину соответствующих весовых коэффициентов (K_n), установленных экспертным путем, после чего результаты суммируются по строкам:

$$R_i = K_1 x_{1j}^2 + K_2 x_{2j}^2 + \dots + K_n x_{nj}^2, \quad (2)$$

где R_i – сравнительный ранг показателя по каждой группе, среди регионов ПФО,

K_n – весовой коэффициент, x_{nj} – элементы матрицы стандартизованных элементов.

При расчете промышленного потенциала Республики Башкортостан, методом многомерного сравнительного анализа, в целях исключения субъективной экспертной оценки по каждой группе потенциалов были применены одинаковые весовые коэффициенты в размере 1,0.

Получив в результате матрицы, ранжированные по максимальному элементу, можно произвести сравнительный анализ состояния частного потенциала по каждому региону, например полученная таким методом матрица трудового потенциала выглядит следующим образом (табл. 2).

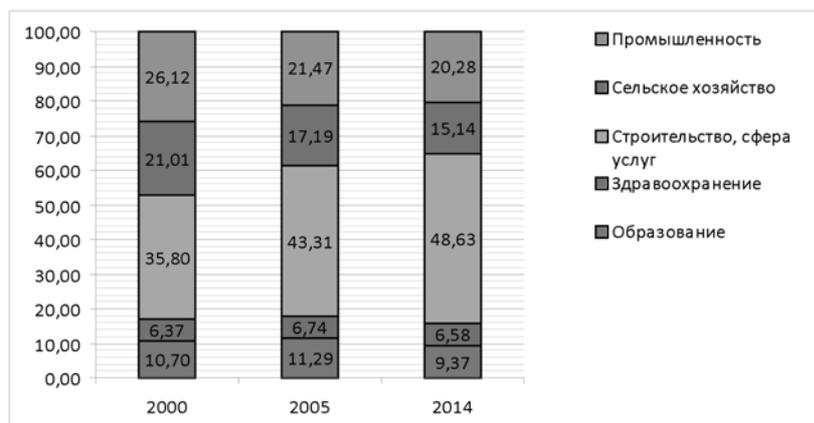


Рис 1. Доля среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности в 2000, 2005 и 2014 г., в % (источник интернет-ресурс <http://www.gks.ru/>[2])

Таблица 3
Производственный потенциал регионов ПФО

	2005		2010		2011		2012		2013		2014	
Башкортостан	3,042	4	2,983	4	2,725	2	2,825	3	2,874	3	2,697	3
Марий Эл	1,866	13	2,139	12	1,746	13	1,890	14	1,919	13	1,974	13
Татарстан	3,456	1	3,513	1	3,245	1	3,423	1	3,441	1	3,098	1
Удмуртия	2,624	7	2,400	8	2,135	9	2,029	8	2,167	9	2,028	10
Чувашская Республика	2,180	10	2,199	10	1,910	12	2,001	11	1,983	12	1,853	14
Оренбургская обл.	3,099	3	2,999	3	2,682	3	2,853	2	3,009	2	2,906	2
Пензенская обл.	1,977	12	2,031	13	1,956	11	2,007	10	2,184	8	2,210	8
Ср. значение по ПФО	2,551		2,556		2,301		2,319		2,414		2,327	

Исходя из анализа показателей трудового потенциала регионов Приволжского федерального округа, следует отметить что, трудовой потенциал Республики Башкортостан в период с 2005 по 2014 годы значительно вырос относительно среднего значения по округу. Так, в 2005 году при среднем значении показателя 2,099 потенциал составлял 2,811, разность показателей составляет 0,712, а в 2014 году разность показателей составляет 1,033.

Анализируя статистические данные, использованные при расчете трудового потенциала, представленными Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации, можно также отметить, что доля работников промышленных предприятий Республики Башкортостан имеющих высшее образование за 9 лет выросла на 7,1% от общей численности занятых в промышленности (18,4

и 25,5 соответственно). Показатели общей численности экономически активного населения, а также среднегодовой численности занятых в промышленности в этот же период сохранили высокие ранги среди регионов ПФО.

При этом аналогичные показатели других регионов ПФО наглядно отражают тенденции развития регионов в аспекте реализации трудового потенциала. Так, в Самарской области доля работников промышленных предприятий в 2014 году составляет 35,8% (26% в 2005 году) при среднем показателе по округу в 28,47%.

Следует отметить общее снижение по округу показателя среднегодовой численности занятых в промышленности – численность в 2014 г. относительно 2005 г. составляет 13,19%. В Республике Башкортостан снижение за этот же период составило 7,41%.

Обобщая полученные результаты по трудовому потенциалу Приволжского федерального округа необходимо учесть общую демографическую ситуацию в стране. Кроме того, динамика развития трудового потенциала Республики Башкортостан, с учетом снижения общей численности занятых в промышленности, отражает качественное укрепление кадровой системы промышленности, в том числе, за счет повышения доли работников с высшим и средним профессиональным образованием.

Аналогичным способом были получены показатели производственного потенциала. На основе статистических данных (в соответствии с табл. 1), представленных на сайте <http://www.gks.ru/>, произведен расчет, в результате которого получена матрица характеризующая производственный потенциал регионов ПФО в относительных величинах.

Матрица элементов, полученная в ходе расчетов производственного потенциала, наглядно демонстрирует в период 2005 по 2014 г. умеренную тенденцию к повышению производственного потенциала Башкортостана относительно общего уровня по округу в период 2005 по 2014 г.

Так, в ходе расчетов выявлено снижение уровня производственного потенциала региона относительно среднего по округу с 0,491 в 2005 году до 0,368 в 2014 году.

Передовые позиции по производственному потенциалу сохраняет Республика Татарстан, показатели которой 0,905 и 0,771 (соответственно 2005 и 2014 годы) относительно среднего значения по округу.

Положительную динамику развития производственного потенциала демонстрируют Оренбургская область и Пензенская область.

Однако, при анализе полученных данных, необходимо учитывать общее снижение среднего уровня производственного потенциала по При-

волжскому федеральному округу на 0,224 пункта.

Таким образом, спад производственного потенциала нашего региона по отношению к потенциалу 2005 года выглядит существенным.

Среди показателей, отобранных для оценки производственного потенциала, значительное повышение в указанный период времени наблюдается по показателю степени износа основных фондов на душу населения в Республике Башкортостан (рис. 2). Для сравнения приведены аналогичные показатели по Республике Татарстан, а также Удмуртской республике. При расчете производственного потенциала регионов ПФО была взята обратная величина показателя степени износа основных фондов.

Аналогичные тенденции в рассмотренных регионах наблюдаются при анализе динамики индекса промышленного производства.

Положительную динамику развития производственного потенциала в последние годы демонстрируют Оренбургская область и Пензенская область.

Таким образом, были рассчитаны, а также проанализированы все частные потенциалы, включенные в перечень базовых показателей, характеризующих промышленный потенциал.

Из анализа матриц инфраструктурного, инвестиционного и научно-технических потенциалов, полученных в ходе исследования по формулам (1) и (2), следует, что Республика Башкортостан, на протяжении с 2005 по 2014 годы по научно-техническому и инфраструктурному потенциалам сохраняет средние позиции в целом по округу.

Башкортостан повышает уровень инновационности промышленности, что отражается в динамике показателей используемых передовых технологий и показателей внутренних затрат на научные исследования и разработки.

Так в период 2005 г. и 2014 г. рост указанных показателей

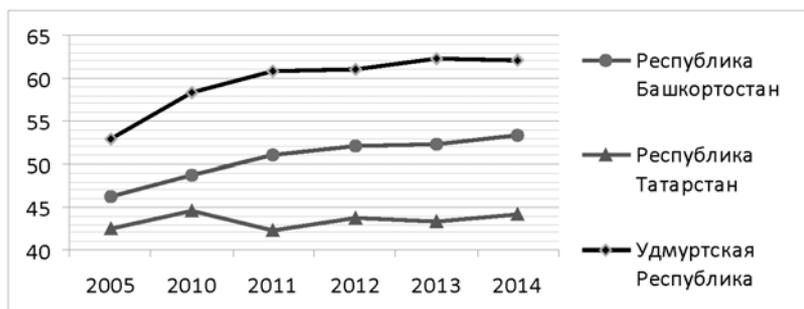


Рис. 2. Динамика показателя степени износа основных фондов

Таблица 4

Научно-технический потенциал регионов ПФО

	2005		2010		2011		2012		2013		2014	
Башкортостан	0,218	6	0,612	5	0,952	4	0,817	5	0,823	6	0,751	6
Марий Эл	0,016	14	0,140	14	0,229	14	0,263	12	0,181	14	0,096	14
Татарстан	1,281	4	1,300	3	2,311	2	1,483	3	2,336	2	2,161	2
Пермский край	1,418	2	1,498	2	0,951	5	0,812	6	0,914	4	0,869	5
Кировская обл.	0,041	13	0,144	13	0,256	12	0,218	13	0,231	12	0,203	12
Нижегородская обл.	3,413	1	4,691	1	4,428	1	4,129	1	4,392	1	3,593	1
Самарская обл.	1,379	3	1,161	4	1,049	3	1,790	2	1,826	3	1,052	4
Ср. значение по ПФО	0,618		0,865		1,006		0,915		1,012		0,864	

Таблица 5

Инфраструктурный потенциал регионов ПФО

	2005		2010		2011		2012		2013		2014	
Башкортостан	1,289	6	1,118	7	1,150	7	1,077	7	1,123	7	1,314	7
Марий Эл	0,420	14	0,311	14	0,316	14	0,308	14	0,340	14	0,338	14
Татарстан	2,111	2	2,521	1	2,523	1	2,534	1	2,534	1	2,534	1
Оренбургская обл.	0,718	13	0,610	13	0,621	13	0,653	13	0,672	13	0,657	13
Самарская область	2,113	1	2,37	2	2,294	2	2,221	2	2,342	2	2,317	2
Саратовская обл.	2,039	3	2,03	3	1,991	4	2,035	4	2,051	4	1,960	4
Ср. значение по ПФО	1,317		1,327		1,340		1,342		1,378		1,381	

составил 27% и 82% соответственно. Такими же темпами растут показатели затрат на технологические инновации и инновационную активность организаций.

По инфраструктурному потенциалу республика сохраняет высокие позиции среди регионов ПФО, в том числе благодаря наличию внутренних водных судоходных путей, а также развитым железнодорожным и автомобильным дорогам. В рассматриваемый период в Республике Башкортостан более чем в 1,5 раза увеличена плотность автодорог общего пользования с твердым покрытием,

что является одним из лучших показателей по округу.

По инфраструктурному потенциалу Республика Башкортостан занимает 6-7 места среди регионов ПФО.

Анализ инвестиционного потенциала регионов округа указывает на наличие проблем в сфере формирования инвестиционного климата республики, в том числе при привлечении иностранных инвестиций в промышленность региона.

Согласно производным, полученным в ходе расчета инвестиционного потенциала Башкортостана, инвестиционная деятельность в 2005 году превы-

Таблица 6
Инвестиционный потенциал регионов ПФО

	2005		2010		2011		2012		2013	
Башкортостан	1,053	6	0,305	12	0,462	11	0,390	11	0,304	11
Чувашская Республика	0,275	10	0,504	9	1,115	5	0,520	8	0,294	13
Пермский край	1,446	3	1,823	2	2,447	1	1,004	5	2,442	2
Пензенская обл.	0,104	14	0,094	14	0,187	14	0,126	14	0,270	14
Самарская обл.	1,625	2	1,255	4	2,363	2	2,077	1	2,849	1
Ср. значение по ПФО	0,767		0,914		1,056		0,781		0,939	

Таблица 7
Промышленный потенциал регионов ПФО

	2005		2010		2011		2012		2013	
Башкортостан	0,684	5	0,636	6	0,590	8	0,598	7	0,582	8
Марий Эл	0,504	12	0,513	12	0,484	13	0,501	12	0,512	11
Мордовия	0,579	8	0,506	13	0,490	12	0,480	14	0,481	14
Татарстан	0,742	2	0,793	1	0,762	1	0,721	3	0,772	2
Удмуртская Респ.	0,520	10	0,599	9	0,605	7	0,583	9	0,584	7
Чувашская Респ.	0,559	9	0,534	11	0,560	10	0,535	11	0,510	12
Пермский край	0,688	4	0,730	3	0,735	4	0,663	5	0,734	4
Кировская обл.	0,492	13	0,554	10	0,552	11	0,555	10	0,565	10
Нижегородская обл.	0,730	3	0,778	2	0,746	2	0,747	2	0,760	3
Оренбургская обл.	0,609	6	0,656	5	0,672	5	0,674	4	0,652	5
Пензенская обл.	0,487	14	0,479	14	0,480	14	0,491	13	0,509	13
Самарская обл.	0,745	1	0,706	4	0,740	3	0,754	1	0,789	1
Саратовская обл.	0,606	7	0,623	7	0,627	6	0,614	6	0,607	6
Ульяновская обл.	0,519	11	0,609	8	0,587	9	0,585	8	0,566	9
Ср. значение по ПФО	0,605		0,623		0,616		0,607		0,616	

Таблица 8
Уровни развития промышленного потенциала регионов

Высший	0,800 < P < 1,00
Средний	0,600 < P < 0,799
Ниже среднего	0,300 < P < 0,600
Низкий	0 < P < 0,300

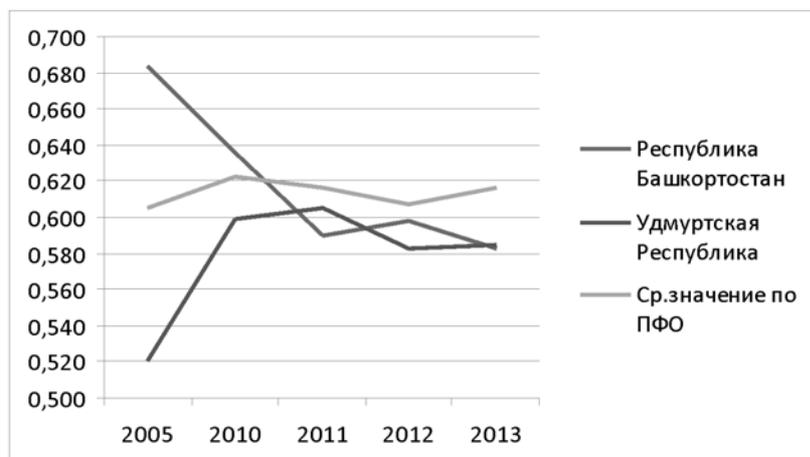


Рис. 3. Динамика величины промышленного потенциала Республики Башкортостан

шала средние значения величины по округу на 0,286, а в 2013 году, аналогичный показатель ниже среднего на 0,635 пунктов.

Так, доля инвестиций в основной капитал промышленности в ВРП в этот период снизилась на 2,53%, при этом ВРП

региона в этот же период выросла на 69,87%.

Для вычисления обобщенного показателя промышленного потенциала Республики Башкортостан используем формулу расчета интегрального показателя:

$$P_j = \sqrt{\frac{\sum_i T_i^n}{n}}$$

получен интегральный показатель по каждой группе частных потенциалов, где

P_j – комплексный индикатор каждого частного потенциала, X_i^n – элементы матрицы стандартизированных элементов;

n – количество показателей, в матрице стандартизированных элементов каждой группы показателей, в разрезе регионов ПФО;

В результате произведенных вычислений, получены показатели промышленного потенциала Республики Башкортостан и регионов ПФО (табл/ 7).

Для интерпретации результатов вычислений, необходимо установить максимумы и минимумы, которые определяют величину интегрального показателя промышленного потенциала регионов.

Учитывая величину среднего значения по ПФО, а также принимая во внимание то, что интегральный показатель должен находиться в пределах от 0 и до 1, выделяем 4 группы, которые определяют уровень развития промышленного потенциала региона (табл. 8).

Анализируя полученные результаты, в соответствии с таблицей уровней развития потенциалов, приходим к выводу, что промышленный потенциал Республики Башкортостан в 2013 году соответствует уровню близкому к среднему уровню развития, при этом динамика величины промышленного потенциала наглядно демонстрирует наличие системных проблем при формировании и реализации промышленного потенциала.

На представленном графике отображены величины интегральных показателей промыш-

ленных потенциалов Республики Башкортостан и Удмуртской Республики, кроме этого, для наглядности представлен график изменений среднего значения по ПФО.

В период с 2005 года по 2013 годы промышленный потенциал Башкортостана, относительно среднего значения по ПФО снизился на 0,113 пункта. Для сравнения в 2005 году разность двух величин составляла 0,079, то в 2013 году - 0,034. При анализе таблицы у части субъектов наблюдаются тенденции к повышению потенциалов. Так, Оренбургская область и Удмуртская Республика в 2013 году превысили показатели 2005 года на 0,036 и 0,032 пункта соответственно.

Обобщая полученные результаты, стоит отметить, что на полученные показатели огромное влияние оказывает и текущая геополитическая обстановка, так в 2008-2009 годах произошел спад промышленного производства, а в 2010 году наметился умеренный подъем экономических показателей. В настоящее время, геополитический кризис, который затрагивает в первую очередь Россию оказывает значительное влияние на инвестиционную и научно-техническую составляющую промышленного потенциала.

Именно в этих отраслях наблюдается наибольшее отставание республики от средних показателей - по инвестиционному потенциалу Республика Башкортостан занимает 11 место по итогам 2014 года.

Для преодоления спада промышленного потенциала, Башкортостану необходимо активизировать деятельность по повышению инвестиционной привлекательности региональных организаций и инфраструктуры, оказать максимальное внимание инновационным разработкам, а также взаимодействию республиканского научно-технического сообщества и промышленных предприятий, для выработки единой концепции развития предприятий, с

целью повышения степени внедрения передовых технологий в промышленность региона.

Основной целью региональной промышленной политики на сегодняшний день является выработка направления развития, способствующая снижению зависимости промышленности страны и региона от иностранных технологий и оборудования.

Инвестиционная деятельность в настоящий момент претерпевает определенные трудности, в связи с кризисными явлениями в экономике страны. Санкции, направленные против экономики России, оказали значительное влияние на возможности регионов инвестировать и создавать условия для привлечения иностранных инвестиций. Преодоление последствий нынешнего кризиса, в том числе в части отсутствия инвестиций, необходимо осуществлять на основе создания предприятий государственно-частного партнерства, которые благодаря субсидиям и налоговым льготам, а также государственным заказам, создали бы благоприятные условия для дальнейшего инновационного развития таких предприятий.

Кроме того, развитие промышленного потенциала необходимо осуществлять на основе имеющихся производственных мощностей и трудовых ресурсов, усилить деятельность по внедрению передовых технологий организаций труда, повысить значимость кластерных систем организации производства, которые при высоком инфраструктурном потенциале позволят с аккумулировать финансовые ресурсы в рамках одного кластера.

Литература

1. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей [Текст] / Инвестиции в России. 2001. №4. С.8-19.

2. Интернет-ресурс – сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru

3. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации - <http://www.minprom.gov.ru/>

4. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Башкортостан - <http://minecon.bashkortostan.ru/>

5. Смирнова Т.Г. Оценка промышленного потенциала региона (на примере Вологодской области) // Современные научные исследования и инновации. 2012. №12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/12/19140>

6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с. – (Экономическое образование)

Assessment of the industrial potential of the Republic of Bashkortostan

Akhmetov I.R., Karelin I.Yu. State committee of the Republic of Bashkortostan, BAGSU

In this article the necessity of evaluation of the regional industrial potential to identify opportunities for the development of regions, creation of conditions for qualitative industrial growth. The solution to the problem of evaluation of the industrial potential of the region allows to identify current trends in the development of the regional economy, creating the necessary conditions for the successful overcoming of the crisis phenomena, including through the implementation of the tasks of import substitution. In article definition of the industrial potential of the region, identified its components, which have a significant influence on the formation and effective implementation of the industrial potential of the region. Also, the study was selected a reasonable number of indicators characterizing the level of development of industry in the region. The analysis of development indices of regions of the Volga Federal district received 5 matrices characterizing private potentials: industrial, scientific, technical, labour, infrastructure and investment. Further calculations allowed us to estimate the industrial potential of regions of the Volga Federal district, including to assess

the dynamics of development potentials of the district and to identify problems and their solutions.
Key words: regional industrial potential, import substitution, high-quality industrial growth, assessment of the industrial potential.

References

1. Grishina I., Shakhnazarov A., Roizman I. Complex assessment of investment appeal and investment activity of the Russian regions: a technique of definition and the analysis of interrelations [Text]// Investments in Russia 2001. No. 4. Page 8-19.
2. An Internet resource – the site of Federal State Statistics Service of www.gks.ru
3. The official site of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation - <http://www.minprom.gov.ru/>
4. The official site of the Ministry of economic development of the Republic of Bashkortostan - <http://minecon.bashkortostan.ru/>
5. Smirnova of T.G. Otsenk of the industrial capacity of the region (on the example of the Vologda region)/Modern scientific researches and innovations. 2012. No. 12 [An electronic resource]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/12/19140>
6. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of the enterprises: Studies. grant / G. V. Savitskaya – 7th prod., испр. – Мн.: New knowledge, 2002. – 704 pages – (Economic education)

Формирование и реализация инвестиционной политики транспортного комплекса

Габбасов Ирек Муфаздалович, аспирант кафедры инновационной экономики ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», nugush@inbox.ru.

В современных условиях особое значение приобретают вопросы формирования и реализации эффективной инвестиционной политики транспортного комплекса на базе всестороннего анализа современного состояния и проблем транспортной системы в тесной взаимосвязи с общими направлениями и масштабами социально-экономического развития страны, а также с глобальными общемировыми стратегическими тенденциями в экономике. Как установлено автором в ходе исследования, эффективное управление инвестиционной политикой транспортного комплекса – основополагающее условие структурных преобразований, необходимых для его модернизации. Учитывая это, в статье уточнено понятие «инвестиционная политика», выделены ее элементы, рассмотрен процесс формирования и реализации инвестиционной политики транспортного комплекса, определены принципы инвестирования модернизации и развития транспортного комплекса. Ключевые слова: инвестиционная политика, транспортный комплекс, ресурсное обеспечение, управление инвестиционными процессами, источники финансирования, модернизация.

Основной целью формирования и реализации инвестиционной политики транспорта является формирование эффективного механизма, способного встраиваться в рыночную систему с учетом изменения соотношения спроса и предложения. Это позволит оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка транспортных услуг в современных условиях хозяйствования.

Инвестиционная политика осуществляется на микро-, мезо- и макроуровне [4]. Если на микроуровне она осуществляется на основе индивидуальных инвестиционных решений, то на мезо- и макроуровне инвестиции представляют собой потоки экономических ресурсов, формирующих единый непрерывный инвестиционный процесс. При этом инвестиционный процесс – это процесс привлечения инвестора к объекту инвестиций в целях достижения эффективного развития социально-экономической системы [5, 8].

В литературе наиболее часто встречаются определения инвестиционной политики на макроуровне и микроуровне. Вместе с тем не конкретизируется понятие инвестиционной политики отдельных сфер деятельности, в частности, транспортного комплекса.

Так, инвестиционная политика на макроуровне – это часть экономической политики государства и хозяйствующих субъектов, направленная на сбалансированное формирование источников долговременных вложений за счет ограничения текущего потребления и рациональное использование этих вложений для социально-экономического развития общества и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

По мнению Балабанова И. Т., инвестиционная политика предприятия – составная часть финансовой стратегии, которая заключается в выборе и реализации наиболее рациональных путей расширения и обновления производственного потенциала [1]. Виленский П. Л. под инвестиционной политикой подразумевает систему хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта (предприятия, фирмы, компании и т. д.), региона, страны, так и за пределами в целях развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов [6]. В современном экономическом словаре Райзберга Б. А. «инвестиционная политика» – это составная часть экономической политики, проводимой предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня [9]. Бланк И. А. под инвестиционной политикой предприятия понимает часть общей финансовой стратегии, заключающейся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций в целях обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности» [2].

В целом инвестиционная политика означает регулирование производственной деятельности во взаимосвязи с развитием

внутреннего рынка, выбором приоритетов развития экономики. Она направлена на углубление общественного разделения труда внутри хозяйственных отраслей с учетом особенностей экономического потенциала регионов и участия их в международном хозяйственном обороте.

В узком смысле инвестиционная политика представляет собой систему мер, ориентированных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики.

Исходя из сказанного, по инвестиционной политикой транспортного комплекса следует понимать систему управления инвестиционным процессом, основанную на постоянном воспроизводстве инвестиционной деятельности, направленную на создание благоприятного инвестиционного климата в целях удовлетворения социально-экономических интересов в процессе формирования и использования инвестиционных ресурсов, рационального сочетания различных источников финансирования, обеспечения повышения конкурентоспособности отрасли, уровня и качества жизни населения.

Инвестиционную политику классифицируют в зависимости от ее направленности. С этой точки зрения выделяют инвестиционную политику, направленную на:

- 1) повышение эффективности;
- 2) модернизацию технологического оборудования, технологических процессов;
- 3) создание новых предприятий;
- 4) внедрение принципиально нового оборудования и выход на новые рынки сбыта.

Для эффективного осуществления инвестиционной политики выделяют следующие основные элементы инвестиционной политики [4]:

- определение стратегической цели;

- прогноз конъюнктуры рынка и определение приоритетов инвестиций;

- анализ экономических результатов и инвестиционной деятельности;

- планирование инвестиционной деятельности;

- выбор между инвестиционными программами;

- обеспечение ресурсами инвестиционной деятельности.

При этом инвестирование модернизации и развития транспортного комплекса основывается на следующих принципах:

- активного участия государства в инвестиционном обеспечении транспортного комплекса;

- сочетания средств бюджетов, целевых займов, частного инвестирования;

- обеспечения гарантированной сохранности опорной транспортной сети в условиях растущей нагрузки на нее за счет адекватной бюджетной поддержки;

- модернизации и создания новых объектов инфраструктуры за счет сочетания иницирующего и долевого бюджетного финансирования с привлечением заемных и частных инвестиционных средств [11].

Ключевой проблемой формирования и реализации инвестиционной политики транспорта является поиск источников финансирования. Теоретически существует довольно много потенциальных вариантов привлечения капитала в транспортный комплекс. Однако в настоящее время заметную роль в инвестиционном процессе способны сыграть лишь некоторые. Несмотря на то, что в большинстве субъектов Российской Федерации бюджетная ситуация остается весьма напряженной, пожалуй, одним из наиболее реальных источников финансирования являются собственные средства региональных бюджетов. Опыт последних лет показал, что рассчитывать на финансовую поддержку региональных инвестиционных проектов со стороны федерально-

го бюджета не приходится. Ряд регионов активно инвестировал собственные денежные средства в развитие регионального хозяйства. Необходимо отметить, что речь идет, прежде всего, о крупных финансовых центрах, а также о территориях, где промышленность имеет ярко выраженную экспортную ориентацию. Это города Москва, Санкт-Петербург, Красноярск, Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Саха (Якутия) и другие.

Если говорить о потенциальных источниках финансирования капитальных вложений, то в первую очередь можно назвать прямые и частные иностранные инвестиции. Однако надо отметить, что приток иностранных инвестиций в сложной геополитической обстановке ограничен. Это обусловлено рядом причин. Помимо сложившейся ситуации в отношениях с определенными странами влияет также несовершенство экономического законодательства, высокий уровень налогообложения, большие политические риски, отсутствие системы гарантирования и страхования иностранных инвестиций, слабая защищенность личности и собственности инвесторов – таков не полный перечень причин нежелания иностранных инвесторов вкладывать свои финансовые средства в развитие российской экономики и транспортного комплекса в частности.

По данным Министерства экономического развития Российской Федерации в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы (2010-2020 годы)» завершены следующие объекты: строительство путепровода на автодороге Московское малое кольцо через Икшу, Ногинск, Бронницы, Голицыно, Истру на км 2 участка от Киевского до Минского шоссе; устройство искусственного электроосвещения на участках автодорог: М-2 «Крым» Москва - Тула - Орел - Курск – Белгород на км 305, км 316; Р-119

Орел - Ливны - Елец - Липецк - Тамбов км 106+720 - км 109+525, км 145+580 - км 146+505; Р- 22 «Каспий» км 719+000 - км 720+000 транспортная развязка, км 665+250 - км 665+950, км 784+000 - км 786+000; Р-228 Сызрань - Саратов - Волгоград км 673+450 - км 675+847; А-141 Брянск-Смоленск до границы с Республикой Беларусь км 0 +600, км 12+700 - км 13+300, км 20+450 и М-13 Брянск-Новozyбков до границы с Республикой Беларусь км 4+800- км 7+500, км 7+500 - км 9+200, км 9+220 - км 10+140; А-350 Чита - Забайкальск граница с Китайской Народной Республикой на участке км 388+200; Р-239 «Казань - Оренбург» на участках км 117, км 127, км 131, Республика Татарстан; установка осевого барьерного ограждения на автодороге М-10 «Россия» от Москвы через Тверь, Новгород до Санкт-Петербурга на участке км 593+600 - км 674+130; строительство пешеходного перехода в разных уровнях на автодороге 1Р-132 Калуга - Тула - Михайлов - Рязань км 96+040, на автодороге Р-298 Курск - Воронеж - автодорога Р-22 «Каспий» км 25+350 и на автодороге 1Р-242 Пермь - Екатеринбург км 328+270; реконструкция стационарного пункта весового контроля на км 352+890 автодороги М-2 «Крым» Москва - Тула - Орел - Курск - Белгород - граница с Украиной; установка шумозащитного экрана на автодороге А-181 «Скандинавия» на участке км 159+000- км 159+600; строительство автодороги А-121 «Сортавала» Санкт-Петербург - Сортавала - автодорога Р-21 «Кола» на участке км 173 - км 197, Республика Карелия [10].

Действительно, в транспортном комплексе России реализуются крупномасштабные инвестиционные проекты. При этом транспорт - важнейшая составная часть инфраструктуры России, он создает объективные условия для непрерывного функционирования и развития всех других отраслей эко-

номики. Это определяет важнейшую особенность инвестиционной политики транспорта - высокий уровень социально-экономического эффекта реализации крупных инвестиционных проектов. Субъекты рынка, заинтересованные в реализации крупных инвестиционных проектов на транспорте - это предприятия транспорта, бизнес, государство и население. При этом следует отметить значимость реализации крупных транспортных инвестиционных проектов для субъектов рынка:

- для государства - расширение спектра деятельности государства через привлечение инвестиций бизнеса, развитие отрасли, поступление налогов, обеспечение высокого уровня занятости работников, гибкость в решении проблем приватизации и национализации;

- для бизнеса - повышение качества и скорости доставки грузов, повышение мобильности работников, сокращение транспортной составляющей в экономике, оптимизация и выбор направлений грузо- и пассажиропотоков;

- для населения - ликвидация дискриминации в передвижениях, вызванная значительной территориальной протяженностью страны, доступность передвижения, подвижность человеческого капитала, обеспечение занятости;

- для предприятия транспорта-инвестора - возможность расширения рынка, его диверсификация, наращивание стоимости предприятия, повышение конкурентоспособности, возможность избежать банкротства и продлить жизненный цикл предприятия на стадии роста [7].

Как показали результаты исследования, формирование инвестиционной политики представляет собой комплекс мер по ресурсному обеспечению транспортного комплекса, а как основное направление ее реализации - формирование системы эффективной воспроизводственной структуры [3, 4, 5, 8]. При этом формирование

инвестиционной политики транспортного комплекса включает следующие этапы:

1) исследование условий и факторов внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка;

2) анализ инвестиционной деятельности, изучение инвестиционных намерений и ожиданий на соответствие целям и задачам инвестиционной политики;

3) оценка сильных и слабых сторон инвестиционной деятельности транспортного комплекса, определяющих особенности ее инвестиционной политики;

4) формирование стратегических целей инвестиционной деятельности с учетом перспектив социально-экономического развития, транспортной и энергетической стратегии страны;

5) определение приоритетных направлений инвестиционной политики;

6) формирование перечня инвестиционных проектов по основным направлениям инвестиционной деятельности;

7) разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации инвестиционной политики;

8) оценка результативности инвестиционной политики и в ы б о р ее оптимального варианта.

Реализация инвестиционной политики представляет собой непрерывный динамический процесс обоснования и принятия управленческих решений.

Таким образом, в рамках инвестиционной политики транспортного комплекса первостепенное внимание должно уделяться привлечению инвестиций из различных источников, оптимальному использованию инвестиционных ресурсов, рационализации структуры инвестиций. Специфика транспортного комплекса предопределяет целесообразность использования в каждом конкретном случае совокупности эко-

номических ресурсов и стимулов управления инвестиционной политикой. Исходя из этого, формирование и реализация инвестиционной политики транспортного комплекса – это непрерывный процесс привлечения и эффективного использования инвестиционных ресурсов в целях создания благоприятного инвестиционного климата.

Литература

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 224 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2007. – 473 с.
3. Валинурова Л.С. Эффективное управление инвестиционными процессами инновационной экономики: тенденции, предпосылки, концепция / Л.С. Валинурова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. – № 5. – С. 71–75
4. Валинурова Л.С. Механизм формирования инновационной политики / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Н.А. Кузьминых // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 2. – С. 223–226.
5. Валинурова Л.С. Теоретико-методологические проблемы активизации инновационных процессов в отечественной экономике / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исхакова. – М.: Русайнс, 2015. – 156 с.
6. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестицион-

ных проектов: теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: «Дело», 2006. – 408 с.

7. Калашник Н.Е. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инвестиционной деятельности на транспорте: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. Е. Калашник. – Санкт-Петербург, 2009.

8. Кузьминых Н.А. Инвестиционное обеспечение инновационной деятельности / Н.А. Кузьминых // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 2. – с. 81–86

9. Райзберг Б.А. Курс экономики: учебник / под ред. Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 1997.

10. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/2015281202>.

11. http://www.mintrans.ru:8080/p_r_e_s_s_a/TransStrat_Gossovet_Rab_Groop_37.htm.

Formation and implementation of the investment policy of the transport complex Gabbasov I.M.

Bashkir State University
In modern conditions of particular importance are the issues of formation and implementation of effective investment policy of the transport complex on the basis of a comprehensive analysis of contemporary condition and problems of the transport system in close relationship with general direction and magnitude of the socio-economic development of the country, and global strategic trends in the economy. As determined by the author of the study, effective management of the investment policy of the transport complex is a basic condition for structural transformation necessary for its modernization. With this in mind, the article clarifies the notion of «investment policy», its elements

are highlighted, the process of the formation and implementation of investment policy in transport sector, principles of investments for the modernization and development of transport complex.

Keywords: investment policy, transport sector, resource support, management of investment processes, funding sources, modernization.

References

1. Balabanov I.T. Financial management : textbook. manual / I.T. Balabanov. – M.: Finances and statistics, 2004. – 224 p.
2. Blank I.A. Investment management: training course / I.A. Blank. – Kiev: Nika-Centre, 2007. – 473 p.
3. Valinurova L.S. Effective management of the investment processes of the innovation economy: trends, background, concept / L.S. Valinurova // Economy and management: scientific-practical journal. – 2013. – No. 5. – P. 71-75.
4. Valinurova L.S. The mechanism of formation of innovation policy / L.S. Valinurova, O.B. Kazakova, N.A. Kuzminykh // Innovations and investments. – 2015. – № 2. – P. 223-226.
5. Valinurova L.S. Theoretical and methodological problems of activation of innovative processes in Russian economy / L.S. Valinurova, O.B. Kazakova, N.A. Kuzminykh, E.I. Iskhakova – M.: Rusyns, 2015. – 156 p.
6. Vilensky P.L. Evaluation of investment projects effectiveness: theory and practice / P.L. Vilensky, V.N. Livshits, S.A. Smolyak. – M.: Delo, 2006. – 408 p.
7. Kalashnik N.E. Public-private partnerships as a tool for development of investment activity in transport: abstract. dis. ... candidate. Econ. Sciences: 08.00.05 / N.E. Kalashnik. – St. Petersburg, 2009.
8. Kuzminykh N.A. Investment support of innovative activity / N.A. Kuzminykh // Intelligence. Innovation. Investments. – 2012. – No. 2. – p. 81-86/
9. Raizberg B.A. Economics Course: the textbook / under the editorship of B.A. Raizberg. – M.: INFRA-M, 1997.
10. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/2015281202>.
11. http://www.mintrans.ru:8080/p_r_e_s_s_a/TransStrat_Gossovet_Rab_Groop_37.htm.

Влияние возвратного лизинга на предпринимательскую активность

Иванченко Максим Олегович, аспирант, Российский Государственный Социальный Университет (РГСУ), ivanchenko-maxim@mail.ru,

Автором статьи проведено исследование влияния системы возвратного лизинга на предпринимательскую активность. Автор отмечает, что в условиях санкций необходимо рассмотреть замещение иностранной техники отечественными аналогами. Даже если они дороже будут стоить и уступать по качеству, это может оказаться выгоднее, так как снизит риски, расширит материальную базу и даст стимул к модернизации и росту отечественной техники. По результатам проведенного исследования автор делает вывод о том, что лизинг является одним из факторов увеличения предпринимательской активности субъектов. В свою очередь предпринимательская активность благоприятно скажется на повышении уровня социально-экономического развития регионов. Такой благоприятный эффект в целом может улучшить экономическое благополучие всего региона. Проведенные исследования демонстрируют высокую эффективность возвратного лизинга в операциях по реанимации крупных промышленных объектов в случае проведения государством экономической политики, направленной на реальную, а не декларированную поддержку российских лизинговых компаний, готовых и способных осуществлять операции возвратного лизинга. Ключевые слова: лизинг, возвратный лизинг, санкции, предпринимательская активность, социально-экономическое развитие.

Макроэкономическая нестабильность, характерная для сегодняшнего состояния мировой экономики, является фактором, вносящим коррективы в процесс ведения бизнеса и вызывающая определенные сдвиги и изменения в экономике России. Характерной чертой современного кризиса является реструктуризация внутреннего потребления ресурсов. Действие политики санкций как со стороны США и ЕС в отношении России, так и ответные санкции нашей страны создали поле для переориентации экономики, в частности импортозамещение товаров и услуг. Новые условия дают возможность развитию отечественного рынка оборудования и капитальных инвестиций. В этой связи становится наиболее важным вопрос о лизинговом обеспечении сделок по приобретению компаниями объектов основных средств.

Возвратный лизинг, являясь инструментом действенного инвестирования, выступает в очень выгодном свете в экономическом и финансовом отношении. Он имеет ряд преимуществ перед иными, более традиционными схемами вложений в приобретение и модернизацию основных активов [4, с. 37].

Существуют различные комплексы мер по оздоровлению предприятий во время кризиса, одним из которых является реструктуризация активов. Она имеет большую значимость и эффективность в антикризисном управлении. Как отдельные элементы, так и имущественный комплекс в целом выступают в качестве объектов реструктуризации.

Исследователи полагают, что при наступлении кризиса требования к структуре активов на предприятии достаточно сильно меняются. Необходимо оптимизировать цены на производство товаров и услуг, не отставать в развитии, быть конкурентоспособным и инновационным предприятием, обеспечивать трудовую деятельность персонала в полную смену и т.д. Всё это ведет к тому, что реструктуризация активов является необходимостью.

В процессе реструктуризации старые активы заменяются на новые. При этом предприятия нередко прибегают к более выгодной схеме приобретения нового оборудования как возвратный лизинг. В процессе возвратного лизинга происходит вложение заемных средств лизингодателя в приобретение капитальных активов и передачи их лизингополучателю на условиях аренды [2, с. 28-32].

В условиях экономической нестабильности роль возвратного лизинга заключается в эффективном и рациональном перераспределении ресурсов организаций. Так как цены на ресурсы являются факторами производства, эффективное управление их составляющими позволяет проводить гибкую ценовую политику, в том числе при выборе способа обеспечения предприятия капитальными активами. Именно рыночные цены порождают сигналы относительно того, как надо организовывать производство товаров и услуг. Цена на рынке имеет преобладающее значение, стимулируя предприятия избавляться от менее эффективных факторов производства в пользу более производительных.

Все это свидетельствует о реальных возможностях лизинга, подтвержденных практикой. В пользу этого говорят также и дан-

ные международной и национальной статистики развитых стран, европейского объединения национальных лизинговых компаний (LEASEUROPE) [1].

Центром рыночных исследований при факультете международных экономических отношений МГИМО(У) МИД России в рамках научно-исследовательской программы «Развитие лизинга в России» были разработаны по заказу рента потенциальных инвесторов и владельцев инвестиционных проектов методики применения конкретных типов лизинговых операций для решения проблем, возникающих при реализации инвестиционных проектов.

На современном этапе в российской экономике существует достаточно много крупных промышленных объектов, работающих на остаточных амортизационных ресурсах.

Вероятность выживания таких объектов, как правило, определяется реальными возможностями их полной модернизации либо диверсификации производства на базе имеющихся пассивных производственных фондов и инфраструктур (здания, склады, сооружения, дороги, очистные сооружения), квалифицированных кадров.

При этом требуются долгосрочные и существенные финансовые средства.

Необходимо также упомянуть и об основных проблемах, возникающих у заинтересованных инвесторов. Среди них выделяют следующие:

- исчезновение инвестиционных средств в одном из звеньев длинной цепочки, по которой перемещаются деньги;
- нецелевое использование инвестиционных средств (выдача зарплаты, оплата энергообеспечения, уплата налогов, приобретение сырья, уход денег в дочерние коммерческие структуры);
- отсутствие действенных гарантий возврата инвестиций.

По ряду объективных и субъективных причин государство сегодня не может оказы-

вать активного влияния на решение проблем, связанных с инвестиционными рисками, хотя в мировой практике есть многочисленные примеры эффективного государственного воздействия на инвестиционные процессы.

Для такого воздействия можно, например, создать специализированные государственные инвестиционные лизинговые компании, которые будут работать по схеме возвратного лизинга.

Возвратный лизинг может быть представлен в следующем виде. Специализированная компания, получив от инвестора льготный кредит, приобретает на полученные средства основные производственные фонды владельца инвестиционного проекта.

При этом одновременно лизинговой компанией заключается договор на передачу в аренду приобретенных фондов их бывшему собственнику.

Как правило, договор аренды заключается на срок, не превышающий остаточный срок амортизации, но не менее срока, необходимого для модернизации производства либо строительства и пуска нового объекта.

Арендная плата устанавливается по принципу «низкая-высокая» с переменным коэффициентом.

В результате осуществленной сделки возвратного лизинга владелец инвестиционного проекта получает следующие преимущества:

- финансовую инъекцию, необходимую для создания условий по модернизации или диверсификации производства;
- налоговые льготы, определяемые величиной сокращения основных фондов;
- льготные условия погашения обязательств по договору возвратного лизинга.

Часть средств, полученных от инвестора, расходуется лизинговой компанией на приобретение нового оборудования для модернизации или оснащения нового диверсифициро-

ванного производства владельца инвестиционного проекта, которое продается ему также на условиях аренды.

В последнем случае срок аренды определяется экономическими параметрами окупаемости обновленного производства и должен предусматривать продажу оборудования владельцу инвестиционного проекта после завершения срока аренды.

Инвестор возмещает свои издержки и получает прибыль при погашении лизинговой компанией инвестиционного кредита за счет арендных платежей владельца инвестиционного проекта.

Значительная часть основных производственных фондов владельца инвестиционного проекта переходит в собственность лизинговой компании на весь период реализации данного проекта. Это служит определенной гарантией выполнения владельцем инвестиционного проекта взятых обязательств.

Значительно сократить риск нерационального использования денежных средств позволяет тот факт, что большая часть средств инвестора не доходит до владельца инвестиционного проекта.

Проведенные исследования демонстрируют высокую эффективность возвратного лизинга в операциях по реанимации крупных промышленных объектов в случае проведения государством экономической политики, направленной на реальную, а не декларированную поддержку российских лизинговых компаний, готовых и способных осуществлять операции возвратного лизинга.

Таким образом, по результатам проведенного исследования необходимо отметить следующее:

возвратный лизинг предусматривает передачу капитальных активов и имущества лизингополучателю на определенных условиях, которые характеризуются платностью за пользование предметом лизинга, срочностью, то есть пе-

редачей во временное пользование, а также возвратностью, то есть когда имущество собственника не переходит в собственность пользователя, а является арендуемым. По сему, возвратный лизинг является одной из наиболее эффективных форм финансирования предприятиями обновления и приобретения капитального имущества, без значительного отвлечения значительного количества оборотных ресурсов. Он является мощным инструментом, стимулирующим развитие предприятия. Посредством заключения договора возвратного лизинга, сторона, инициировавшая лизинговую сделку, приобретает право арендовать в свое распоряжение любое движимое и недвижимое имущество на определенный, оговоренный договором период. В результате оформления сделки возвратного лизинга владелец оборудования или иного имущества не меняется, а право собственности на последнее переходит покупателю, что является обеспечением по кредиту, выдаваемому в связи с продажей кредитуемой организации. Бывший владелец посредством этой операции получает в распоряжение дополнительные денежные средства, в которых организация нуждается, например, в условиях спада деловой активности для финансового оздоровления и увеличения оборотных средств [3, с. 65].

Возвратный лизинг имеет в свете вышесказанного следующие преимущества:

- на время аренды лизингового имущества в составе налоговой нагрузки лизингополучателя отсутствует обязательство по налогу на имущество до момента полного выкупа оборудования;

- оборудование, переходящее в собственность лизингополучателя по окончании срока использования, учитывается на балансе по остаточной стоимости;

- платежи по лизинговому договору входят в себестоимость

производимой продукции (работ, услуг) и способствуют сокращению налоговой базы налога на прибыль организаций;

- на лизинговое имущество, находящееся в распоряжении лизингополучателя, не могут распространяться притязания третьих лиц [6, с. 187].

В связи с появлением нестабильной ситуации в стране и экономике, массовых невозвратов кредитов, банками была пересмотрена кредитная политика, в связи с чем повысились требования к организации и проведению лизинговых операций. Для того чтобы исключить приостановку лизинга оборудования, финансируемого из внешних источников, необходимо развивать отечественное производство по выпуску техники в лизинг с использованием выделяемых государственных бюджетных средств. Необходимо снижать квоты на поставку импортной сельскохозяйственной техники, и это будет одной из мер поддержки и развития лизинга отечественной техники в России в условиях санкций [5, с. 194].

Стоит отметить, что лизинг является одним из факторов заметно увеличивающим предпринимательскую активность. В свою очередь предпринимательская активность благоприятно скажется на повышении уровня социально-экономического развития регионов. Такой благоприятный эффект в целом может улучшить экономическое благополучие всего региона.

Также нужно принимать решения Правительству и субъектам Федерации перенаправлять выделенные денежные потоки из регионов, в которых наблюдается избыток неиспользованных в связи с отведенной квотой средств, в адрес наиболее инициативных и нуждающихся.

В условиях санкций необходимо рассмотреть замещение иностранной техники отечественными аналогами. Даже если они дороже будут стоить и уступать по качеству, это может

оказаться выгоднее, так как снизит риски, расширит материальную базу и даст стимул к модернизации и росту отечественной техники.

Литература

1. Residual Value Insurance. Money for old rope // Reinsurance Magazine. dd. 01/02/2008.

2. Болдырев В.Н. Лизинг как форма инвестиций в условиях антикризисного управления предприятием / В.Н. Болдырев, М.А. Шаталов // Территория науки. - Воронеж: ВЭПИ, 2014. - № 4. - С. 28-32.

3. Дегтярь А.С., Еремеева Л.Э., Журба Л.А., Засемчук И.В., Иванец М.Г., Игнатова Е.М., Клуноко Н.С., Назарян М.М., Нефедова В.Н., Савинова А.А., Семенченко С.В., Топорков А.И., Сорокин А.Н. Инновационно-технологическое развитие регионов России. - Новосибирск, 2014. - 128 с.

4. Лосевская С.А. Лизинг - финансовый инструмент инвестиционной деятельности предприятий. Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества. Материалы 3-й международной научно-практической конференции. Ч. 1-я. г. - Саратов: Академия Бизнеса, 2014. - 129 с.

5. Лосевская С.А. Лизинг как способ привлечения инвестиционного капитала // Инновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы / Материалы международной научно-практической конференции: в 4 т. - пос. Персиановский, 2013. - С. 194-197.

6. Сахарова И.В. Правоотношения, возникающие из договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга. - М.: Юстицинформ, 2013. - 316 с.

The impact of leasing on the business activity **Ivanchenko M.O.**

Russian State Social University

The author of the article studied the effect of the leaseback system on entrepreneurial activity. The author notes that in terms of sanctions it is necessary to consider the replacement of the foreign equipment by domestic analogues. Even if they are more expensive will

cost, and quality equal to that, it can be more profitable, as it will reduce the risks, will expand the material base and give impetus to the modernization and growth of domestic technology. According to the results of the conducted research the author concludes that leasing is one of the factors of increasing business activity of the subjects. In turn, entrepreneurial activity will have a positive impact on improving socio-economic development of regions. Such beneficial effects may generally improve the economic well-being of the entire region. This study demonstrates the high efficiency of leasing operations in the resuscitation of large industrial facilities in the event of government economic policies to real, but not declared support of the Russian leasing companies, willing and able to carry out transactions of returnable leasing.

Keywords: leasing, leaseback, sanctions, entrepreneurial activity, socio-economic development.

References

1. Residual Value Insurance. Money for old rope//Reinsurance Magazine. dd. 01/02/2008.
2. Boldyrev V. N. Leasing as a form of investments in the conditions of crisis management by the enterprise / V. N. Boldyrev, M. A. Shatalov//the Territory of science. - Voronezh: VEPI, 2014. - No. 4. - Page 28-32.
3. Degtyar A.S., Yermeyeva L.E., Zhurba L.A., Zasedchuk I.V., Ivanets M. G., Ignatova E.M., Klunko N. S., Nazaryan M. M., Nefedova V. N., Savinova A.A., Semenchenko S.V., Toporkov A.I., Sorokin A.N. Innovative and technological development of regions of Russia. - Novosibirsk, 2014. - 128 pages.
4. Losevskaya S. A Leasing - a financial instrument of investment activity of the enterprises. Crisis of economic system as factor of instability of modern society. Materials of the 3rd international scientific and practical conference. H. the 1st. - Saratov: Academy of Business, 2014. - 129 pages.
5. Losevskaya S. A Leasing as way of attraction of the investment capital/ /Innovative ways of development of agrarian and industrial complex: problems and prospects / Materials of the international scientific and practical conference: in 4 t. - settlement of Persianovsky, 2013. - Page 194-197.
6. I.V's Sakharov. The legal relationship arising from contracts of leasing and purchase and sale of object of leasing. - M.: Yustitsinform, 2013. - 316 pages.

Методология исследования теоретических вопросов страхования инвестиционных рисков

Кадырбаев Искандер Александрович, аспирант, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, iskander.kadyrbaev@gmail.com;

В статье ставится задача рассмотреть теоретические вопросы страхования инвестиционных рисков. Инвестиционный риск относится к важнейшей финансово-экономической категории, определяющей современные процессы эффективного и конкурентоспособного развития национальной экономики. Природа инвестиционного риска непосредственно связана с предпринимательской деятельностью, ассоциируемой с понятием «риска». К важнейшему методу управления риском относится страхование, которое используется также и при страховании инвестиционных рисков.

Автором приведены существующие устойчивые определения страхования инвестиционных рисков. В тексте разъясняется эта концепция с точки зрения перераспределительной сущности страхования и специфики инвестиционного процесса. Было отмечено, что данная категория является весьма сложной, обусловленной многообразием факторов, влияющих на нее. Важнейшим методом управления риском является его страхование, в частности страхование инвестиционных рисков. Изучение данного понятия непосредственно связано с такими базовыми категориями как инвестиции и инвестиционная деятельность.

Ключевые слова: Инвестиции, страхование, инвестиционный риск.

Изучение данного понятия непосредственно связано с такими базовыми категориями, как инвестиции, инвестиционная деятельность. Понятие инвестиций в современной России существенно отличается от трактования в советское время, отождествлявшееся с капитальными вложениями, т.е. с категорией долгосрочного инвестирования.

Страхование инвестиционных рисков в системе современных рыночных отношений в России становится все более востребованным, что связано также с глобальными экономическими отношениями мирового экономического переустройства. Для создания новых интеграционных союзов России потребуются разработка логически связанной методологии защиты от риска в сфере инвестиций, базирующейся на знании сущностных процессов инвестиционной деятельности. В данной статье предлагается реализация данного подхода, позволяющая выстраивать логическую цепь взаимосвязей между базовыми понятиями «инвестиции» и «риск». Это является важнейшим условием создания эффективной системы управления инвестиционным риском посредством использования страхования инвестиционных рисков.

В соответствии с российским законодательством под инвестициями понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода), достижения положительного социального эффекта или иного полезного эффекта. Инвестиции характеризуются многообразием форм проявления, но имеют свои отличительные особенности.

Инвестиции определяют рост экономики, а следовательно ее стабильность. Определение такого роста на внешнем рынке выражается ростом инвестиций в сфере внешнеэкономической деятельности.

В ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» дано определение инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность - это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Эта деятельность сопряжена со значительными инвестиционными рисками, важнейшим методом управления которыми является страхование.

Инвестиционные риски связаны с потерей инвестором различных ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и проч.) и поэтому их следует относить к финансовым рискам.

«Финансовые риски обусловлены вероятностью потерь финансовых ресурсов, т.е. денежных средств и поэтому основанию их подразделяют на две группы: связанные с покупательной способностью денежных средств; связанные с вложением капитала (инвестиционные риски)» [2, с.53].

Инвестиционный риск – это риск обесценивания вложенного капитала (потеря первоначальной стоимости) в результате неэф-

фактивных действий руководства предприятия или государства. Эффективный менеджер, составляя инвестиционный портфель должен оценивать в первую очередь риски инвестирования и затем смотреть на потенциальную доходность. Верно и то, что высокая потенциальная доходность заключает в себя инвестиционный риск.

К основным признакам инвестиционного риска относятся следующие:

а) случайность или вероятность;

б) доходность или убыточность (в зависимости от результата);

в) перераспределение (капитал трансформируется в различные виды активов);

г) чрезвычайность и др.

Классификация инвестиционных рисков включает следующие его подвиды: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба, (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов» [1, с.26].

В состав риска снижения доходности входят процентные и кредитные риски. Наряду с этим к инвестиционным рискам следует отнести риски прямых финансовых потерь, которые включают биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, кредитный риск.

Биржевой риск характеризуется опасностью потерь от биржевых сделок. Такие риски

включают риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения финансовому посреднику, например брокеру.

Селективные риски - это риск неправильного вложения капитала, связанного с ошибками выбора видов вложений ценных бумаг, капитала для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства – это возможность возникновения риска, обусловленного неправильным выбором вложения капитала, повлекшим полную потерю предпринимателем собственного капитала и, как результат, потерю платежеспособности, т.е. неспособности его рассчитаться по взятым на себя обязательствам.

Кредитный риск в составе инвестиционного риска представляет собой риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по этому кредиту. Кредитным риском является такой риск, когда эмитент, выпустивший долго-вые ценные бумаги, не выплачивает проценты по ним и сумму основного долга.

Если говорить о процентных рисках, то для финансовых структур и различных инвестиционных посредников, сущность их состоит в повышении процентных ставок, которые выплачиваются по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. Наряду с этим к процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок по облигациям, различным сертификатам и прочим ценным бумагам.

При росте рыночной ставки процента идет понижение курсовой стоимости ценных и в особенности облигаций с фиксированным процентом. Если процент повышается, то это может привести к массовому сбросу ценных бумаг, которые эмитированы под более низкие

фиксированные проценты и в соответствии с условиями выпуска, имеющие возможность досрочного приема обратно эмитентом.

Инвестиционный риск связан с тем, что вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом инвестор, несет процентный риск при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. При повышении среднерыночного процента инвестор теряет доходы, так как не может высвободить свои средства из-за принятых ранее менее выгодных обязательств.

При понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом. В этом случае эмитент подвержен инвестиционному риску, так как теряет доход из-за высокого процента привлечения средств с рынка.

Инвестиционный риск по своему экономическому содержанию непосредственно обусловлен категорией риска, поэтому и предложенные признаки инвестиционного риска тесно корреспондируются с ним. Вместе с тем специфика инвестиционного риска состоит в перераспределительной сущности капитала, трансформирующегося в различные виды активов.

Таким образом, значение инвестиционных рисков, как для развития предприятия, так и национальной экономики конкретной страны или группы стран, является ключевым, так как определяет не только эффективность данных сфер деятельности, но и обеспечивает динамическую устойчивость системы в целом.

Категория инвестиционного риска в системе финансово-экономических отношений является базовой, так как эффективное управление данным рис-

ком обеспечивает высокую динамику роста национальной экономики, ее конкурентоспособность. Вместе с тем методы управления инвестиционным риском достаточно многообразны, однако, практика свидетельствует, что к одному из наиболее востребованных методов управления инвестиционным риском относится страхование. Причем для рыночных рисков метод страхования, и в особенности на рынке внешнеэкономической деятельности России, относится к одному из основных, базовых.

В современных условиях российской экономики страхование инвестиционных рисков характеризуется как относительно новая, не получившая достаточного развития сфера деятельности. Под страхованием инвестиционных рисков следует понимать отношения по защите имущественных интересов субъектов инвестиционной деятельности при реализации рисков инвестиционного проекта или вложения в иные инвестиции, например, ценные бумаги, за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий, а также за счет иных средств страховщиков. Следовательно, экономическая сущность страхования инвестиционных рисков реализуется посредством возмещения ущерба, который может возникнуть вследствие реализации определенных рисков при осуществлении инвестиций.

Под страхованием инвестиционного риска понимается защита имущественных интересов инвестора от страховых инвестиционных рисков путем формирования за счет страховых премий страхового фонда по данному риску и создания механизма перераспределения этого фонда между его участниками в пользу тех с кем произошло страховое событие по данному инвестиционному риску, связанному с невозможностью трансформации капитала в другие активы.

Сложная задача выявления специфики страхования инве-

стиционных рисков связана с изучением инвестиционной деятельности, которую следует разделить на три основных типа:

- потребительские инвестиции - вложение денежных средств в предметы личного пользования (предметы роскоши, недвижимость, транспортные средства и т.д.);

- предпринимательские инвестиции - вложение средств при реализации инвестиционного проекта;

- финансовые инвестиции - покупка ценных бумаг с целью получения прибыли и обеспечения гарантированности определенного уровня безопасности вложений.

Особое внимание в статье уделяется предпринимательским и финансовым инвестициям, что связано с наиболее сильно выраженными особенностями инвестиционной деятельности, направленными на максимальное извлечение прибыли.

Снижение роста инвестиций в национальную экономику и их незначительный объем при инвестировании в другие страны обусловлен отсутствием необходимых гарантий, связанных с предпринимательскими рисками инвесторов, к числу которых относятся и страховые риски. Значительную часть инвестиций составляют вложения в основной капитал, которые существенно влияют на стабильность нашей экономики, обеспечивая финансовую устойчивость отечественных предприятий. В связи с отставанием внешних российских инвестиций в экономику других стран следует также более углубленно исследовать эти малоизученные вопросы.

Данные вопросы непосредственно связаны с особенностями инвестиционной деятельности в Российской Федерации в части страхования инвестиционных рисков. Они состоят в следующем: отсутствии развитых институтов страхования, и в связи с этим, достаточно узким рынком страхования инве-

стиционных рисков; слабой законодательной базой и как следствие – отсутствием организационно - правовых и в ряде случаев экономических предпосылок к расширению и совершенствованию страхования инвестиционных рисков; отсутствием обеспеченной финансами государственной политики поддержки российских страховщиков; низким уровнем капитализации страховых организаций, работающих на рынке страхования инвестиционных рисков; ограниченным набором видов страхования и других сопутствующих услуг и продуктов, направленных на защиту от инвестиционных рисков; низким уровнем развития инфраструктуры страхования инвестиционных рисков; отсутствием развитого рынка перестрахования, в том числе и сокращением его в связи с экономическими санкциями. Учитывая отмеченные особенности, можно утверждать, что страхование инвестиционных рисков не получило пока должного развития среди российских страховых компаний.

В обеспечении инвестиционного процесса страховые организации выполняют две основные функции:

- инвестиционную, так как являются инвесторами;

- рисковую, обеспечивая минимизацию рисков, сопутствующих инвестиционной деятельности предприятий и организаций.

Покупка активов может быть выражена в виде ценных бумаг двух видов: имущественных и кредитных. Данное обстоятельство определяет наличие имущественного и кредитного рисков. В свою очередь, имущественный риск делится на рыночный риск (возможность потери капитала, связанная с изменением цен на товары) и предпринимательский риск (изменение стоимости приобретаемых ценных бумаг). Кредитный риск подразделяется на риск, связанный с изменением учетной ставки банковского процента и на инфляционный

риск. Как правило, ценные бумаги с низким уровнем имущественного риска имеют повышенный кредитный риск.

Многие финансовые аналитики уже давно признают, что страхование инвестиционных рисков повышает инвестиционную привлекательность бизнеса, страны или определенного региона, а развитие в сфере защиты вложений прямо пропорционально росту финансово-экономического рынка (валютные, биржевые инвестиции и прочее). Это способствует повышению динамики роста внешнеэкономических связей и успешному осуществлению внутриэкономических проектов. Важную роль в этом процессе играют обязательства государственных структур при страховании от политических рисков. Одной из особенностей государственной поддержки иностранных инвестиций является ст. 8 Закона РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». В соответствии с законом, иностранные капиталовложения не могут национализироваться на территории России, не подлежат конфискации и реквизиции (изъятие государством имущества или денежных средств). И только лишь в исключительных случаях, сопряженных с общественными интересами, такие меры возможны.

Когда в договоре прописываются возможные риски, то всегда указывается экономическое положение страны, на территории которой капиталовложения должны «работать». Кроме этого, страхование политических рисков основывается на их оценке исходя из анализа социально-экономического состояния экономики, уровня внешнего долга и инфляции в этой стране. Наряду с проведением оценки общеэкономического состояния страны в договоре страхования от политических рисков определяется субъект и объект страхования, географическое территориаль-

ное положение, сроки страхования и прочее.

Страховой договор по защите от инвестиционных рисков может быть заключен как во время самого вложения капитала, так и после него. Перед заключением подобного соглашения практически все инвесторы хотят провести предстраховую экспертизу, что существенно может повлиять на решение участия инвесторов в таком проекте. Исходя из экспертной оценки, страховщик рассчитывает тариф по инвестиционному объекту. Затем инвестор изучает все страховые компании, которые могли бы гарантировать ему высокую степень безопасности. Чтобы максимально обезопасить получение дохода от вложенного капитала, необходимо в рамках данного проекта включить страхование инвестиционных рисков. Это позволит снизить вероятность наступления инвестиционного риска и свести к минимуму возможные потери в бизнесе и их последствия.

В данной статье на основе существующего и устоявшегося определения страхования инвестиционного риска, автором было уточнено это понятие с позиции перераспределительной сущности страхования и специфики инвестиционного процесса. Было отмечено, что данная категория является весьма сложной, обусловленной многообразием факторов, влияющих на нее. Вместе с тем не только страховщику, но и инвестору важно оценить степень риска при вложении инвестиций. Это позволяют определить предложенные методы оценки эффективности страхования инвестиций.

Литература

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: «Финансы и статистика», 1996
2. Ахвледиани Ю.Т. Страхование внешнеэкономической деятельности. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010

Methodology of investment risk insurance theoretical research Kadyrbaev I.A.

Plekhanov Russian University of Economics

The text gives a valuable information on theoretical questions of investment risk insurance. Investment risk refers to the most important financial and economic categories, defining the contemporary processes of an efficient and competitive development of the national economy. The nature of investment risk is directly related to business activities, associated with the concept of «risk». Among the most important method of risk management is insurance, which is also used in the investment risk insurance. In article examined existing well-established definition of investment risk insurance, the author has clarified this concept from the standpoint of the redistributive nature of insurance and the specifics of the investment process. It was noted that this category is very difficult from the perspective of a variety of factors affecting it. The most important method of risk management is insurance, which is also used for insurance of investment risks. The study of this notion is directly linked with such basic categories as investments, investment activity.

Key words: Investments, insurance, investment risk

1. Balabanov I.T. Risk-management. – М.: «Finance and statistics», 1996
2. Akhvlediani Yu.T. Insurance of foreign economic activity. – М.: UNITY-DANA 2010

Современная система управления инновационным развитием предприятий топливно-энергетического комплекса

Кузин Александр Анатольевич, аспирант кафедры инновационной экономики ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», akouzine@gmail.com

В кризисных условиях хозяйствования на фоне снижения цен на нефть и санкционного режима перед Россией стоят задачи переориентации экономики на импортозамещение, активизации инновационных процессов в целях формирования инновационного мышления развития современных предприятий. Автором в статье приводится обоснование системного подхода к управлению инновационным развитием предприятий топливно-энергетического комплекса как необходимости повышения их конкурентоспособности. На базе проведенного анализа представлен процесс трансформационных преобразований предприятий нефтегазового сектора на основе инноваций исходя из принципа целеполагания с учетом совокупности факторов внешней и внутренней среды. Учитывая это, в статье раскрывается процесс управления инновационным развитием предприятий в современной экономике, учитывающий специфические особенности топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, система управления, предприятия топливно-энергетического комплекса, трансформация предприятий на основе инноваций.

Инновационное развитие характеризуется последовательным превращением новой идеи (новации) в востребованным рынком инновационный продукт. Понятие «инновационное развитие» включает в себя ряд составляющих, среди которых можно выделить следующие: новация, новаторство, инновация и инноваторство. Учитывая это, можно сделать вывод, что под инновационным развитием понимается необратимый, устойчивый, поступательный процесс закономерного изменения системы управления, направленный на трансформационные преобразования внутренней среды предприятия (в статике и динамике) на основе инноваций, позволяющие реализовывать совокупность эффектов от взаимодействия составляющих системы и ее внешнего окружения, что формирует новое более высокое качественное состояние системы.

В соответствии с методикой Анфилатова В.С. [2], проблема инновационного развития предприятия решается посредством циклического воспроизводства следующих последовательных действий (рис. 1). В первую очередь осуществляется декомпозиция и анализ системы, позволяющие выявить существенные проблемы, соответствие целей системы и порядка ее функционирования, а затем – синтез системы, в ходе которого предлагается физическая система, снимающая проблему. Также проводится оценка анализируемой и синтезируемой систем и принимается решение о реализации новой (или модифицированной) системы.

В современных условиях хозяйствования на первый план выступает системный подход, являющийся средством решения проблем, стоящих перед предприятием. Основные задачи системного анализа могут быть представлены в виде трехуровневого дерева функций: декомпозиция (построение «дерева целей»), анализ, синтез.

На этапе декомпозиции обеспечивается общее представление системы, причем декомпозиция осуществляется до того уровня, когда возникает необходимость представления какого-либо элемента в виде подсистемы.

На втором этапе обеспечивается детальное описание исследуемой системы посредством функционально-структурного (позволяет сформировать требования к создаваемой системе), морфологического (анализ взаимосвязи компонентов) генетического (анализ причин развития ситуации, тенденций развития и т.д.) анализа; анализа аналогов, анализа эффективности системы по результативности, ресурсоемкости и оперативности; формирования требований к создаваемой системе.

Первые два этапа системного анализа являются наиболее сложными. Данное обстоятельство связано с высокой степенью неопределенности, которую необходимо преодолеть в ходе исследования.

На этапе синтеза происходит непосредственное решение проблемы и реализация новой (или модернизированной) системы. Синтез включает в себя следующие [1] поэтапные действия:



Рис. 1. Циклическая схема системного подхода Анфилатова В.С.

1) разработка модели требуемой системы;

2) синтез альтернативных структур системы, снимающей проблемы;

3) синтез параметров системы, снимающей проблемы;

4) оценивание вариантов синтезированной системы (обоснование схемы оценивания, реализация модели, проведение эксперимента по оценке, обработка результатов оценивания, анализ результатов, выбор наилучшего варианта).

В результате системного анализа производится оценка степени снятия проблемы, то есть определяется, насколько синтезированная система позволяет решить проблем активизации инновационной деятельности и инновационного развития.

Предприятие с позиции системного подхода рассматривается как система, которая характеризуется направленным на реализацию целей единством управляющей и управляемой частей; четкой организацией структурных элементов (подсистем) и ориентацией на сохранение предпочтительного состояния в изменяющихся условиях [3, 4, 9, 10].

В соответствии с системным подходом [1, 2, 5], основные цели инновационного развития предприятия заключаются в достижении производственно-

экономической системой устойчивого состояния и целостности в нестабильной внешней среде, в обеспечении конкурентных преимуществ на рынке, которые выражаются в наличии уникальной комбинации ресурсов и организационных компетенций, которые являются источником недоступных соперникам экономических рента.

Последовательная реализация целей и повышение экономической эффективности системы основываются на целостности и рациональном сочетании ее функциональных подсистем. Современная система должна отвечать определенным требованиям [7, 11], среди которых можно выделить следующие:

- адекватное восприятие комплекса воздействий нестабильной внешней среды на предприятие;

- качественная обработка потребляемых компонентов (ресурсов) посредством компетентного управляющего воздействия на подсистемы предприятия;

- обеспечение устойчивости системы от негативных факторов внешней среды за счет осуществления последовательной программы инновационного развития предприятия.

Системный подход к управлению инновационным развитием предприятия позволяет

произвести комплексную оценку состояния предприятия в его взаимосвязи с окружающей средой и выявить основные методы его адаптации к изменяющимся внешним условиям [3, 4, 9, 10].

Исполнение совокупности функций приводит к формированию скоординированной модели управления инновационным развитием предприятия нефтегазовой отрасли. При непосредственном взаимодействии высшего менеджмента и подразделения по управлению инновационной деятельностью предприятия достигается синергетический эффект, выраженный в бинарном результате: появлении конкурентоспособной инновационной продукции и достижении финансовой устойчивости предприятия нефтегазовой отрасли в условиях инновационной экономики [8].

Предприятия топливно-энергетического комплекса оказывают существенное влияние на конкурентоспособность Российской Федерации в мировой экономической среде. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой сложную межотраслевую систему добычи и производства топлива и энергии, их транспортировки, распределения и использования. В состав комплекса входят три крупных взаимосвязанных части [6, 13], среди которых:

- топливная промышленность (добыча и переработка нефти, газа, угля и т.п.);

- электроэнергетика. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об электроэнергетике», электроэнергетика определяется как «отрасль экономики Российской Федерации, включающая в себя комплекс экономических отношений, возникающих в процессе производства (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии), передачи электрической энергии, оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, сбыта и потребление

ния электрической энергии с использованием производственных и иных имущественных объектов (в том числе входящих в Единую энергетическую систему России), принадлежащих на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основания субъектам электроэнергетики или иным лицам. Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения» [12];

- транспортировка топлива и продуктов его переработки, тепла и электроэнергии представляет собой процесс передачи полученных продуктов потенциальным потребителям (нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, линии электропередачи).

Топливная промышленность – это совокупность отраслей промышленности, занятых добычей и переработкой различных видов топлива; включает нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, газовую, угольную, торфяную и сланцевую промышленность.

Нефтяная и газовая промышленность во многом определяет ускорение научно-технического прогресса, повышение эффективности общественного производства. Товары и услуги нефтяной и газовой промышленности используются практически во всех отраслях народного хозяйства. К нефтяной и газовой промышленности имеют непосредственное отношение топливная, химическая и нефтехимическая промышленности.

Отличительные признаки закономерностей развития отрасли нефтяной и газовой промышленности заключаются в материально-производственных факторах, в том числе в особенностях технической базы, предметов труда, экономического назначения продукции, профессиональной характеристики кадров. Отличительные признаки отраслей нефтяной и газовой промышленности находят отражение в классификации видов экономической



Рис. 2. Процесс трансформации предприятия нефтегазового сектора на основе инноваций

Таблица 1
Направления трансформации предприятия нефтегазового сектора на основе инноваций

Направление трансформации	Специфические особенности
Трансформация системной структуры предприятия	Преобразование на основе инноваций, затрагивающие производственную, управленческую и технологическую подсистемы предприятия и их взаимодействие посредством реализации организационно-экономического механизма управления инновационным развитием
Трансформация информационно-коммуникационного пространства предприятия	Формирование качественного информационного обеспечения предприятия
Трансформация социально-экономической сферы предприятия	Позитивные изменения социально-психологического климата в рамках предприятия за счет формирования особой инновационной среды

деятельности их субъектов хозяйствования.

Потребности в топливных и энергетических ресурсах всегда являются актуальными на современном этапе экономического развития. Поэтому в целях повышения эффективности функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса необходимо их планомерное инновационное развитие, основанное на инновациях различного рода (технологических, маркетинговых, организационных).

Переход предприятий топливно-энергетического комплекса на ускоренное инновационное развитие и новый технологический уклад за счет создания и внедрения новых высоко-

эффективных технологий, основанных на современных достижениях фундаментальной и прикладной науки, позволит решить проблемы рациональной разработки нефтегазовых месторождений с достижением высокой нефтеотдачи, организации надежной и бесперебойной транспортировки газа, повышения финансовой устойчивости, экономической независимости, достижение конкурентоспособности и т.д., которые возникают перед предприятиями в условиях нестабильной внешней экономической среды.

Процесс трансформационных преобразований производится в соответствии с целями инновационного развития предприятий нефтегазового

сектора на основе учета совокупности факторов внешней и внутренней среды (рис. 2).

Качественный мониторинг состояния инновационной деятельности производственной системы предприятия позволяет сформировать проект трансформационных преобразований, приводящий к модификациям различных сфер функционирования предприятия, что активизирует адаптивные механизмы предприятия к изменениям во внешней экономической среде и обеспечивает устойчивость его развития посредством инновационных технологий.

Существуют различные направления трансформации предприятия, среди целесообразно выделить следующие: трансформация системной структуры предприятия, трансформация информационно-коммуникационного пространства предприятия, трансформация социально-экономической сферы предприятия (табл. 1).

Трансформация системной структуры предприятия предполагает качественные изменения в производственной, управленческой и технологической структуре предприятия. Изменения в производственной структуре основываются на расширении производственных мощностей, диверсификации производства и т.д. Трансформация технологических процессов основывается на нововведениях, которые позволяют рационализировать процессы взаимодействия предприятия с внешней средой, управление движением материальных запасов и денежных средств на предприятии, общего менеджмента. Преобразования в области управления сводятся к улучшению организационной структуры, стиля и методов системы управления инновационным развитием.

Информационно-коммуникационное пространство является неотъемлемой частью предприятия, которое обеспечивает информационное взаимодействие субъектов и объек-

тов инновационной деятельности. Поэтому необходима своевременное преобразование данного пространства в целях эффективной организации рабочего пространства в рамках предприятия.

Трансформация социально-экономического пространства предприятия происходит под влиянием и на основе инноваций, внося существенные изменения в методы и способы введения производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также позитивное преобразование условий и характера труда, социального обеспечения и так далее.

Таким образом, содержание процесса управления инновационным развитием предприятия топливно-энергетического комплекса включает в себя следующие этапы:

- проектирование проблемной ситуации;
- на базе прогнозов разработку и принятие управленческих решений;
- разработку планов НИОКР, освоения, производства и сбыта новой продукции;
- организацию, координацию и регулирование работ;
- осуществление контроля за ходом работ, анализ полученных результатов.

Литература

1. Антонов А.В. Системный анализ. – М.: Высшая школа, 2008. – 456 с.
2. Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А. Системный анализ в управлении. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 368 с.
3. Валинурова Л.С. Методологические основы управления инновационным развитием региона / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Н.А. Кузьминых, Г.М. Россинская // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 3 (125). – С. 67–70.
4. Валинурова Л.С. Инновационное развитие российской экономики: проблемы и перспективы / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Н.А. Кузьминых, Н.З.

Мазур. – М.: Изд-во «Палеотип», 2013. – 166 с.

5. Васильева Л.Н., Муравьева Е.А. Методы управления инновационной деятельностью. – М.: КноРус, 2005. – 320 с.

6. Заболотский С.А. Инновации в нефтегазохимической промышленности России / С.А. Заболотский // Инновации. – 2009 – № 10. – С. 90–99.

7. Казакова О.Б. Особенности функционирования и развития инновационно активных предприятий / О.Б. Казакова // Инновации и инвестиции. – 2013. – № 2. – С. 233–237.

8. Кузин А.А. Предпосылки инновационного развития предприятий топливно-энергетического комплекса Российской Федерации / А.А. Кузин // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 3. – С. 60–65.

9. Кузьминых Н.А. Модель оценки и управления инновационным развитием социально-экономических систем / Н.А. Кузьминых // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 3 (23). – С. 138–143.

10. Кузьминых Н.А. Новый взгляд на модель управления инновационным развитием социально-экономической системы / Н.А. Кузьминых // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 3 (27). – С. 116–123.

11. Мазур Н.З. Формирование системы управления интеллектуальной собственности на региональном уровне: подходы, условия, элемент / Н.З. Мазур – Самара : Издательство Самарского научного центра РАН, 2006.

12. Сухарев О. Промышленность России как объект инвестиций и инноваций / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2010. – № 10. – С. 33–39.

13. Шевченко И.В. Повышение эффективности предприятий газовой промышленности России на основе формирования пакета ключевых инноваций по всей технологической цепочке ОАО «Газпром» / И.В. Шевченко, Н.Ю. Филиппская // Финансы и кредит. – 2011. – № 16. – С. 2–6.

Modern control system of innovative development of the enterprises of fuel-energy complex

Kuzin A.A.

Bashkir State University

In crisis business conditions amid falling oil prices and sanctions Russia is facing problems of reorientation of economy on import substitution, the activation of innovative processes to enhance innovative thinking in the development of modern enterprises. The author of the article gives the rationale of the system approach to management of innovative development of enterprises of fuel-energy complex as the need to improve their competitiveness. The analysis presents the process of transformational change of the sector through innovation based on the principle of goal-setting taking into account a combination of factors external and internal environment. With this in mind, the article reveals the process of management innovative development of enterprises in the modern economy, taking into account the specific features of the fuel and energy complex.

Keywords: innovative development, innovation, management system, enterprises of fuel-energy complex, transformation of enterprises through innovation.

References

1. Antonov A.V. System analysis. – M.: Higher school, 2008. – 456 p.
2. Anfilatov V.S., Emelyanov A.A., Kukushkin A.A. System analysis in management. – M.: Finances and statistics, 2006. – 368 p.
3. Valinurova L.S. Methodological bases of management of innovative development of the region / L.S.Valinurova, O.B. Kazakova, N.A.Kuzminykh, G.M. Rossinskaya // Vestnik of Samara state University of Economics. – 2015. – № 3 (125). – P. 67-70.
4. Valinurova L.S. Innovative development of the Russian economy: problems and prospects / L.S. Valinurova, O.B. Kazakova, N.A. Kuzminykh, N.Z. Mazur. – M.: Publishing house «Paleotype», 2013. – 166 p.
5. Vasilyeva, L.N., Murav'eva E.A. Methods of innovation management. – M.: KnoRus, 2005. – 320 p.
6. Zabolotsky S.A. Innovations in the petrochemical industry of Russia / S.A. Zabolotskaya // Innovations. – 2009 – № 10. – P. 90-99.
7. Kazakova O.B. Peculiarities of functioning and development of innovative active enterprises / O.B. Kazakova // Innovations and investments. – 2013. – № 2. – P. 233-237.
8. Kuzin AA. Prerequisites for innovative development of enterprises of fuel and energy complex of the Russian Federation / AA Kuzin // Innovations and investments. – 2011. – № 3. – P. 60-65.
9. Kuzminykh N.A. Model evaluation and management of innovative development of socio-economic systems / N.A. Kuzminykh // News of higher educational institutions. Povolzhsky region. Social Sciences. – 2012. – № 3 (23). – P. 138-143.
10. Kuzminykh N.A. A new look at the model of management of innovative development of socio-economic systems / N.A. Kuzminykh // Actual problems of Economics and law. – 2013. – № 3 (27). – P. 116-123.
11. Mazur N. Z. Formation management system intellectual property at the regional level: approaches, conditions, the element / N.Z. Mazur – Samara: Publishing house of Samara scientific centre of RAS, 2006.
12. Sukharev O. Industry of Russia as an object of investment and innovation / O. Sukharev // Investments in Russia – 2010. – № 10. – P. 33-39.
13. Shevchenko I.V. Increasing efficiency of enterprises of gas industry in Russia on the basis of formation of the package of key innovations throughout the production chain of JSC «Gazprom» / I.V. Shevchenko, N.U. Philippskaya // Finance and credit. – 2011. – № 16. – P. 2-6.

К вопросу о технологических знаниях и технологических возможностях

Зенина Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского, uimk@mgutm.ru

Полетаева Лариса Петровна, кандидат социологических наук, доцент, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского

Филимонова Наталья Борисовна, преподаватель, кафедра управления и интегрированных маркетинговых коммуникаций, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского

Современные глобальные вызовы, обострение политической ситуации в мире, большая вероятность нового мирового финансового кризиса в скором времени - все это требует становления общества, основанного на знаниях. В статье приводятся принципиальные положения концепции экономики знаний, анализируются связь между знаниями и возможностями в условиях динамичных рынков, необходимость ускорения перехода экономики к инновационному воспроизводству на базе нового технологического уклада и показаны пути и источники приобретения новых технологических знаний. Обосновывается, что для того, чтобы ценность вновь приобретенных знаний стала явной и важной они обязательно должны быть ассимилированы в деятельность организации. Делается вывод о значимости и результатах для организаций расширения и обновления уровня знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, информационная экономика, технологический уклад, инновационное воспроизводство

Существующий в мире исторический опыт развития различных экономических систем показал, что на протяжении последних трех-четырёх десятилетий для всех них характерной была закономерность, выражавшаяся в потребности развития науки и применения полученных ею результатов на практике для повышения эффективности функционирования системы. Именно такая закономерность послужила мотивом для правительств многих западных государств и руководства промышленно-финансовых корпораций для поиска путей установления тесных связей между наукой и практикой, направленных на развитие крупного научного потенциала, создание научно-технического задела, установление гибких и эффективных взаимосвязей между научными и производственными структурами и в итоге достижение долгосрочных финансовых результатов [3]. В основе такой стратегии лежит концепция экономики знаний.

Спад российской экономики, необходимость ускорения ее перехода к инновационному воспроизводству на базе нового технологического уклада, современные глобальные вызовы, большая вероятность нового мирового финансового кризиса в скором времени и обострение политической ситуации в мире - все это требует становления общества, основанного на знаниях.

В целом концепция экономики знаний сводится к следующим принципиальным положениям:

- знания становятся ключевым фактором роста наряду с капиталом и трудом – концепция знаний как ресурса;
- производство знаний является наиболее важным и определяющим «лицом» современной экономики – концепция знаний как продукта;
- кодифицированные знания становятся важнейшей компонентой экономических отношений – концепция кодифицированного знания;
- знания базируются на развитии и изменении информационных и коммуникационных технологий.

Концепции экономики знаний и общества, основанного на знаниях, пришли на смену концепции информационного общества, которая в свою очередь сформировалась на основе разработок по изучению постиндустриального общества. Фактически экономика знаний – это высшая (современная) форма проявления постиндустриальной экономики и постиндустриального общества.

Следует заметить, что если по содержанию таких основополагающих понятий как «информация» и «знания» наблюдается определенное единство позиций у большинства современных исследователей, то на один из ключевых аспектов вопроса о сущности инновационного развития, выражающегося в том, что играет первостепенную роль в современной экономике – информация или знания - однозначного ответа не существует [6]. Именно поэтому до сих пор остается дискуссионным соотношение понятий «ин-

формационной экономики» и «экономики знаний».

Информация рассматривается как:

- превращенная система знания (Н. Ващекин, Ю. Абрамов);
- данные, которые находятся в каком-либо искусственном носителе, в отличие от знаний, носителем которых выступает конкретный человек (А. Крыштафович);
- знаковая оболочка знаний (Л. Микешина, М. Опенкова);
- как формализованное знание (Л. Пидоймо)¹.

Научно-техническое развитие происходит, как известно, не в изолированной среде, а включает сферу культуры, духовные воззрения общества, социальные силы, политические течения, правовые нормы, ценностные установки, сопрягаясь с чисто экономическими процессами и хозяйственной деятельностью, открывая простор или наоборот - ставя ограничения на пути технического прогресса.

Обратимся к рассмотрению проблемы на уровне организации. В то время как все организации обладают статическим запасом знаний на основе их человеческого капитала, необходимы новые потоки знаний о новых характеристиках рынка и технологических возможностях. Многие эмпирические исследования подтверждают эту идею, что знание и глубокое понимание рынка и его потребностей позже повышает способность к инновациям. То же самое справедливо и для приобретения новых технологических знаний. Приобретение технологических знаний может быть достигнуто за счет внутренних исследований, таких, как разработка, проектирование, тестирование и иных научных исследований. Новые технологические знания могут быть также приобретены из менее формальных источников, напри-

мер, таких как различные формы партнерства, участие в конференциях, диспутах, постоянный мониторинг тенденций рынка и т.д. [6].

Задачей на микроуровне является превращение знаний, которые доступны извне, в знания, которые готовы для использования в ее деятельности. Этот процесс занимает центральное место в дискуссиях как экономистов-теоретиков, так и практиков рынка. Многие организации занимаются деятельностью, связанной с поиском этих знаний и их усвоением, но трансформировать эти знания в имеющийся организационный потенциал способны далеко не все из них. Для того, чтобы ценность вновь приобретенных знаний стала явной и важной они обязательно должны быть ассимилированы в деятельность организации.

В инновационной экономике ценность знания определяется не только его новизной, но и способностью отвечать тем условиям, которые предъявляет рынок как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе. Особенно это важно в условиях нынешней многоукладности экономики и преддверии смены развитыми странами технологического уклада, поэтому было введено понятие «технологическое знание», позволяющее более точно теоретически осмыслить соответствующие уровни знаний. Технологические знания составляет основу современной экономики и представляет собой совокупность сведений, являющихся результатом отражения материально-вещественной и нематериальной деятельности в части создания и развития технологии, необходимых для выполнения требований рынка в условиях смены технологического уклада [1].

Технологические знания включают в себя уровень обра-

зования людей в определенной отрасли и технологический опыт, а также функциональную способность ресурсов, которыми эти люди владеют. Они также включают в себя знания, полученные от использования НИОКР, инжиниринга и научных исследований. Следует отметить, что по мнению ряда исследователей вероятность копирования этого типа знаний конкурирующими организациями крайне мала, поскольку, во-первых, значительно затруднена их передача, а во-вторых, развитие знаний происходит с помощью специфических инвестиций, не ориентированных на извлечение краткосрочных эффектов, свойственных для доступных знаний [6].

В целом, обладание технологическими знаниями важно для создания возможностей и инноваций по ряду причин. Обладая знаниями можно усилить способность организации оценивать собственные возможности за счет опыта в разработке технологического процесса или оптимальной структуры [5]. Эти же знания могут также быть использованы в качестве обеспечения рыночной устойчивости или минимизации затрат, связанных с получением конкурентного преимущества. Технологические знания позволяют анализировать динамику конкуренции. Технологические знания могут привести к кардинальному прорыву в технологии, которая представляет новые возможности. Иногда это происходит даже несмотря на то, что на рынок достиг своей технологической границы. Поэтому повышение уровня таких знаний дает возможность действовать быстро, извлекая конкурентное преимущество для организации или территории от происходящих изменений, усиливая положение на рынке, повышая инвестиционную привлекательность и обеспечивая

себе тем самым существенную выгоду [2].

Очевидные преимущества использования технологических знаний, в подходе, основанном на создании технологических возможностей, существуют не только теоретически. Имеется много эмпирических доказательств, подтверждающих наличие преимуществ технологического подхода. Например, технологический подход может быть более важным для конкретных отраслей, в которых высокие технологии являются основой развития производства. При этом принятие решения о необходимости достижения инновационных преимуществ может зависеть от организаций, участвующих в этом процессе и их предшествующими знаниями. По сути это означает зависимость от базы знаний, касающихся как развития рынка, так и технологических возможностей [5].

Растущий объем литературы в данном направлении указывает на связь между знаниями и возможностями в условиях динамичных рынков. Заметим, что динамичный рынок означает «фундаментальные сдвиги в правилах конкуренции, означающие постоянные изменения правил игры» [1]. В этих высокоскоростных рынках изменение требований к технологиям происходит достаточно часто, будущие результаты неизвестны, а традиционные подходы к бизнес-планированию бесперспективны. Частые эндогенные изменения, происходящие на рынке, дают экономическим агентам ряд новых возможностей. Однако, обычно такие новые возможности имеют более короткие периоды времени, т.к. жизненный цикл инновационного продукта чаще всего короче. Также высока степень неопределенности относительно целесообразности использования тех или иных воз-

можностей. Следовательно, темп изменений на этих рынках может быть неуловимым и, в связи с чем, будет затруднен их анализ и восприятие.

В таких высокодинамичных рынках знание как ресурс имеет дополнительное преимущество, так как оно имеет более высокие уровни общего применения по сравнению с другими ресурсами в таких же условиях [4]. То есть, организации некоторых отраслей, не столь сильно зависящие от информационных ресурсов, например, в отрасли машиностроения, могут устаревать из-за изменений в окружающей среде, связанных с исчерпанием невозобновляемых источников энергии. Знания, прежде всего, являясь возобновляемым ресурсом, будут применяться, несмотря на эти изменения.

Несмотря на достаточно высокий и всевозрастающий технологический уровень современного производства и выгоды от него, это не означает на микроуровне, что большинство организаций обладают достаточным уровнем знаний. Логика изучения знания на высокодинамичных рынках заключается в том, что существующие запасы знания устаревают гораздо быстрее физического капитала [4]. Знание, которым обладает организация может иметь ценность лишь на определенном периоде времени и при конкретных обстоятельствах, а спустя какое-то время должны быть приобретены (или получены) новые знания. Это означает, что организации должны постоянно получать новые знания о рынке, возможных способах продвижения на этом рынке, технологиях, востребованных рынком, если они хотят на практике реализовать новые потенциальные возможности, которые становятся для них доступны. Расширение и обновление уровня знаний позволяет

анализировать запасы, улучшает способность воспринимать и оценивать возможности.

Литература

1. Коноптов М.В., Гореликов К.А. Россия в преддверии нового технико-технологического уклада // Инновации и инвестиции, 2014. №1. С.7-8.

2. Крутиков А.В., Левин Ю.А., Павлов А.О. Основные направления концепции улучшения инвестиционного климата в муниципальном образовании // Финансовый бизнес. 2013. № 3 (164). С. 9-14.

3. Левин Ю.А., Павлов А.О. Закономерности и базовые методологические принципы развития национальной инновационной системы // Право и управление. XXI век. 2014. №4 (33). С.65-70.

4. Левин Ю.А., Павлов А.О., Коноптов В.М. Оценка предпринимательского мотива получения прибыли как одного из факторов распространения инноваций // Инновации и инвестиции. С.15-20. 2014. №10. С.15-20.

5. Левин Ю.А. Концепция инновационного развития рынка жилищной недвижимости и сценарный подход к ее реализации // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 156. С. 175-189.

6. Павлов А.О. Теоретические основы экономики знаний и инновационного развития // Инновации и инвестиции. 2014. № 3. С.96-98.

Ссылки:

1 Миндели Л. Э., Пипия Л. К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний / / Институт проблем развития науки РАН. URL: <http://www.issras.ru>

To a question of technological knowledge and technological capabilities.

Zenina S.N., Poletayeva L.P.,
Filimonova N.B.

Moscow State University of
Technologies & Management b.n. K.
G. Razumovsky

Modern global challenges, an aggravation of a political situation in the world, a probability of new world financial crisis shortly - all this demands formation of the society founded on knowledge. Basic provisions of economy of knowledge concept are provided in article, locate communication between knowledge and opportunities in the conditions of the dynamic markets, need of acceleration of economy transition to innovative reproduction on the basis of new technological way and ways and sources of

acquisition of new technological knowledge are shown. In order that the acquired knowledge value value became obvious they have to be surely assimilated in activity of the organization. The conclusion about the importance for the organizations of expansion and updating of knowledge level is done.

Keywords: economy of knowledge, information economy, technological way, innovative reproduction

References

1. Konotopov M. V., Gorelikov K.A Russia in anticipation of new technical and technological way//Innovation and investment, 2014. No. 1. Page 7-8.
2. Krutikov A.V., Levin Yu.A., Pavlov A.O. Main directions of the concept of improvement of investment climate in municipality//Financial business. 2013. No. 3 (164). Page 9-14.
3. Levin Yu.A., Pavlov A.O. Regularities

and basic methodological principles of development of national innovative system//Right and management. XXI century. 2014. No. 4 (33). Page 65-70.

4. Levin Yu.A., Pavlov A.O., Konotopov of V. M. Otsenk of enterprise motive of receiving there arrived as one of factors of distribution of innovations//Innovations and investments. Page 15-20. 2014. No. 10. Page 15-20.
5. Levin Yu.A. Concept of innovative development of the market of housing real estate and scenario approach to its realization //Scientific works of Free economic society of Russia 2011. T. 156. Page 175-189.
6. Pavlov A.O. Theoretical bases of the economy of knowledge and innovative development//Innovation and investment. 2014. No. 3. Page 96-98.

Статистический подход к анализу развития бизнеса на основе методов кластерного анализа

Чурилова Эльвира Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, кафедра Статистики,
ell3009@rambler.ru

Салин Виктор Николаевич
кандидат экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
salvini@rambler.ru

Сложности в развитии российского бизнеса в связи с введением санкций по отношению к России со стороны ряда стран сформировали проблему изменения экономической политики в регионах. Многие экономисты видят, что причина находится только в повышении ключевой ставки банков. Но сами руководители предприятий указывают на высокие налоги, которые делают бизнес нерентабельным. Крупные проблемы существуют со сбытом продукции. Ситуация, когда государственные заказы выполняют в основном только крупные предприятия, автоматически ставят малый бизнес в невыгодные условия. И, как следствие, мы имеем бурное развитие «серого бизнеса» в стране. Создание новой экономической политики – это важнейшая государственная задача на сегодня. Наиболее эффективный путь – классифицировать территории в однотипные группы и выработать для каждой из них одну экономическую политику. Задача таких многомерных классификаций может быть успешно решена с помощью методов кластерного анализа, что в дальнейшем позволит провести другие виды статистического анализа, например, дисперсионный и регрессионный, более эффективно и построить прогнозы на будущее. В статье рассматриваются возможные решения этой проблемы, а именно, кластеризация методом средних, иерархические методы кластеризации, на примере областей, входящих в Центральный экономический район.

Ключевые слова: анализ развития бизнеса, кластерный анализ, малый бизнес, многомерные классификации.

Современные экономические условия, которые сложились в данное время в России, крайне неблагоприятны для развития предприятий и индивидуального предпринимательства. Основная причина – повышение ключевой ставки Банком России в декабре прошлого года и, как следствие, трудности в использовании кредитных ресурсов.

Еще в прошлом году, как было отмечено в правительстве, прекращение бизнеса стало масштабным явлением – более полумиллиона предпринимателей закрыли свои предприятия. В данном году тенденция, к сожалению сохраняется. Параллельно с этим вновь возникают проблемы с занятостью населения, частично решенные до этого за счет малого и среднего бизнеса, рост которых отмечался в предыдущие пять лет (до 2014 г.) успешного развития [4].

Однако нельзя говорить, что причина сложившейся ситуации только в повышении ключевой ставки. Тяжелым бременем для малого бизнеса являются высокие налоги, которые делают предприятия нерентабельными. Особенно это касается предприятий розничной торговли. Немалые проблемы и со сбытом продукции. Например, фактически весь малый бизнес отстранен от участия в госзаказах, что сразу дает преимущество крупному бизнесу. Перечисленные трудности вполне естественно порождают такие явления, как «черная» и «серая» зарплата, выдаваемая своим работникам «в конвертах». Это в свою очередь ударяет по бюджету государства.

Проблема спроса на продукцию среднего и малого бизнеса, пожалуй, одна из главных проблем этих предприятий. Наиболее остро это касается таких производств, как производство транспортных средств, машин и оборудования, где конкуренция с импортной продукцией особенно велика. Удивительно, но не всегда рентабельным является и такая отрасль, как строительство, спрос на продукцию которой, казалось бы, велик и постоянен. Однако нестабильный и высокий курс доллара и евро снижают платежеспособность заказчиков и заставляют их воздерживаться от заказов в ожидании лучших для валютных курсов времен [4].

Надо сказать, что успешное развитие бизнеса абсолютно невозможно без проведения инновационных преобразований, которые, естественно, требуют определенных финансовых затрат и инвестиций. В современной экономической ситуации мало кто из руководителей предприятий решается на столь ответственный шаг. Как и в 90-е годы прошлого столетия многие из них предпочитают переводить полученную прибыль за рубеж.

Перечисленные экономические проблемы бизнеса также сочетаются с такой социальной проблемой, как отсутствие достаточного числа отраслевых специалистов, квалификация которых соответствовала бы требованиям производств. К сожалению, в последнее десятилетие приоритетными направлениями обучения среди молодежи являются экономические и юридические специаль-

ности, как более мобильные для дальнейшего трудоустройства и более благоприятные с точки зрения оплаты труда. Если посмотреть статистические данные по заработной плате работников по областям России, то можно увидеть, что оплата труда чиновников по всем регионам России в разы превышает уровень оплаты остальных категорий занятых, причем ежегодно этот разрыв еще более увеличивается! Естественно, молодой человек, который собирается достойно прожить свою жизнь, заведя семью и детей, в дальнейшем поднять их на ноги, будет стремиться к этой столь желанной касте, где требуется, как показывает опыт, экономическое или юридическое образование. А где специалисты в области химических производств? Пищевой промышленности? Где квалифицированные кадры других «невыгодных» специальностей? Почему их заработная плата по сравнению с чиновниками, столь мала, что сводит на нет всю престижность данных профессий. К сожалению, данная проблема еще более будет усугубляться по мере перехода России на отечественное производство в соответствии с политикой импортозамещения.

Искать эффективное решение проблем данного явления невозможно без предварительного статистического анализа текущего положения бизнеса. Причем начинать анализ следует с группировки территорий с целью выявления однотипных областей, в которых действуют одни и те же экономические закономерности. Тогда для каждой такой выявленной группы территорий можно определить свою политику в области бизнеса [1, 3, 9]. Действительно, условия развития предприятий, скажем, в Орловской области, будут совершенно другими, чем, например, в Москве. С точки зрения статистической теории, данная задача решается с помощью кластерного анализа [5].

В данной статье рассматриваются результаты кластерного

Members of Cluster Number 3 (Статья 2015-1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 8 cases	
	Distance
Белгородская	631,584
Владимирская	879,333
Воронешская	2299,013
Ивановская	514,459
Рязанская	929,675
Тверская	893,393
Тульская	389,442
Ярославская	1078,982

Рис. 1. Состав третьего кластера при кластеризации методом «к-средних» на 4 группы.

Members of Cluster Number 4 (Статья 2015-1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 8 cases	
	Distance
Брянская	200,9867
Калужская	745,5481
Костромская	500,2044
Курская	308,5063
Липецкая	192,3344
Орловская	516,2597
Смоленская	679,0483
Тамбовская	351,6027

Рис. 2. Состав четвертого кластера при кластеризации методом «к-средних» на 4 группы.

Variable	Cluster Means (Статья 2015-1)			
	Cluster No. 1	Cluster No. 2	Cluster No. 3	Cluster No. 4
Сельское хозяйство	5277,0	7142,00	1707,63	1348,750
Рыболовство	329,0	224,00	38,00	28,625
Добыча полезных ископаемых	2636,0	469,00	101,13	58,625
Обрабатывающие производства	80448,0	25381,00	3883,13	2100,750
Производство электроэнергии	2829,0	2018,00	331,50	200,750
Строительство	95890,0	22809,00	3816,38	1961,750
Торговля	560464,0	72128,00	12063,63	5880,625
Гостиницы и рестораны	19478,0	5662,00	752,25	446,000
Транспорт и связь	58704,0	16305,00	2138,00	1192,250
Финансы	32699,0	4067,00	634,38	382,500
Операции с недвижимостью	237884,0	59078,00	7284,50	3500,125
Государственное управление	2724,0	2305,00	1046,25	992,625
Образование	10808,0	6505,00	1543,13	1148,625
Здравоохранение	11472,0	3915,00	777,88	475,750
Коммунальные услуги	51139,0	15019,00	2742,63	1944,375

Рис. 3. Средние значения (среднее число предприятий в разрезе отраслей) по каждому кластеру.

анализа областей, входящих в Центральный экономический район, а именно: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская,

Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская области и г. Москва (всего 18 территорий). В качестве исходной используется информация по численности предприятий и организаций в отраслевом разрезе на конец 2014 г. [6, 11].

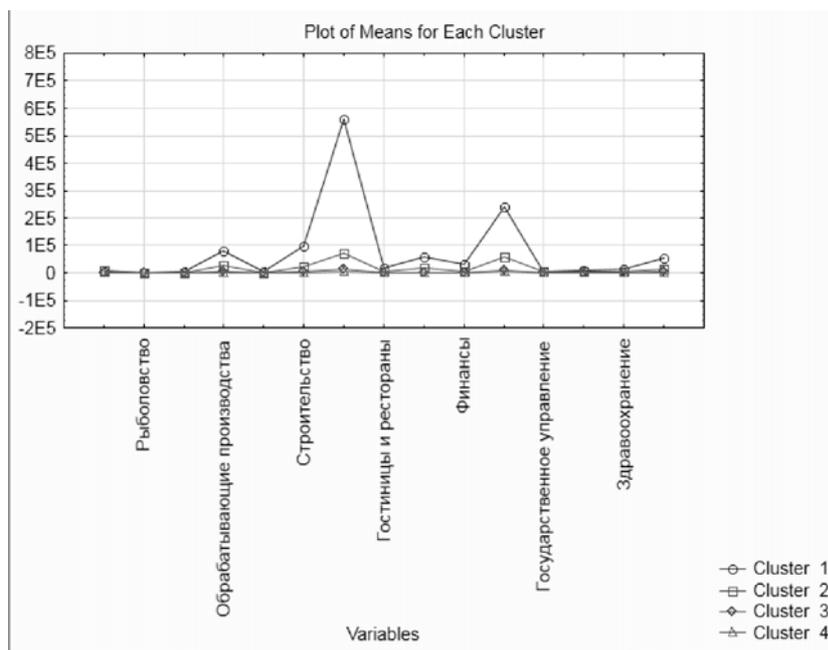


Рис. 4. График средних для каждого кластера при кластеризации на 4 группы методом «к-средних»

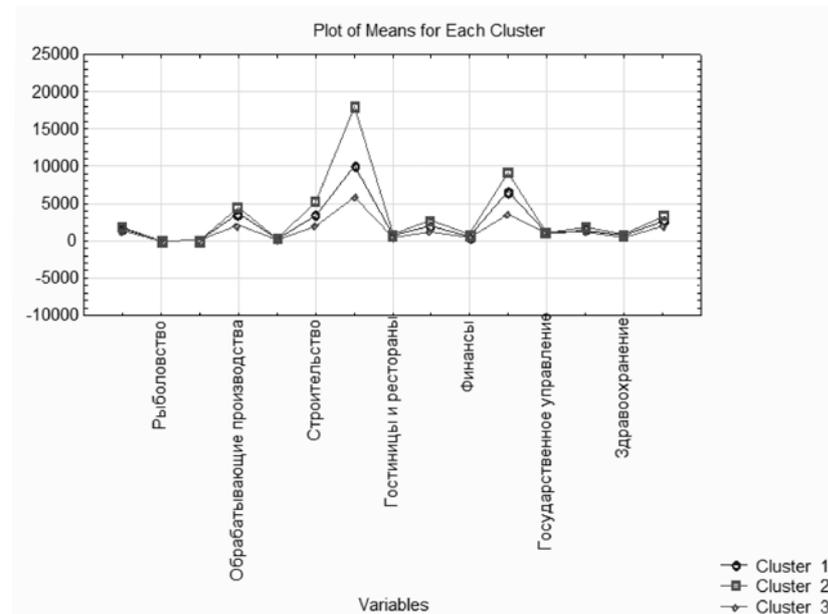


Рис.5. График средних для каждого кластера при кластеризации на 3 группы методом «к-средних»

Состав отраслей: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимостью, государственное управление и обеспечение

военной безопасности, образование, здравоохранение, предоставление прочих коммунальных и социальных услуг (всего 15 отраслевых групп).

Кластеризация областей по численности предприятий в отраслевом разрезе позволит выделить типичные группы областей с одинаковой экономической специализацией. Расчеты были произведены в пакете прикладных программ STATISTICA [2, 8, 10]. Иерархи-

ческие кластерные процедуры и дендрограмма объединения показали, что целесообразно разбить области Центрального экономического района на 3 или 4 типичных группы (кластера).

Итак, результаты кластеризации на 4 кластера методом «к-средних»: в первый кластер вошел г. Москва, во второй – Московская область, в третий: Белгородская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Рязанская, Тверская, Тульская, Ярославская области (всего – 8 областей), в четвертый: Брянская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Орловская, Смоленская, Тамбовская области (всего – 8 областей).

Расстояния от каждого наблюдения (области) до центра кластера показаны на рис. 1. Так, Воронежская и Ярославская области, которые вошли в третий кластер, тем не менее, имеют большое расстояние до его центра и, таким образом, являются не совсем типичными для этого кластера. Тогда естественно, надо делать скидку на этот факт при формировании экономической политики для этих территорий.

Состав четвертого кластера показан на рис. 2. Расстояния до центра кластера в этом случае уже более однородные, без выпадающих аномальных значений, что позволяет надеяться на устойчивые выводы, которые будут сделаны по этой группе.

Средние значения показателей по каждому кластеру представляют собой данные о среднем числе предприятий и организаций в каждом кластере в разрезе отраслей (см. рис. 3).

Так мы видим, первый кластер (г. Москва) имеет наиболее развитый по сравнению с другими территориями бизнес в сфере торговли, операций с недвижимостью, строительства и обрабатывающих производств и финансов. Почти все финансовые предприятия сосредоточены в г. Москве (почти 33,7 тысячи). Московская область отстает от этого показа-

теля в 8 раз, области третьего кластера – в 51 раз, области четвертого кластера – в 85 раз.

Так как г. Москва и Московская область составляют отдельные кластеры, то дальнейший анализ проводился без их участия. Результаты кластеризации оставшихся территорий на 3 группы показаны на рис. 5.

Состав первого кластера (см. рис. 6): Белгородская, Владимирская, Ивановская, Рязанская, Тверская и Тульская области (всего - 6 областей). Они достаточно однотипны и по набору отраслей и по крупности бизнеса в этих отраслях. Для них можно проводить одну и ту же экономическую политику. В частности, также методики, созданные для этих территорий, могут быть апробированы на одной из этих областей, а затем при успешных результатах, распространены на остальные территории. Анализ расстояний до центра кластера показывает, что Белгородская и Владимирская области наименее типичны в этой группе и при кластеризации на 4 группы будут выделены в отдельную группу. Этот факт также следует учитывать при формировании экономической политики.

Во второй кластер вошли Воронежская и Ярославская области (см. рис. 7). У них одинаковые экономические специализации и приблизительно одинаковый размер бизнеса внутри отраслевых групп.

В третьем кластере 8 областей (см. рис. 8). Калужская область имеет наибольшее расстояние до центра кластера, что должно быть учтено при рассмотрении ее в общей группе областей. В частности, те экономические методы, которые могут быть применены к остальным территориям кластера, должны быть скорректированы по отношению к Калужской области.

Статистические характеристики трех кластеров (средние, средние квадратические отклонения и дисперсии) в разрезе отраслей экономики представлены на рис. 9, 10 и 11.

Members of Cluster Number 1 (Статья 20) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 6 cases	
	Distance
Белгородская	669,7122
Владимирская	518,7012
Ивановская	403,4893
Рязанская	475,3013
Тверская	457,1072
Тульская	273,2337

Рис. 6. Состав первого кластера при кластеризации методом «к-средних» на 3 группы.

Members of Cluster Number 2 (Статья 20) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
	Distance
Воронежская	658,2550
Ярославская	658,2550

Рис. 7. Состав второго кластера при кластеризации методом «к-средних» на 3 группы.

Members of Cluster Number 3 (Статья 20) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 8 cases	
	Distance
Брянская	200,9867
Калужская	745,5481
Костромская	500,2044
Курская	308,5063
Липецкая	192,3344
Орловская	516,2597
Смоленская	679,0483
Тамбовская	351,6027

Рис. 8. Состав третьего кластера при кластеризации методом «к-средних» на 3 группы.

Variable	Descriptive Statistics for Cluster 1 Cluster contains 6 cases		
	Mean	Standard Deviation	Variance
Сельское хозяйство	1649,50	503,893	253908
Рыболовство	38,67	18,640	347
Добыча полезных ископаемых	100,00	31,906	1018
Обрабатывающие производства	3660,00	310,411	96355
Производство электроэнергии	320,67	136,496	18631
Строительство	3337,17	526,782	277499
Торговля	10100,83	1273,395	1621534
Гостиницы и рестораны	711,33	150,608	22683
Транспорт и связь	1927,33	272,247	74119
Финансы	550,00	122,224	14939
Операции с недвижимостью	6639,00	1204,193	1450082
Государственное управление	1032,67	311,531	97051
Образование	1432,50	187,089	35002
Здравоохранение	756,00	259,643	67414
Коммунальные услуги	2557,33	372,920	139069

Рис. 9. Статистические характеристики первого кластера.

В процессе проведения статистического анализа была рассчитана корреляционная матрица, содержащая парные ли-

нейные коэффициенты корреляции между количеством предприятий малого бизнеса различных отраслей (рис. 12).

Variable	Descriptive Statistics for Cluster 2 Cluster contains 2 cases		
	Mean	Standard Deviation	Variance
Сельское хозяйство	1882,00	330,926	109512
Рыболовство	36,00	11,314	128
Добыча полезных ископаемых	104,50	6,364	41
Обрабатывающие производства	4552,50	375,474	140981
Производство электроэнергии	364,00	159,806	25538
Строительство	5254,00	123,037	15138
Торговля	17952,00	3302,189	10904450
Гостиницы и рестораны	875,00	53,740	2888
Транспорт и связь	2770,00	178,191	31752
Финансы	887,50	263,751	69565
Операции с недвижимостью	9221,00	782,060	611618
Государственное управление	1087,00	524,673	275282
Образование	1875,00	557,200	310472
Здравоохранение	843,50	275,065	75661
Коммунальные услуги	3298,50	652,659	425965

Рис. 10. Статистические характеристики второго кластера.

Variable	Descriptive Statistics for Cluster 3 Cluster contains 8 cases		
	Mean	Standard Deviation	Variance
Сельское хозяйство	1348,750	365,782	133796
Рыболовство	28,625	15,296	234
Добыча полезных ископаемых	58,625	43,814	1920
Обрабатывающие производства	2100,750	560,074	313683
Производство электроэнергии	200,750	65,569	4299
Строительство	1961,750	378,893	143560
Торговля	5880,625	1316,733	1733785
Гостиницы и рестораны	446,000	105,881	11211
Транспорт и связь	1192,250	376,058	141419
Финансы	382,500	142,449	20292
Операции с недвижимостью	3500,125	1045,255	1092557
Государственное управление	992,625	144,349	20837
Образование	1148,625	171,899	29549
Здравоохранение	475,750	99,002	9801
Коммунальные услуги	1944,375	514,002	264198

Рис. 11. Статистические характеристики третьего кластера.

Variable	Correlations (Статья 2015-2) Marked correlations are significant at p < ,05000 N=16 (Casewise deletion of missing data)														
	Сельское хозяйство	Рыболовство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство электроэнергии	Строительство	Торговля	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансы	Операции с недвижимостью	Государственное управление	Образование	Здравоохранение	Коммунальные услуги
Сельское хозяйство	1,000000	0,167364	0,821166	0,582188	0,358939	0,480082	0,413016	0,610382	0,536141	0,483240	0,576888	0,542273	0,466989	0,631824	0,551976
Рыболовство	0,167364	1,000000	0,287721	0,212895	0,319895	0,327881	0,319588	0,231069	0,508949	0,400232	0,249623	0,552910	0,422402	0,486632	0,581624
Добыча полезных ископаемых	0,821166	0,287721	1,000000	0,737363	0,464925	0,538948	0,410139	0,774090	0,639187	0,540110	0,736099	0,485519	0,363325	0,527843	0,464117
Обрабатывающие производства	0,582188	0,212895	0,737363	1,000000	0,613395	0,880380	0,844200	0,891943	0,886519	0,771837	0,961590	0,199949	0,683942	0,585588	0,684574
Производство электроэнергии	0,358939	0,319895	0,464925	0,613395	1,000000	0,397873	0,489177	0,631754	0,529456	0,499743	0,733455	0,406141	0,537286	0,537088	0,596592
Строительство	0,480082	0,327881	0,538948	0,880380	0,397873	1,000000	0,927310	0,774995	0,927737	0,829210	0,858961	0,164337	0,781761	0,531817	0,731029
Торговля	0,413016	0,319588	0,410139	0,844200	0,489177	0,927310	1,000000	0,702845	0,913528	0,810697	0,826122	0,223773	0,831959	0,551920	0,771667
Гостиницы и рестораны	0,610382	0,231069	0,774090	0,891943	0,631754	0,774995	0,702845	1,000000	0,811740	0,721704	0,924840	0,224594	0,632386	0,588552	0,612485
Транспорт и связь	0,536141	0,508949	0,639187	0,886519	0,529456	0,927737	0,913528	0,811740	1,000000	0,790599	0,861640	0,363477	0,789836	0,580343	0,782638
Финансы	0,483240	0,400232	0,540110	0,771837	0,499743	0,829210	0,810697	0,721704	0,790599	1,000000	0,803491	0,253342	0,789000	0,498593	0,688300
Операции с недвижимостью	0,576888	0,249623	0,736099	0,961590	0,733455	0,858961	0,826122	0,924840	0,861640	0,803491	1,000000	0,255139	0,701761	0,600473	0,683304
Государственное управление	0,542273	0,552910	0,485519	0,199949	0,406141	0,164337	0,223773	0,224594	0,363477	0,253342	0,255139	1,000000	0,503061	0,553643	0,487655
Образование	0,466989	0,422402	0,363325	0,683942	0,537286	0,781761	0,831959	0,632386	0,789836	0,798000	0,701761	0,503061	1,000000	0,628635	0,797586
Здравоохранение	0,631824	0,486632	0,527843	0,585588	0,537088	0,531817	0,551920	0,589552	0,580343	0,498593	0,600473	0,553643	0,628635	1,000000	0,815553
Коммунальные услуги	0,551976	0,581624	0,464117	0,684574	0,596592	0,731029	0,771667	0,612485	0,782636	0,688390	0,683204	0,487655	0,797586	0,815553	1,000000

Рис. 12. Корреляционная матрица.

Значимые коэффициенты корреляции на уровне значимости 0,05 в матрице выделены.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что численность предприятий сельского хозяйства наиболее связана с численностью предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых; рыболовство тесно коррелирует с транспортом и связью; численность обрабатывающих производств зависит от степени развития инфраструктуры области; торговля связана практически со всеми отраслями, т.е. экономический уровень развития региона определяет и «оживленность» торговой деятельности; тоже самое можно сказать и об отраслях, занимающихся финансовой деятельностью: степень развития других отраслей экономики дает толчок и к их развитию в регионе.

Литература

1. Головченко В.Б., Носков С.И. Комбинирование прогнозов с учетом экспертной информации // Автоматика и телемеханика. 1992. № 11. С. 109-117.
2. Дуброва Т.А. Статистический анализ и прогнозирование экономической динамики: проблемы и подходы // В кн.: Методология статистического исследования социально-экономических процессов. М.: Юнити, 2012. С. 129-138.
3. Ицхоки О. Выбор модели и парадоксы прогнозирования // Квантиль. 2006. № 1. С. 43-51.

4. Карманов М.В. Российская статистика в условиях международных санкций // Вопросы статистики. 2015. № 1. С. 77-80.

5. Мхитарян В.С. и др. Статистика. Учебник. – М.: Экономистъ, 2005. – 671 с.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат.- М., 2014.- 900 с.

7. Салин В.Н., Чурилова Э.Ю. Статистика (в системе STATISTICA). - М.: Социальные отношения, Перспектива, 2002.

8. Armstrong J.S. Combining forecasts // Kluwer Academic Publishers. 2001. P. 1-19.

9. Goodwin P. New evidence on the value of combining forecasts // FORESIGHT. 2009. Vol. 12. P. 33-35.

10. Mancuso A.C.B. and Werner L. Review of combining forecasts approaches // Independent Journal of Management and Production. 2013. Vol. 4. P. 248-277.

11. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/

A statistical approach to the analysis of business development based on the methods of cluster analysis

Salin V.N., Churilova E.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Difficulties in development of the Russian business in connection with imposition of sanctions in relation to Russia from a number of the countries created a problem of change of economic policy in regions. Many economists see that the reason is only in increase of key interest rate of banks. But heads of the enterprises point to heavy taxes which do business unprofitable. Large problems exist with sales of products. A situation when the state orders carry out generally only the large enterprises, automatically put small business in unprofitable conditions. And, as a result, we have rapid development of «gray business» in the country. Creation of new economic policy is a major national objective for today. The most effective way - to classify territories in the same groups and to develop one economic policy for each of them. The problem of such multidimensional classifications can be successfully decided by means of methods of the cluster analysis that further will allow to carry out other types of the statistical analysis, for example, dispersive and regression, more effectively and to construct forecasts for the future. In article possible solutions of this problem, namely, a clustering to - averages, hierarchical methods of a clustering, on the example of the areas entering the Central economic region are considered by method.

The creation of the new economic policy is the most important task of the state today. The most effective way is to classify the territory in homogenous groups and to develop for each one of the economic policy. The aim of such multi-dimensional classifications can be successfully solved by using methods of cluster analysis that further will allow to

carry out other types of statistical analysis such as variance and regression, to more effectively and build forecasts for the future. The article discusses possible solutions to this problem, namely, clustering method, K-means, hierarchical clustering techniques, for example areas included in the Central economic region.

Keywords: analysis, business development, cluster analysis, small business, multi-dimensional classification.

References

1. Golovchenko V. B., Socks C. I. Kombinirovaniye of forecasts taking into account expert information// Automatic equipment and telemechanics. 1992. No. 11. Page 109-117.
2. Dubova T.A. Statistichesky analysis and forecasting of economic dynamics: problems and approaches//In book: Methodology of statistical research of social and economic processes. M.: Unity, 2012. Page 129-138.
3. Itskhoki O. Vybor of model and paradoxes of forecasting// Quantile. 2006. No. 1. Page 43-51.
4. Pockets M. V. Rossiyskaya statistics in the conditions of the international sanctions//Questions of statistics. 2015. No. 1. Page 77-80.
5. Mkhitarayan V. S., etc. Statistics. Textbook. – М.: Экономистъ, 2005. – 671 pages.
6. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2014: To become. сб. / Rosstat. - М, 2014. - 900 pages.
7. Salin V. N., Churilova E.Yu. Statistika (in STATISTICA system). - М.: Social relations, Prospect, 2002.
8. Armstrong J.S. Combining forecasts// Kluwer Academic Publishers. 2001. P. 1-19.
9. Goodwin P. New evidence on the value of combining forecasts// FORESIGHT. 2009. Vol. 12. P. 33-35.
10. Mancuso A.C.B. and Werner L. Review of combining forecasts approaches//Independent Journal of Management and Production. 2013. Vol. 4. P. 248-277.
11. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/

Оценка состояния и развития системы управления стоимостью акций в системе мультимодальных сообщений международной компании

Крюченко Николай Николаевич
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте», ФГБОУ ВО «Государственный Морской Университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова», gazetage@mail.ru

Мишукова Анна Александровна
студент, Новороссийский филиал Московского гуманитарно-экономического института, oleglogvinov1992@mail.ru

Салько Дмитрий Юрьевич
к.э.н., доцент кафедры «менеджмента и маркетинга» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), СПбГТИ (ТУ)», salkodmitriy@yandex.ru

В данной статье рассмотрена актуальная тема, как реализация ценных бумаг на фондовой бирже влияет на изменение собственного капитала международной компании в системе мультимодальных сообщений, а также проанализирована связь реализации биржевых акций и динамики развития крупной монополистической компании на территории Российской Федерации.

Основное внимание, в контексте данного исследования, сосредоточено на рассмотрении основных аспектов проблематики крупной энергетической компании России ПАО «Газпром». Рассматриваемая тема является весьма актуальной на сегодняшний день, так как в связи с нестабильной международной экономической ситуацией компания столкнулась с такой проблемой как нехватка капитала, что сказывается на недостаточном развитии технологическом оборудовании по добычи нефти в труднодоступных местах, кроме того, произошел резкий отток капитала и снизился процент полученной чистой прибыли.

Поскольку федеральный бюджет РФ на тридцать процентов пополняется от продажи сырья, то ослабление позиций на рынке нефтяной компании «Газпром» существенно ударит по государственному бюджету, что приведёт к новому составлению проекта по распределению государственных денежных средств на последующие периоды.

Так как, из-за нехватки денежных средств не могут реализоваться предыдущие проекты федерального бюджета РФ.

Ключевые слова: оценка состояния, развитие системы управления, стоимость акций, международная компания, фондовые показатели, прибыль компании, биржа

Цель исследования заключается в проведении анализа и определения связи, как изменения курса ценной бумаги влияет на развитие внутренней среды компании «Газпром» и рассмотреть динамику развития компании посредством увеличения рыночной стоимости акций ПАО «Газпром», выявить проблемы и найти пути их решения.

Ключевой задачей статьи является проведение сравнительной оценки Российской энергетической компании с мировым лидером в нефтяной отрасли компанией Saudi Aramco. А также, сделать анализ динамики изменения стоимости рыночных акций компании ПАО «Газпром» в период с 2011-2015 гг., а так же основных показателей по международным стандартам финансовой отчетности в период с 2009-2014 года. Провести анализ динамики средней рыночной капитализации ПАО «Газпром» в период с 2012 года по 2014 год.

Объектом исследования в работе являются особенности внутрифирменной среды ПАО «Газпром», которая находится под воздействием динамичной рыночной конъюнктуры ценных бумаг обрабатывающихся на открытой площадке.

В качестве предмета исследования необходимо выделить положительные и отрицательные факторы, влияющие на рыночную стоимость акций, которые изменяются во времени, тем самым создавая подушку безопасности для роста активов компании, в тоже время не исключая возможные риски, способствующие как снижению, так и увеличению стоимости ценных бумаг.

Далее рассмотрим две крупных энергетических компании мира: ПАО «Газпром» и Saudi Aramco. ПАО «Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Доля в мировых запасах газа составляет 17%. На «Газпром» приходится 12% мировой и 72% российской добычи газа по данным за 2015 год.

Основные направления деятельности ПАО «Газпром» - это геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти [6].

Целью данной компании является становление ПАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала. Вторая компания находится в Саудовской Аравии и называется Saudi Aramco.

Saudi Aramco — крупнейшая нефтяная компания в мире Saudi Aramco — государственная национальная нефтяная компания Саудовской Аравии. Самая крупная нефтяная корпорация в мире с наибольшими запасами сырой нефти и ее производства. По оценке газеты «Financial Times»

Штаб-квартира компании находится в Дахране, Саудовская Аравия, управляет крупнейшим в мире сетью Master Gas System.

Годовое производство сырой нефти приблизилась к 3,4 миллиарда баррелей (540 миллионов м³), принадлежит более 100 не-

фтяных и газовых месторождений в Саудовской Аравии в объеме не менее 264 млрд. баррелей (99% запасов Саудовской Аравии) нефти, что составляет около четверти мировых разведанных запасов нефти - 253 млрд. запасов газа по данным за 2015 год [4].

А так же владеет современными нефтеперерабатывающими и газоперерабатывающими заводами.

Компания имеет филиалы, совместные предприятия и дочерние компании в Китае, Японии, на Филиппинах, Республике Корея, Сингапуре, Объединенных Арабских Эмиратах, США и Великобритании. Имеет флот супертанкеров.

Далее будет рассмотрена динамика изменения стоимости рыночных акций компании ПАО «Газпром».

На рисунке 1 четко видно как акции Газпрома с каждым годом резко дешевели в цене. На данном графике рассмотрен период с 2011 по 2015 года. Пик максимума цены на акцию был зафиксирован 11 апреля 2011 года, то есть компания продавала на том момент ценную бумагу за 244 руб.

Сегодня 27 ноября 2015 года крупная энергетическая компания продает ценную бумагу по более низкой цене 140,65 руб. Разница колоссальная, которая составляет 103,65 руб.

Производим расчет по формуле нахождения процента:

$$x = a \times 100\% / b, \quad (1)$$

где x - разница стоимости акции в процентном соотношении;

a - разница стоимости акции в рублях;

b - стоимость акции, от которой находим процент.

$$244 - 100\%$$

$$103,65 - x \%$$

$$X = 103,65 \times 100 / 244 = 42\%$$

Рыночная акция ПАО «Газпром» в 2015г. снизилась на 42%. по сравнению с 2011 г. Это связано, прежде всего, с тем, что, произошел отток капитала из компании, а так же немалую роль здесь сыграл низкий спрос на данную ценную бумагу.



Рис. 1. Динамика изменения акций ПАО «Газпром» в период с 2011 года по 2015 год

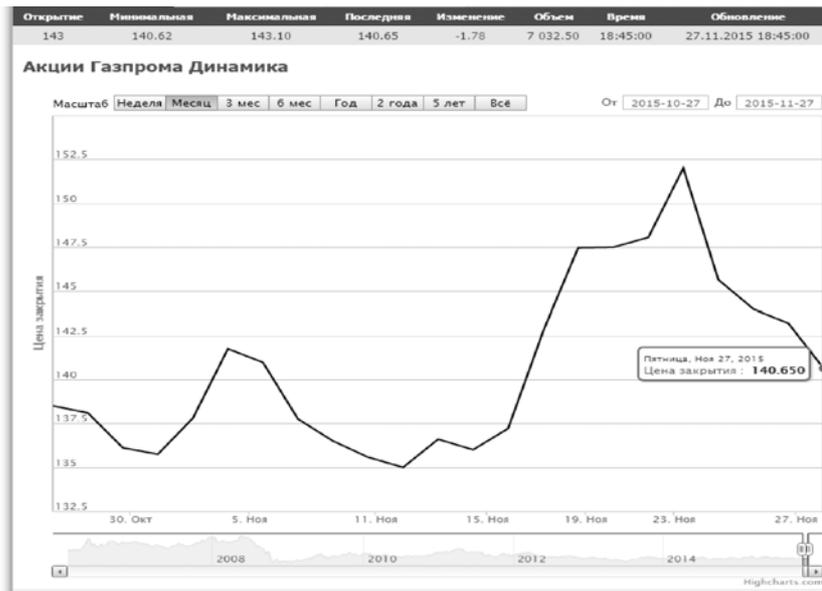


Рис. 2. Динамика изменения акций ПАО «Газпром» в период с 2008 года по 2015 год

Для того чтобы узнать почему стоимость рыночной акции так сильно колеблется в цене нужно разобрать само понятие акции, для чего она нужна компании, и от каких факторов зависит стоимость ценной бумаги.

К акции относится эмиссионная ценная бумага, выпускаемая предприятиями, компаниями и различными финансовыми организациями. Компания может реализовывать продажи

ценных бумаг только через третьих лиц, примером тому служит фондовая биржа. Фондовая биржа представляет собой финансовый институт по осуществлению рыночных сделок.

Существует множество видов акций, но в данной работе будет рассмотрена обыкновенная и рыночная акции, а так же основные отличия данных ценных бумаг [2]. Обыкновенная акция это отношение уставного капитала предприятия к коли-

честву выпускаемых акций, из этого отношения мы узнаем стоимость одной акции.

Так, например, уставный капитал ПАО «Газпром» составляет 118 367 564 500 руб., а количество выпускаемых обыкновенных акций составляет 23 673 512 900, отсюда мы можем вычислить номинальную стоимость одной акции по формуле:

$$C_a = \text{Уставный капитал предприятия} / \text{Количество выпускаемых акций}, \quad (2)$$

$118367564500 / 23637512900 = 5$ (руб.) - номинальная стоимость одной акции компании Газпром.

Главное отличие обыкновенной акции от рыночной в том, что обладатель обыкновенной акции может быть включен в совет акционерного общества, что дает право на управление компанией, так же часть активов автоматически переходит в собственность акционера, конечно же в процентном соотношении, если у вас 2% акций, то 2% активов у вас в собственности.

Кроме того у кого контрольный пакет акций, то есть более 50% акций предприятия, у того и право управления предприятием.

У обладателя рыночной акции нет права на управление компанией, он не может быть включен в совет акционеров.

На рыночную стоимость акций влияют такие факторы как спрос и предложение, а так же экономическая ситуация в стране.

Так, например, если спрос на акцию высокий, то и цена на эту акцию будет повышаться, а если спрос низкий, то ценная бумага компании будет снижаться в стоимости, что не очень благоприятно влияет на финансовую составляющую компании.

Главные факторы, влияющие на спрос ценной бумаги это то, что если потенциальные покупатели и акционеры наблюдают положительную динамику роста компании на рынке, то и спрос будет высок, так как в

дальнейшем за счет разницы в цене можно получить неплохие дивиденды от компании.

Еще хотелось бы затронуть тему получения дивидендов от изменения стоимости ценных бумаг компании. Если вы обладатель обыкновенных акций, то вы можете получить как высокие дивиденды, так и вовсе ничего не заработать [1]. Так если компания активно развивается и получает высокую чистую прибыль, то и процент дивидендов будет пропорционален проценту чистой прибыли, но только после того как будут выплачены дивиденды обладателям привилегированных акций и других видов ценных бумаг.

Рассмотрим ПАО «Газпром» с точки зрения мировой рейтинговой составляющей по данным Forbes. Контрольный пакет акций 75% принадлежит государству, то есть это государственная крупная энергетическая компания. Газпром занимает второе место в мире в списке Forbes по добыче нефти, что составляет 9,7 млн. баррелей в день. На первом месте по добыче нефти является компания Saudi Aramco, которая добывает 12,5 млн. баррелей в день (данные представлены за 2015 год) [7]. Разница $12,5 - 9,7 = 2,8$ млн. баррелей Российская компания отстает от крупной энергетической компании Saudi Aramco.

Так с чем же это связано, давайте пошагово проанализируем данную проблему. Главные месторождения нефти в России сосредоточены в Западной Сибири, в Урало-Поволжье, в этих местах с каждым годом все труднее и труднее добывать нефть. И вот с какими проблемами сталкивается компания на сегодняшний день:

Во-первых, замедление скорости добычи нефти в связи подорожанием этих работ, а также в результате того, что месторождения находятся в труднодоступных местах;

Во-вторых, невысокий показатель извлечения нефти, что приводит к нерациональному использованию ресурса;

В-третьих, использование устаревшего и изношенного оборудования и техники в процессе добычи нефти;

В-четвертых, некачественная утилизация и применение нефтяного попутного газа; нерациональное применение новых инновационных технологий в процессе добычи нефти.

Вот четыре главных причины, по которым крупная энергетическая компания Российской Федерации «Газпром» отстает от мирового лидера энергетической компании Saudi Aramco. Я затронула эту тему не зря, так как связующим звеном, от которого зависит стоимость акции, является перспективное развитие компании, то есть, прежде всего, технологически оснащенное оборудование [5].

В современном мире технологический процесс достаточно быстро развивается, благодаря инновационному оборудованию можно снизить затраты на издержки, тем самым увеличить чистую прибыль, что за собой привлечет новых потенциальных инвесторов.

Хотелось бы затронуть тему капитала компании. Все мы прекрасно знаем, что без капитала невозможно развитие предприятия. Конечно, существует множество способов привлечения инвестиций, капитал можно взять из банка, то есть, заемный капитал, или же это может быть государственная поддержка, но основным источником привлечения капитала являются ценные бумаги.

Если потенциальный покупатель знает, что в будущем он получит неплохие дивиденды, если купит акции компании ПАО «Газпром» а это произойдет, если компания будет «процветать», то конечно же он вложит свои денежные средства в компанию.

Не только по этим причинам так резко стала снижаться в стоимости ценная бумага ПАО «Газпром», есть еще одна главная обстоятельство, согласно которому акция так сильно упала в цене. Причиной тому стал резкий отток капитала иностранных инвесторов.

В связи с нестабильной экономической ситуацией в Российской Федерации, многие инвесторы стали хаотично продавать акции Российских компаний, что повлекло за собой снижение стоимости акции. Ведь рыночные силы, как спрос и предложение, сильно влияют на стоимость ценной бумаги предприятия.

Еще одна главная причина снижения стоимости ценных бумаг в ряде Российских компаний, тоже связанная с зарубежными инвесторами, это то, что многие акции попали под санкции.

Далее будут рассмотрены и проанализированы основные показатели по международным стандартам финансовой отчетности компании ПАО «Газпром» период с 2009-2014 гг.

В таблице 1 наглядно представлено, что выручка компании в 2014 г по сравнению с 2009 г выросла на 86%.

Производим расчет по формуле (1):

$5\,589\,811 - 2\,991\,001 = 2\,598\,810$ (млн. руб.) - на столько выручка стала выше в 2014 году по сравнению с 2009 года.

$2991001 - 100\%$

$2598810 - x\%$

$X = 2598810 \times 100 / 2991001 = 86\%$

Выручка компании в 2014 г по сравнению с 2009 г выросла на 86%. Но при этом чистая прибыль, относящаяся к акционерам, упала на 79,6 %, это сравнение с 2009 годом, когда страна переживала кризис. Если сравнивать 2014 год с 2013 годом, то разница составит 616%. На 616% снизилась чистая прибыль для акционеров в 2014 году по сравнению с 2013 годом [3].

Производим расчет по формуле (1):

$620581 \times 100 / 779585 = 79,6\%$ - на столько снизилась чистая прибыль акционеров ПАО «Газпром» в 2014 году по сравнению с 2009 года.

$980257 \times 100 / 159004 = 616\%$ - на столько снизилась чистая прибыль акционеров ПАО «Газпром» в 2014 году по сравнению с 2013 года.

Таблица 1

Основные показатели по международным стандартам финансовой отчетности компании ПАО «Газпром» период с 2009-2014 гг.

Финансовые показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка (нетто), млн.руб.	2991001	3597054	4637090	4766495	5249965	5889811
Прибыль от продаж, млн.руб.	856912	1113822	1656843	1350677	1587209	1310424
Чистая прибыль, относящиеся к акционерам ПАО «Газпром», млн.руб.	779585	968557	1307018	1224474	1139261	159004
Чистые активы, млн. Руб.	5649321	6536361	7570220	8479945	9634354	10120021
Краткосрочные обязательства, млн. Руб.	1047892	1011261	1311577	1492066	1391465	1855947
Долгосрочные обязательства, млн. Руб.	1671315	1688371	1904343	1984825	2410417	3201502
Объем капитальных вложений, млн. руб.	810870	1110834	1628109	1545162	1475169	1423208
Чистые активы на 1 акцию, руб.	246,2	284,6	329,9	369,5	419,8	427,5
Прибыль на 1 акцию, руб.	33,18	42,20	56,95	53,35	49,64	6,93
Дивиденды на 1 акцию, руб.	2,39	3,85	8,97	5,99	7,20	7,20

Таблица 2

Финансовые коэффициенты и рыночные индикаторы ПАО «Газпром» в период с 2009 года по 2014 год.

Финансовые коэффициенты и рыночные индикаторы	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельность собственного капитала, %	15,7	16,7	19,3	15,9	13,0	1,7
Рентабельность активов, %	10,8	11,4	13,3	11,0	9,2	8,1
Рентабельность продаж, %	28,6	31,0	35,7	28,3	30,2	23,4
Коэффициент текущей ликвидности	1,61	1,85	1,71	1,62	2,06	1,86
Коэффициент быстрой ликвидности	0,29	0,45	0,41	0,30	0,51	0,57
Коэффициент автономии собственных средств	0,68	0,71	0,70	0,71	0,72	0,67
Соотношение собственного и заемного капитала, %	22,0	17,0	17,0	14,7	14,7	33,3
Коэффициент цена / прибыль на акцию	5,52	4,59	3,01	2,70	2,80	13,7
Средняя рыночная капитализация, млрд. долл.	116,5	131,7	155,2	124,2	100,1	81,1

Такой низкий показатель чистой прибыли акционеров говорит о том, что денежные средства были вложены в филиалы ПАО «Газпром», то есть в последнее время строятся такие банки как «Газпромбанк». Управляющие компании таким действием хотят повысить вы-

ручку ПАО «Газпром».

Повысить прибыль за счет кредитования российских граждан. Считаю такое вложение денежных средств нерациональным, так как компания должна в первую очередь не за счет граждан РФ пополнять бюджет компании, а за счет экспорта рос-

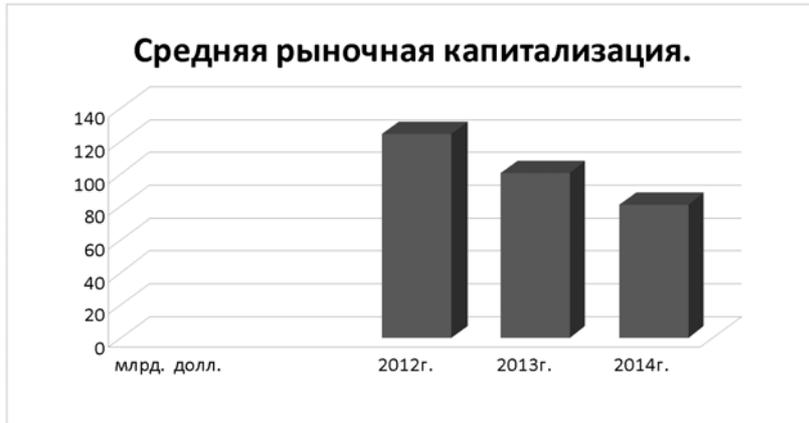


Рис. 3. Средняя рыночная капитализация ПАО «Газпром» в период с 2012 года по 2014 год

сийского топлива в другие страны.

Или как минимум вкладывать денежные средства на развитие технологического оборудования и в научные эксперименты для рационального эксплуатации черного золота.

В табл. 2 приведены данные о рентабельности собственного капитала компании, в процентном соотношении рентабельность по сравнению с 2012 годом снизилась на 14,2%.

Это значит, что собственный капитал увеличивается и уменьшается оборачиваемость активов, что не есть хорошо для компании.

Если наоборот коэффициент рентабельности собственного капитала увеличивается, это говорит о повышении прибыли.

Коэффициент рентабельности собственного капитала определяется по формуле:

$$K_{рен} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (3)$$

Производим расчет по формуле (1):

1) $124 - 84 = 43$ (млрд. долл.) - на столько снизилась рыночная капитализация компании по сравнению с 2012 годом. Производим расчёт по формуле (1):

$$124 - x\%$$

$$43 - X\%$$

$$X = 43 \times 100 / 124 = 34,6\%$$

Средняя рыночная капитализация снизилась на 34,6% в

2014 году по сравнению с 2012 годом. Это связано с низкой покупательской способностью акций ПАО «Газпром». Из-за резких колебаний в цене, а также с нестабильной политической и экономической ситуацией, российские и иностранные инвесторы, боясь рисков, неохотно приобретают ценные бумаги.

Подводя итоги можно сделать вывод, что Российской компании ПАО «Газпром» есть чему поучиться у лидера промышленной энергетики Saudi Aramco.

Во-первых, с точки зрения авторского коллектива, национальные богатства России должны принадлежать государству, к государственному достоянию можно отнести нефть и газ, то, что находится в недрах земли.

Контрольный пакет акций Газпрома находится у государства и составляет 75%. Было бы правильнее, чтобы такие компании как Газпром и Роснефть не на 75%, а на все 100% принадлежали государству.

Тогда решился бы ряд проблем, вся прибыль от продажи нефти и газа пополняла Федеральный бюджет России, далее это полный контроль государства над компанией, наименьший риск разорения компании.

Так же не было бы спекулятивных действий по покупке и продаже ценных бумаг на фондовых биржах, данные спекуляции оказывают отрицательное

воздействие на капитал компании, так как с чистой прибыли приходится выплачивать определенный процент дивидендов физическим лицам. Хотя вырученные деньги можно было бы вкладывать на развитие технического оборудования по добыче нефти и на научные исследования по рациональной эксплуатации черного золота.

Так же хорошо было бы не выставлять на торги рыночные акции государственных компаний. Привлечение капитала в компанию, возможно, другими способами, например, существует такая ценная бумага, как облигация, дивиденды которой начисляются стабильно с годовой ставкой, которую определит компания.

Если государственный бюджет на 30% формируется от продажи нефти и газа, то разорение таких компаний приведет к продолжительному кризису в экономике страны, что собственно и наблюдается в 2015 году.

Хотелось бы отметить, что компания Saudi Aramco находится на 100% в собственности государства, бюджет которого на 75% пополняется от продажи сырья нефтедобывающей промышленности. Кроме того у данной компании много дочерних предприятий по всему миру в Китае, Японии, на Филиппинах, Республике Корея, Сингапуре, Объединенных Арабских Эмиратах, США и Великобритании. У компании есть в наличии флот супертанкеров. Нашим компаниям нужно идти по тому же пути, размещение нефтеперерабатывающих заводов в разных уголках мира укрепит отношения с различными странами, и Россия будет получать большую прибыль от продажи нефти и газа. То, что принадлежит государству, то, что находится в недрах земли, не должно подлежать приватизации частными лицами.

Литература

1. Куткович Т.А. Практика формирования финансового результата на предприятии об-

щественного питания / Т.А. Куткович // Вестник института дружбы народов Кавказа, 2014. - №2(30) – 43-49 с.

2. Салько Д.Ю., Мазанько Е.В., Крюченко Н.Н. Обоснование факторов, влияющих на стоимость нефти // Известия Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета), 2015. - №29 (55). - 105-109 с.

3. Шевченко И.В., Крюченко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. - Москва: Издательский дом Академии Естествознания, 2015. - 172 с.

4. <http://pagetravel.ru/saudi-aramco-the-largest-oil-company-in-the-world>

5. <http://www.vestifinance.ru/articles/53900>

6. <http://www.gazprom.ru/>

7. <http://m.forbes.ru/article.php?id=84318>

Assessment of the state and development of the control system stock value in system of multimodal messages international company

Kryuchenko N. N., Mishukova A.A., Salko D.Y.

State Sea University name of admiral F.F. Ushakov, Novorossiysk branch of the Moscow humanitarian and economic institute, St. Petersburg state institute of technology (technical university)

In this article the hot topic as implementation of securities at stock exchange is considered influences change of own capital of the international company in system of multimodal messages, and communication of implementation of exchange stocks and dynamics of development of the large monopolistic company in the territory of the Russian Federation is also analysed.

The main attention, in the context of this research, is concentrated on consideration of the main aspects of a perspective of the large energy company of Russia by PJSC Gazprom.

The considered subject is very actual today as in connection with an unstable international economic situation the company faced such problem as shortage of the capital that affects insufficiently developed processing equipment on oil production in hard-to-reach spots, besides, there was sharp capital outflow and the percent of the got net profit decreased.

As the federal budget of the Russian Federation for thirty percent is

replenished from sale of raw materials, weakening of the position in the market of the Gazprom oil company will significantly strike under the state budget that will lead to new drawing up the project on distribution of the state money for the subsequent periods. As, because of shortage of money the previous drafts of the federal budget of the Russian Federation can't be realized

Keywords: state assessment, development of a control system, stock value, international company, share indicators, profit of the company, exchange

References

1. Kutkovich T.A. Practice of formation of financial result on catering establishment / T.A. Kutkovich// Bulletin of institute of friendship of the people of the Caucasus, 2014. - No. 2(30) – 43-49 pages.
2. Salko D.Yu., Mazanko E.V., Kryuchenko N. N. Justification of the factors influencing oil cost//News of the St. Petersburg state institute of technology (technical university), 2015. - No. 29 (55). - 105-109 pages.
3. Shevchenko I.V., Kryuchenko N. N. Ekonomicheskaya assessment of investments: Manual. - Moscow: Publishing house of Academy of Natural sciences, 2015. - 172 pages.
4. <http://pagetravel.ru/saudi-aramco-the-largest-oil-company-in-the-world>
5. <http://www.vestifinance.ru/articles/53900>
6. <http://www.gazprom.ru/>
7. <http://m.forbes.ru/article.php?id=84318>

Некоторые аспекты решения проблемы понятия международной интеграции

Морозов Виталий Владимирович,
к.э.н., доцент, Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина,
morozoff.vv@rambler.ru

В статье изучается проблема определения сущности интеграции, как явления развития мировой социально-экономической системы, представлены и проанализированы различные подходы к определению ее природы. Автором предпринята попытка систематизации знаний об интеграции в ее различных аспектах, проведены параллели экономической, культурной, социально-политической сторон интеграции, приведен комплекс мнений о природе интеграции на уровне этногенеза. Интеграция рассматривается в том числе в рамках формационного подхода, в развитие чего определяется место понятия глобализации в ряду интеграционных теорий. В статье представлен анализ целевой функции интеграции, определены и проанализированы подходы относительно результативности интеграционного процесса. Систематизированы такие понятия, как сущность и форма интеграции, определена интеграционная тирада, а также определены признаки интеграции, как явления международных отношений. Результатом интеграционной теоретизации автор считает образовавшийся набор характеристик интеграции, вбирающий в себя результаты анализа комплекса известных подходов к проблеме, по которым простым описательным способом можно подойти к решению проблемы определения понятия интеграции. Ключевые слова: интеграция, экономическая интеграция, экономика, капитализм, глобализация.

Древние китайцы старались избегать перемен, о чем гласит известная китайская мудрость. Перемены несут неопределенность, напряженность и конфликты, но именно такая эпоха наступила во второй половине и на излете XX-го века. Ее особенностью является масштаб процессов, охватывающих мир целиком. Эту эпоху называют эпохой глобализации, а сегодняшний мир глобальным.

Что такое глобальный мир? – пространство, в котором все со всеми связаны различного рода отношениями прямо или косвенно, а сам процесс глобализации выглядит по определению немецких экономистов Х. Зиберта и Х. Клодта как «процесс трансформации разрозненных национальных хозяйств в интегрированную глобальную экономику»¹. Сегодня договоренности одних компаний или правительств тех или иных государств влияют на другие компании или государства, в свою очередь ответная реакция затрагивает третьи, а результат отпечатывается на остальных. Таким образом, глобальный мир представляет собой взаимосвязанную сеть, колебания каждой нити которой вызывает волну взаимовлияний, явлений разнородных и разнородных, но, тем не менее, затрагивающих все элементы сети. Элементы мировой общественной системы крепко связаны и взаимосвязь эта обусловлена самим характером развития человеческой цивилизации.

Экономические процессы развиваются в соответствии с некой моделью, функционирующей исходя из определенных принципов. Современную модель мы называем - «капитализм».

Известно, что в основе нее экстенсивное поглощение ресурсов, результатом которого является расширение человеческой цивилизации, сплетение ее в одну огромную сеть взаимоотношений. Некоторые эксперты называют характер такого развития «научно-технический прогресс»².

Это важно, т.к. НТП, каким мы его знаем сегодня в соответствии с данной логикой, является присущим исключительно капиталистической системе.

Действительно, резкий всплеск научных открытий, а главное создание механизма воплощения этих открытий в реальной практике совпали по времени с активизацией отношений среди людей, именуемых капиталистическими. История капитализма совпадает с историей успешного внедрения результатов НТП в производственную практику.

В докапиталистический период, например, в течение первого тысячелетия прирост мирового ВВП оценивается всего в 17 млрд. долл. (цены 2000-го года), а вот во втором тысячелетии прирост мирового ВВП составил 45 трлн. долл., причем порядка 95-ти % этого прироста обеспечено в 20-м веке³. Лишь за последнее десятилетие с нулевых по 10-й годы ВВП мира возрос более, чем в 2-а раза (см. табл. 1).

Современная модель развития общества обеспечивает его рост, который ведет к тесному переплетению отношений между людьми. Новые технологии обуславливаются необходимостями, диктуемыми капиталистической моделью, это: снижение издер-

жек, максимизация дохода, а они в свою очередь заставляют отношения между людьми «уплотняться», делают их более интенсивными, а людей и капитал мобильными и т.д. Таким образом, создается единый организм мирового хозяйства, отражением функционирования которого в разных плоскостях становятся политические и социо-культурные явления. Иными словами мировое хозяйство интернационализируется.

Термин «интернационализация хозяйства» сам по себе интересен, т.к. является своего рода мостиком из прошлого теорий интеграции в их настоящее. С одной стороны он не вписывается в современную «экономикс», с другой, позволяет сохранить жизнеспособность экономической науки в целом при очевидных провалах «экономикс». В этом отношении интернационализация хозяйства сохраняет консервативный дух прежней политэкономии.

В публицистской традиции снижение издержек и максимизация прибыли упрощенно заменяются понятием «извлечение выгоды», оно заставляет экономиста развиваться. Однако на более фундаментальном уровне выгода в капиталистической модели обеспечивается глубиной разделения труда и его кооперацией. Эти явления и предопределяют интернационализацию мирового хозяйства. Семёнов А.К. считает эти два явления неизменными условиями успешной интернационализации⁵. Чем более обобщается производство, тем глубже разделение труда, т.е. именно разделение труда объединяет мир в единый организм. Более того разделение труда является фундаментальной особенностью капитализма, а не только лишь формой эксплуатации и противостояния капиталистического и рабочего классов. В этом смысле объединение миру принес капитализм.

Лишь капиталистическая модель из известных способствует углублению разделения

Таблица 1
Производство мирового ВВП⁴. (ВВП в трлн. долл., приросты в %)

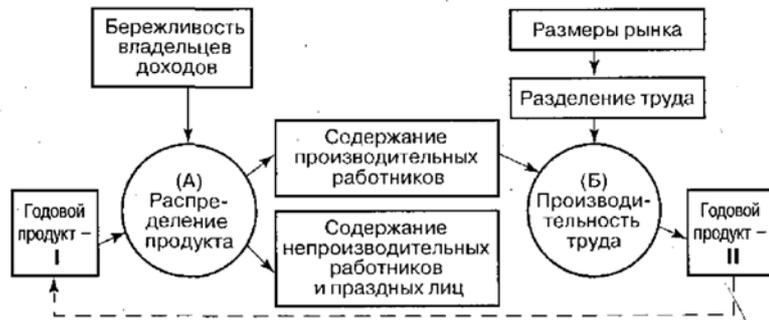
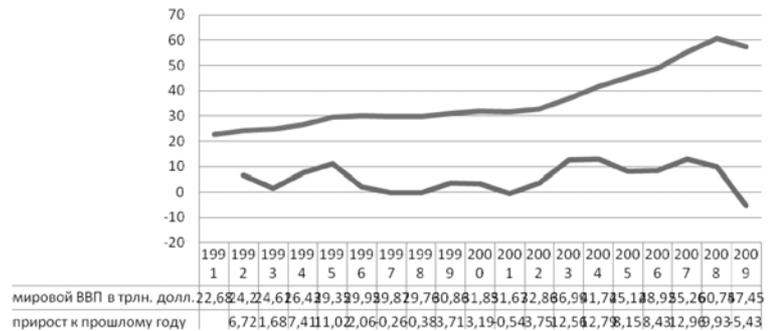


График 1. Народнохозяйственный оборот стоимости по А. Смит⁶.

труда. Еще в 17 веке А. Сера заметил, что более успешным городом является тот, который обладает большим количеством профессий⁶, т.е. чем глубже разделение труда, тем большее количество добавленной стоимости остается в городе и тем значительней его богатство. По мере углубления разделения труда происходит не только рост эффективности самого труда, но и совершенствуются сами производственные единицы. Растет капиталовооруженность, растет квалификация работника, меняется характер производства. Более квалифицированный труд обуславливает изменение качества социума, распорядка дня работника, непроизводительных отношений, структуры общества, т.е. разделение труда меняет характер общества.

Другой стороной капиталистической модели стал закономерный поиск рынков сбыта. Углубление специализации и кооперация производства ведут к росту прибавочного продукта и соответственно требуют расширения рынка. Эту особенность модели первым заметил

А. Смит, включив рынки сбыта как важный элемент в свою систему народнохозяйственного оборота стоимости⁷ (см. график 1).

Отсутствие сбыта продукции подрывает успешное функционирование модели нацеленной на поглощение ресурса, преобразование его в продукт или услугу, необходимые для расширения общества. Таким образом капиталистическая модель делает общество большим и технологичным.

Более того по мере технологизации общества и его расширения их темпы ускоряются, ведь эти процессы ведут к дальнейшему углублению разделения труда.

Именно таким ускорением объясняется эффект 20-го века, когда темпы роста мировой экономики стали измеряться разами, а не процентами. В этой связи интернационализация мирового хозяйства стала все более заметной именно в 20-м веке, поэтому лишь в 20-м веке на этот эффект обратили внимание ученые, создав целое направление экономической науки.

В итоге глобальный мир стал результатом интернационализации мирового хозяйства, которая в свою очередь явилась результатом развития капиталистической модели экономики. По мере развития темпы глобализации ускоряются.

Обобщая научную картину исследований процесса интернационализации мирового хозяйства можно заключить, что этот термин доминировал в советской и впоследствии российской научной традиции до нулевых годов (в таком контексте интернационализацию понимают, например, Шишков Ю.В.⁹, Семенов К.А.¹⁰), после чего все чаще стал применяться термин – интеграция¹¹.

Как соотносятся эти термины?

Семенов К.А., например, рассматривает интеграцию как разновидность интернационализации. По его мнению, надо различать формальный и реальный процессы. Формальной интеграция является тогда, когда стороны участвующие в мировых экономических отношениях ведут дела так, что относительная эффективность производства товаров и услуг национальных производителей в той и другой стране не выравнивается. В противном случае, т.е. в случае реальной интеграции, процесс интернационализации приобретает реальный характер, сопровождающийся отмиранием неэффективных производств и выравниванием эффективности остальных. При этом запускается управляемый процесс устранения торговых и прочих барьеров.

Таким образом, если совсем вульгарно, то интеграция это вариант интернационализации, а глобализация это современный этап интеграции.

В действительности точек зрения на соотношение данных терминов и соответственно реальных явлений, стоящих за ними, не мало. Например, известный историк и публицист А. Фурсов в некоторых выступлениях разделяет эти процессы во времени, словно это этапы про-

цесса усложнения мирового хозяйства¹². При этом хронологически первым и одновременно докапиталистическим явлением стала интеграция, соответствующая допромышленной (доиндустриальной) эпохе.

Далее по мере усложнения можно говорить об активизации процессов интернационализации капиталистической индустриальной системы, одновременно как результате самого капиталистического развития, и на третьем этапе, начиная с конца XX века, непосредственно с появлением термина в 1983г. - глобализации. Сама же глобализация с позиций историка трактуется как нечто обусловленное расширением системы американского доллара или вульгарно как американский империализм. Это одна из точек зрения, популярная в неэкономической, хотя признающей формационный подход, публицистике.

Исследования интеграционных процессов имеют относительно длительную историю, на рубеже XIX-XX веков они приобрели широкую популярность. Уже тогда в научных кругах широко обсуждалась идея Соединенных Штатов Европы¹³. Сам термин – интеграция, понимавшийся в смысле конвергенции, пришел из сферы естественных наук на волне развития социального дарвинизма. Одним из способов познания социальной реальности тогда стал принцип изоморфизма, т.е. логического уподобления естественных и социальных явлений.

XX-й век стал периодом активного технологического и социального развития, периодом активной коммуникации, что подстегнуло интеграционные процессы и соответственно их научное изучение. Сегодня объем литературы по проблеме интеграции зачастую превышает «объемы самой интеграции», что означает актуальность данного социально-экономического явления, и соответственно определяет существенную дисперсию взглядов на проблему.

Интеграцию как явление общественной жизни исследователи представляют в виде экономического явления, социального или политического. Некоторые авторы прибегают к смешению указанных вариантов, однако наиболее часто интеграция в общем смысле предстает либо как социально-экономическое явление мирового развития, либо как военно-политическое, по мере усиления которого экономика является лишь цементирующим фактором.

В таком представлении можно условно разделить противоборство двух научных позиций отдающих приоритет в интеграции соответственно экономическим или политическим мотивам. Социальный же мотив играет своего рода помощника, безусловно важного, но все же второстепенного.

Разделение интеграции на политическую, экономическую или социальную, например в понимании М. Вебера, отражает своего рода функционалистский подход к предмету, т.е. подход для которого имеет значение функциональная сторона интеграции (не путать с функционалистской теорией интеграции).

Так, экономическая интеграция, которую часто рассматривают отдельно, изучая те или иные ее содержательные стороны, отражает комплекс производственно-хозяйственных связей между людьми безотносительно к таким понятиям, как этнос или религия, культура или ментальность. Теории экономической интеграции в современном исследовательском мире представляют собой целое отдельное направление экономических наук. Экономическая интеграция интересует исследователей в рамках функционирования ТНК, экономической политики правительства и т.д. По мнению Л. Шквари экономической интеграция – это процесс взаимного приспособления и объединения национальных экономик различных стран в единую хозяйственную систему¹⁴. Вместе с тем он указывает на мно-

жественность мнений исследователей интеграции, заключающимся в понимании интеграции одновременно как состояния и как процесса.

Интеграция как состояние заключается в отсутствии барьеров перемещению ресурсов и товаров и услуг, а в качестве процесса экономическая интеграция является движением в указанном направлении. Подобное обобщение выражается, например в работах Шишкова Ю.В.¹⁵, но вместе с тем такие исследователи, как В. Рыбалкин, Ю. Щербанин, Л. Балдин заостряют внимание на интеграции все же как на состоянии, т.е. как результате интеграционного процесса, одновременно такие исследователи, как М. Осьмова и А. Бойченко¹⁶ большее внимание уделяют именно самому процессу, т.е. формальной стороне вопроса.

В результате экономической интеграции возникает единое экономическое пространство, единая экономика, отражением чего в политическом смысле является некое новое государственное или надгосударственное образование. Таким образом, интеграция – образование чего-то нового, например, нового рынка с более объемлющей экономикой, нежели отдельные национальные рынки.

Такое понимание интеграции, т.е. в духе новообразования, заложено социальными теориями конца 19-го – 20-го веков, в частности М. Вебером, Э. Дюркгеймом, Т. Парсоном¹⁷.

Вместе с тем понимание интеграции лишь в экономическом смысле весьма ущербно, что доказывается целым направлением теорий интеграции, выросшим из этнологии. Заострить внимание исследователя лишь на хозяйственных аспектах деятельности человека – значит не сказать о человеке ничего. Например, известно, что при одном уровне интеллекта есть более энергичные люди и менее энергичные, одни имеют более приземленные физиологические потребности и со-

Таблица 2
Типология процессов в этносистеме¹⁸.

Процессы	Направленность	
	<i>Конвергенция</i>	<i>Дивергенция</i>
<i>Внутриэтнические</i>	Консолидация	Сепарация Партиация
<i>Межэтнические</i>	Интеграция Ассимиляция Миксация	Диверсификация

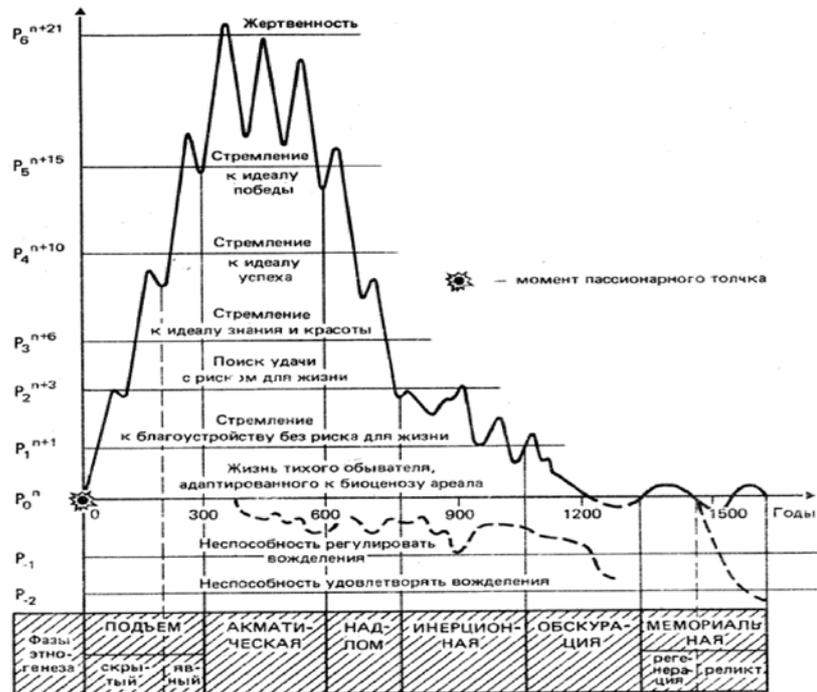


График 2. Изменение уровня пассионарности этноса²¹.

ответственно интересы, другие за свои идеалы жертвуют собой. Этнологические теории в таком случае являются всеобъемлющими, сосредотачивающими взгляд на более фундаментальных факторах, нежели просто хозяйственные. Вместе с тем такие теории в значительной мере дополняют теории экономической интеграции, заполняя необъяснимые с экономической точки зрения теоретические лакуны.

Попытка развить социальный дарвинизм в духе изоморфизма одновременно спроецировать концепцию групповой солидарности Э. Дюркгейма на интеграционную теорию получил название примордиализма. Этносы при таком подходе понимаются как сообщества, пронизанные кровнородственными узами. Этносы понимаются в качестве

живых организмов, наделенных энергией и неким общим разумом, а также возрастом с соответствующими этапами развития.

Сторонником примордиализма М. Хрустальевым была сконструирована матрица межэтнических и внутриэтнических процессов (см. табл. 2), критерием которой является центростремительное или центробежное направление движения.

В соответствии с этой матрицей интеграция находится в кластере межэтнической конвергенции и понимается Хрустальевым М.А. как встречное движение двух самостоятельных, зрелых этносов, сближающихся по своим характеристикам, но не достигающих полного слияния¹⁹.

Значителен вклад в развитие примордиализма в СССР

академика Ю. Бромлея, который всеобъемлюще обосновал этапы развития наций, начиная от состояния племени, народности и т.д. Им разработаны критерии такого деления. А также проанализированы характеристики этапов национального развития, вплоть до объяснения эффекта национального самосознания, как элемента коллективного мышления. Экономическая сфера развития нации, по его мнению, есть определенная черта развития, т.е. по характеру хозяйственной деятельности можно определить возраст этноса.

Важнейшим, с точки зрения обоснования этнологической интеграции является вклад Л.Н. Гумилева, развившего идеи Вернадского и создавшего теорию пассионарности²⁰.

Пассионарность – это признак, возникающий вследствие мутации (пассионарного толчка) и образующей внутри популяции некоторое количество людей, обладающих повышенной тягой к действию. В соответствии с его теорией народы рождаются и умирают подобно отдельным людям, из которых они состоят, соответственно имеют свой возраст и проходят схожие этапы развития (см. граф.2). По идее Л. Гумилева хозяйственная деятельность народа также выдает его возраст.

Со временем практика мировой интеграции показала ограниченность и примордиалистского подхода, т.к. сама интеграция может принимать самые причудливые формы и быть наполнена различным содержанием. Если в 20-м веке идеалом интеграции считался пример Европы, то с расширением интеграционной практики, европейский пример стал лишь одним из многих, а европейскую интеграцию перестали считать идеальной и универсальной. Наоборот опубликована масса работ, доказывающих уникальность европейского опыта и более того его неповторимость. Таким образом, опровергаются стройные тео-

рии линейной интеграции, когда на основе европейского опыта выводятся признаки идеальной интеграции, которой должны соответствовать остальные интеграционные примеры в мире. Показательна в этом смысле судьба теории интеграции, разработанная Б. Балаши, обосновавшего определенный порядок этапов интеграции, и охарактеризовавшего их. Соответственно данной теории было написано немало учебников, а студенты должны были учить последовательность стадий и верить, что любая интеграция происходит лишь европейским манером.

Сегодня такой линейки интеграции нет, и это подтверждает сама жизнь, как и то, что не может быть одностороннего толкования интеграции, концентрации исследовательского интереса на экономических или политических ее мотивах. Интеграция сегодня – их сочетание и многосторонняя данность, изучать которую необходимо комплексно. Если по логике исследователей интеграции 20-го века можно было разделить интеграционную триаду:

- под экономической интеграцией в широком смысле понимается сращивание рынков,
- под социальной – сближение и унификация обществ,
- под политической – создание надгосударства;

то на современном этапе необходимо констатировать неразрывность интеграции, высокую плотность интеграционных отношений и непредсказуемый результат интеграционного процесса.

Наиболее основополагающими в плане системного изучения исследований интеграции общепризнанны работы В.Б. Княжинского, В.Г. Барановского, Ю.А. Борко, Ю.В. Шишкова, по юго-восточной интеграции наиболее значимыми являются работы Н.П. Малетина, В.В. Самойленко.

Что касается фундамента исследований интеграции в мировой библиографии необ-

ходимо выделить работы Э. Дюркгейма, М. Вэбера, К. Дойча, Д. Митрани, Э. Хааса.

Среди работ сравнительно-интеграционного пласта можно выделить работы Е.Ю. Лицаревой, М.В. Стрежневой, Ю.В. Шишкова и др.

Широта дискуссии по проблеме интеграции породила обилие научных подходов и целые направления, истолковывающие интеграцию по-разному. Те или иные определения порой совершенно не похожи не по признакам интеграции, не по ожидаемому результату интеграционного процесса, не похожи они и в отношении содержания и формы. Одни авторы определяют интеграцию более жестко конкретно, другие сознательно оставляют простор толкования определяемого явления. Важное значение в понимании интеграции имеет и та или иная теоретическая принадлежность автора, например, относит ли он себя к функционалистской школе или он является сторонником федералистских взглядов, исследует ли он содержание интеграционного процесса или определяет его через формы его проявления и т.д.

В целом по логике данной работы можно перечислить некоторые признаки интеграции и попытаться дать простое описательное определение.

1. Комплексность. Интеграция сочетает в себе процессы экономического, социального и политического порядка, т.е. это комплексное явление;

2. Разноплановость. Необходимо различать формальную и содержательную стороны интеграции;

3. Этап. Современная интеграция является этапом более фундаментальных процессов развития человечества и имеет четкое отношение к модели хозяйствования;

4. Уникальность и историческая конкретность. Интеграция – уникальная форма отношений, для которой не может быть шаблона и стандартов, поэтому определить можно

конкретное, но не универсальное интеграционное явление;

5. Международный характер;

6. Укрупнение. Ведет к появлению более масштабного сообщества, на основе взаимопроникновения нескольких малых;

7. Характеристики. Интеграция может обладать характеристиками, например такими, как скорость, уровень, направление и др.;

8. Результат. Результаты интеграции могут различаться от простого сотрудничества с минимальным встречным движением, до возникновения надгосударственного образования с размыванием обособленности входящих в него социумов;

Обобщив, Интеграция – это комплексное, уникальное и разноплановое явление, этап развития международных отношений, обладающее специфическими характеристиками и выражающееся в конвергенции национальных сообществ и усреднения их характеристик.

Литература

1. Гумилев Л.Н. От Руси до России. М.: Айрис-пресс, 2012.

2. Куденхове-Калерги, Р. Н. Пан-Европа. — М.: Вита Планетаре, 2006.

3. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под. ред. И.С. Королева. — М.: Юристъ, 2003.

4. Осьмова М.Н., Бойченко А.В. Глобализация мирового хозяйства Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2006.

5. Семёнов А.К. Международные экономические отношения. М. 1999.

6. Сравнительная интеграция. Практика и модели интеграции в зарубежной Европе и Тихоокеанской Азии/ А.А.Байков; отв. ред. А.Д.Богатуров. — М.: Аспект Пресс. 2012.

7. Хрусталев М.А. Методология политического анализа. М.: Проспект, 2010.

8. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ? М. 2001.

9. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: Учеб. Пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011.

10. Sibert H. and Klod H. Towards Global Competitions: Catalyst and constraints. Kiel, December 1998.

Ссылки:

1 Sibert H. and Klod H. Towards Global Competitions: Catalyst and constraints. Kiel, December 1998. P.2

2 Хазин М. лекция в МГИМО 26.03.13 <http://www.youtube.com/watch?v=T2vNY5TFeA4>

3 Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под. ред. И.С. Королева. — М.: Юристъ, 2003. С.495

4 Расчеты автора на основе данных The World bank. <http://data.worldbank.org/indicator?display=default>

5 Семёнов А.К. Международные экономические отношения. М. 1999г. С.53

6 А Хазин М. лекция в МГИМО 26.03.13 <http://www.youtube.com/watch?v=T2vNY5TFeA4>

7 История экономических учений / Под. ред. А.Автономова, О.Ананьева, Н.Макашевой : Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. С.58

8 Там же.

9 Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ? М. 2001. 407С.

10 Семёнов А.К. Международные экономические отношения. М. 1999г. 357С.

11 Сравнительная интеграция. Практика и модели интеграции в зарубежной Европе и Тихоокеанской Азии/ А.А.Байков; отв. ред. А.Д.Богатуров. — М.: Аспект Пресс. 2012. — с.6

12 Материалы видеолекции А. Фурсова 2.04.2015 <https://www.youtube.com/watch?v=XgyVF4asXHo>

13 Куденхове-Калерги, Р. Н. Пан-Европа. — М.: Вита Планетаре, 2006.

14 Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: Учеб. Пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 315с.

15 Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ? М. 2001. 407С.

16 Осьмова М.Н., Бойченко А.В. Глобализация мирового хозяйства Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2006,376 с

17 Сравнительная интеграция. Практика и модели интеграции в зарубежной Европе и Тихоокеанской Азии/ А.А.Байков; отв. ред. А.Д.Богатуров. — М.: Аспект Пресс. 2012. — с.190

18 Хрусталев М.А. Методология политического анализа. М.: Проспект, 2010. С.100

19 Там же.

20 Гумилев Л.Н. От Руси до России. М.: Айрис-пресс, 2012. С.24

21 Там же.

Some aspects of the solution concepts of international integration

Morozov V.V.

Gubkin Russian State University of Oil and Gas

This paper studies the problem of determining the nature of integration, as a phenomenon of global socio-economic system, are presented and analyzed various approaches to the definition of its nature. The author attempts to systematize knowledge about integration in its various aspects, Parallels the economic, cultural, socio-political sides of integration, given the complex views on the nature of integration at the level of ethnogenesis. Integration is considered including in the framework of the formation approach, the development of which is determined by the place of the concept of globalization in a range of integration theories. The article presents the analysis of the

objective function integration, defined and analyzed the approaches with respect to the impact of the integration process. Systematic concepts such as the nature and form of integration, integration is defined tirade, as well as identify signs of integration, as a phenomenon of international relations.

The result of the integration of theoretical the author considers the resulting set of characteristics of integration, combining the results of the analysis of known approaches to the problem, for which a simple descriptive way to approach the problem of definition of integration.

Keywords: integration, economic integration, economy, capitalism, globalization.

References

1. Gumilev L.N. From Russia to Russia. M.: Ayres press, 2012.
2. Kudenkhove-Kalerg, R. N. Ban Europe. — M.: Vita Planetare, 2006.

3. World economy: global tendencies in 100 years / Under. edition I.S. Koroleva — M.: Юристь, 2003.
4. Osmove M. N., Voychenko A.V. Globalization of the world economy Manual. - M.: INFRA-M, 2006.
5. Semyonov A.K. International economic relations. M 1999.
6. Comparative integration. Practice and models of integration in foreign Europe and the Pacific Asia. A. Baykov; отв. edition A.D. Bogaturov. — M.: Aspect Press. 2012.
7. Khrustalyov of M. A Metodologiya of the political analysis. M.: Prospectus, 2010.
8. Shishkov Yu.V. Integration processes on the XXI century threshold: why the CIS countries aren't integrated? M 2001.
9. Shkvar L.V. The international economic integration in morovy economy: Studies. Grant. — M.: INFRA-M, 2011.
10. Sibert H. and Klod H. Towards Global Competitions: Catalyst and constraints. Kiel, December 1998.

Обзор развития атомной энергетики в регионах мира

Шорохова Екатерина Олеговна,
аспирант РГУ нефти и газа имени
И.М. Губкина

В статье приведен обзор развития атомной энергетики в регионах мира. В разных регионах мира развитие атомной энергетики происходит разнонаправлено. Если во Франции, Словакии, Венгрии, Украине, Бельгии, Швеции, Швейцарии, Словении, Чехии, Финляндии, Болгарии, Армении, Южной Корее и Испании доля атомной энергии в производстве электроэнергии занимает больше 20%, то в Германии, Швейцарии наоборот происходит постепенное уменьшение роли атома. Особенность развития и основной тенденцией атомной энергетики в настоящее время заключается не в наращивании, а в обновлении и модернизации мощностей или в продлении срока эксплуатации, так как большинство реакторов работает больше 25 лет. Китай и Индия намерены диверсифицировать свой энергобаланс за счет массового строительства новых атомных станций. Из 67 строящихся энергоблоков, только на Китай и Индию приходится 30. Россия является мировым лидером не только по инновациям и технологиям в отрасли, но еще и по количеству международных заказов на строительство энергоблоков во всем мире. При этом можно говорить, что развитие атомной энергетики ведет к новой «ядерной эре». Атомная энергетика – это практически исключительная возможность снижения выбросов углекислого газа в атмосферу. Однако в ряде стран у атомной энергетики развивается конкуренция в виде ВИЭ. Одним из основных препятствий в расширении атомной энергетики в общем энергобалансе является стоимость строительства АЭС и недоработанная нормативная база. Поэтому, по мнению автора, только поддержка государств сможет создать благоприятные условия для отрасли.

Ключевые слова: мировая энергетика, энергобаланс, атомная энергетика, АЭС, атомный энергоблок, электроэнергия.

Прошло уже более полувека с момента начала использования мирного атома, и, хотя доля атомной энергетики в мировом энергобалансе пока не очень велика (в 2014 году доля атомной энергии в мировом энергобалансе составила всего 4,4%), этот показатель постоянно растет (в 1979 году она составляла лишь 0,9%¹). Что говорит об устойчивом тренде к росту значения атомной энергии в долгосрочном периоде.

Сегодня в мире эксплуатируется 441 атомный энергоблок. Их количество не сильно изменилось с 2002 года (438 энергоблоков), что позволяет некоторым специалистам сделать вывод о стагнации в развитии мировой атомной энергетики. Главными сдерживающими факторами являются высокая стоимость строительства АЭС, риски их эксплуатации, проблемы утилизации отходов ядерного топлива и нераспространение ядерного оружия. Вместе с тем, необходимо помнить, что атомная энергия является практически единственным доступным человеку способом предотвратить дальнейший рост выбросов углекислого газа. Этот факт, а также ряд других предпосылок позволяют говорить о вероятности наступления «второй ядерной эры».

Уже сегодня значительное количество государств обеспечивают более 10% своего энергобаланса за счет использования атомной энергии. На Рис. 1 показана доля атомной энергии в выработке электроэнергии в различных странах мира. Как видно из рисунка наибольшей является ее доля во Франции, Венгрии и Бельгии. Основной вклад в рост потребления энергии АЭС вносят преимущественно такие страны, как Франция, Китай и Южная Корея. Япония долгое время оставалась одним из лидеров по использованию атомной энергии, однако катастрофа на АЭС «Фукусима-1» стала существенным препятствием для дальнейшего развития отрасли в этой стране.

Очевидно, развитие мировой ядерной энергетики отличается в различных странах и регионах мира. Большое значение имеет энергетическая и экологическая политика той или иной страны, динамика спроса на электроэнергию, доступность других источников энергии, структура региональных и национальных энергетических рынков и нормативно-правовое регулирование энергетики.

В будущем, страны, уже обладающие развитым сектором атомной энергетики, такие как Франция, США и другие, будут сосредоточены на модернизации существующих атомных мощностей и обеспечении их дальнейшей и безопасной эксплуатации. В странах, только начинающих развивать атомную энергетику, очень многое будет зависеть от подхода к строительству АЭС, обеспечения нормативно-правовой базы и наличия высококвалифицированного персонала.

Для любого государства основным препятствием для развития атомной энергетики является крайне высокая стоимость строительства и ввода в эксплуатацию АЭС. Особенно это касается новейших реакторов третьего поколения (так называемых Gen-3 и Gen-3+ реакторов), мощность которых колеблется в диапазоне от

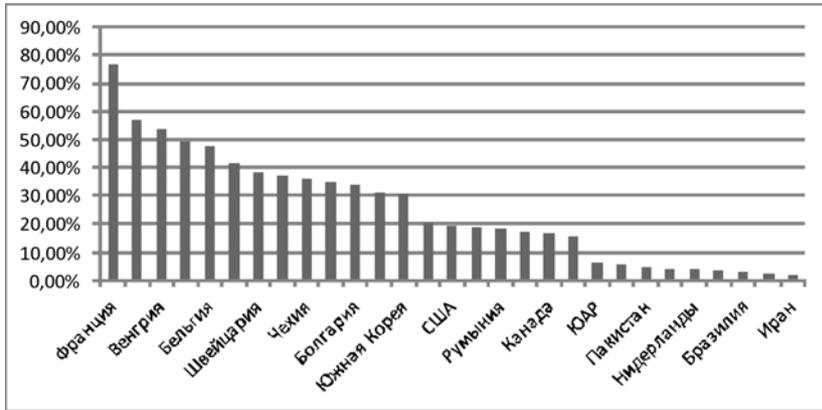


Рис. 1. Доля атомной энергии в производстве электроэнергии в различных странах мира в 2014 году
Источник: *iaea.org*

1000 до 1700 мегаватт. Необходимость инвестирования значительных средств на начальном этапе развития атомной инфраструктуры снижает число стран, потенциально готовых к использованию мирного атома.

Анализ национальных энергетических стратегий ряда стран показывает, что для некоторых стран ОЭСР и ЕС ключевой задачей в развитии атомной энергетики будет являться наращивание роли атома в процессе перехода на экологически чистые источники энергии. На сегодняшний день средний возраст энергоблоков АЭС в странах ОЭСР составляет 25-27 лет, что означает необходимость вывода из эксплуатации более 130 энергоблоков к 2050 году. Атомная энергетика может сыграть очень большую роль в развитии экологически чистых источников энергии и обеспечении энергонезависимости ЕС. Основным конкурентом атомной энергетики являются возобновляемые источники энергии, в пользу которых в основном делается выбор при разработке европейской энергетической стратегии. Однако ВИЭ на сегодняшний день имеют весьма ограниченный потенциал к росту на фоне обостряющихся проблем энергетической безопасности ЕС. В то же время у Евросоюза, в отличие от многих других стран, имеются все необходимые возможнос-

ти, ресурсы и технологии для значительного увеличения инвестиций в атомную энергетику.

В США около 19% всей электроэнергии вырабатывается на АЭС, общее число энергоблоков составляет 99 единиц. Это довольно высокий показатель, и учитывая то, что большинство АЭС построены в 1950-1960-х годах XX столетия, США потребуются крупные вложения в отрасль для поддержания работоспособности действующих и постройки новых атомных реакторов. Ключевым мотивом для инвестирования в АЭС в США является весьма конкурентоспособная цена электроэнергии, выработанной на атомных электростанциях, что объясняется особенностями структуры электроэнергетического рынка страны. Кроме того, потребители заинтересованы в максимально надежных и стабильных поставках электроэнергии, и здесь у АЭС также имеются преимущества. По этой причине реконструкция и развитие атомной энергетической инфраструктуры в США является привлекательной с экономической и стратегической точки зрения.

Китай является мировым лидером по темпам строительства и ввода в эксплуатацию новых АЭС. На данный момент в Китае действует 31 энергоблок, которые вырабатывают всего лишь 2,39% от всей производимой электроэнергии, однако на различных стадиях строи-

тельства находятся еще 24 мощных энергоблоков новейших конструкций. Постоянно растущий спрос на энергию подстегивает КНР к созданию новых генерирующих мощностей, а также к диверсификации энергодоланса в целях обеспечения собственной энергетической безопасности. Данные тренды справедливы и для Индии, а также ряда других быстроразвивающихся азиатских государств.

Наиболее перспективным, хотя и противоречивым регионом мира для развития атомной энергетики является Ближний Восток. На фоне высокого спроса на энергию здесь практически отсутствуют атомные электростанции, не считая одной в Иране. Для нефтегазовых государств Ближнего Востока атомная перспектива имеет особую привлекательность: наращивание использования атомной энергии позволит таким государствам как Иран, ОАЭ, Кувейт, Катар и другим сократить внутреннее потребление углеводородов в целях собственной генерации электроэнергии, что обеспечит им дополнительные возможности для роста экспорта углеводородов на мировые рынки.

Прогнозы МЭА свидетельствуют, что, несмотря на давление, которое испытала мировая атомная энергетика после катастрофы на АЭС «Фукусима-1» в Японии, рост доли и значения мирного атома в средне- и долгосрочной перспективе остается наиболее вероятным сценарием.² Ожидается, что к 2050 году доля атомной энергетики в мировом энергодолансе может увеличиться с нынешних 4,4% до 17%. На сегодняшний день в мире на разных стадиях строительства находится 67³ атомных реактора – это больше, чем когда-либо в истории, причем подавляющее большинство из них – в Китае.

Скорее всего, именно Китаю предстоит внести наибольший вклад в развитие мировой атомной энергетики. Вероятно, на его долю может прийти до

трети всей атомной генерации в мире к 2050 году. Другими точками роста для атомной энергетики будут Индия, Россия и Ближний Восток. В странах ОЭСР, за небольшим исключением, доля атомной энергетики либо незначительно сократится, либо останется неизменной.

Российская Федерация в свою очередь является одним из мировых лидеров по уровню развития технологий атомной энергетики. Советский союз стал страной, запустившей первую в мире атомную электростанцию в 1954 году. По данным IAEA на 2014 год в России в эксплуатации находилось 35 реакторов, при этом, в стадии строительства – 8 энергоблоков. Атомная энергетика занимает более 18% в общем производстве электроэнергии в России.

На данный момент у «Росатома» заключено зарубежных контрактов на сумму более 110 млрд долл. США на строительство 30 энергоблоков в зарубежных странах. Доля «Росатома» на мировом рынке ядерного топлива достигает 17%. В настоящее время ГК «Росатом» является единственной в мире корпорацией, способной полностью обеспечить каждый этап жизненного цикла АЭС, она обеспечивает комплексный подход в области АЭС с самого начала до вывода из эксплуатации. В 2010 году была утверждена федеральная целевая программа «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010-2015 годов и на перспективу до 2020 года», ее задачей стало развитие реакторов на быстрых нейтронах с замкнутым циклом. Атомная энергетика имеет стратегическое значение для Российской Федерации. При сохранении текущих темпов строительства новых энергоблоков доля выработанной АЭС электроэнергии достигнет 25-30% к 2030 году.

Главным приоритетом для атомной энергетики по-прежнему остается обеспечение экологической безопасности при строительстве, эксплуата-

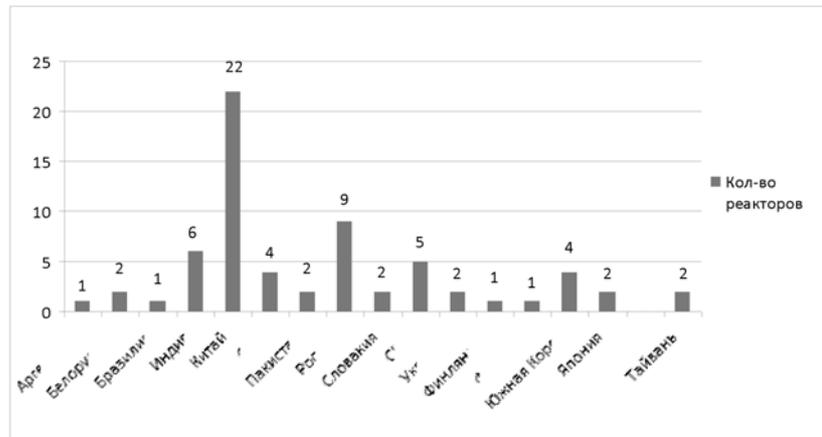


Рис. 2. Строящиеся атомные реакторы в мире, по состоянию на 2015 год. Источник: сформировано автором на основе материалов IAEA

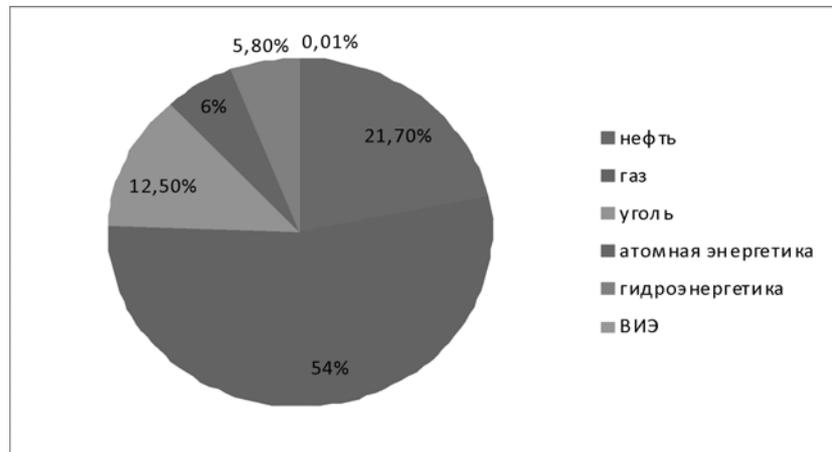


Рис. 3. Структура энергобаланса Российской Федерации (2014 г.) Источник: составлено автором по данным ВР

ции и выводе из эксплуатации ядерных энергоблоков. Непосредственная ответственность за это лежит на компаниях-операторах АЭС, однако в данном вопросе велика роль как государств, так и международных регулирующих органов – в первую очередь, МАГАТЭ. Задачей регуляторов является обеспечение эффективной и современной нормативно-правовой базы функционирования ядерной энергетики.

Правительства, в свою очередь, могут способствовать улучшению инвестиционных условий для отрасли. В первую очередь это зависит от избранной государством энергетической стратегии на долгосрочную перспективу. Так, Европейский Союз предпочел сделать ставку на развитие ВИЭ, в то время как Китай стремится макси-

мально диверсифицировать свой энергобаланс, а страны Ближнего Востока всерьез рассматривают возможности массированного использования АЭС. Также именно на правительствах государств лежит ответственность за осуществление фундаментальных НИОКР в области ядерной энергетики.

Литература

1. Телегина Е.А. // Угледородная экономика. М.: Издательский центр РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, 2012.
2. Итоги деятельности ГК «Росатом». Публичный годовой отчет за 2014 год.
3. BP Statistical Review of World Energy 2015
4. Cogent (2010), "Next generation: Skills for new build nuclear", Cogent, United Kingdom.

5. EC (European Commission) (2010), Europeans and Nuclear Safety, Eurobarometer 324, European Commission, Brussels.

A Ehlert at the IEA/NEA Nuclear Technology Roadmap Update Workshop, 23-24 January 2014, Paris.

6. FEPC (Federation of Electric Power Companies) (2014), Electricity Review Japan, the Federation of Electric Power Companies of Japan

7. IAEA (2012), Managing Siting Activities for Nuclear Power Plants, IAEA Nuclear Energy Series, No. NG-T- 3.7, International Atomic Energy Agency, Vienna

8. IAEA (International Atomic Energy Agency) (2007),

9. IEA (2014), Tracking Clean Energy Progress 2014, OECD/IEA, Paris.

10. IEA (International Energy Agency) (2015 forthcoming), Energy Technology Perspectives: Scenarios and Strategies to 2050, OECD/IEA, Paris.

11. IEA/NEA (2010), Technology Roadmap: Nuclear Energy, OECD/IEA/NEA, Paris.

12. Milestones in the Development of a National Infrastructure for Nuclear Power, International Atomic Energy Agency, Vienna

13. NEA (2012a), Nuclear Energy Today, 2nd edition, OECD/NEA, Paris.

14. NEA (2012b), The Economics of Long-Term Operation of Nuclear Power Plants, OECD/NEA, Paris.

15. NEA (2012c), Nuclear Education and Training: From Concern to Capability, OECD/NEA, Paris.

16. NEA (2013), The Fukushima Daiichi Nuclear Power Plant Accident: OECD/NEA Nuclear Safety Response and Lessons Learnt, OECD/NEA, Paris.

17. NEA (2014a), The Characteristics of an Effective Regulator, OECD/NEA, Paris.

18. NEA (2014b), Nuclear Energy Data, OECD/NEA, Paris.

19. NEA/IAEA (2014), Uranium 2014: Resources, Production and

Demand, joint NEA/IAEA publication, OECD/NEA, Paris.

20. NUGENIA (2013), NUGENIA Roadmap 2013, Nuclear Generation II and III Association, Brussels.

Ссылки:

1 BP Statistical Review of World Energy 2015 / IEA World Energy Outlook 2015.

2 IEA Technology Roadmap – Nuclear Energy. 2015 Edition.

3 iaea.org

The review of nuclear power development in regions of the world

Shorohova E.O.

Russian State University of Oil and Gas
The article considers a review of the development of nuclear energy in the world. In different regions of the world the development of nuclear energy takes place in different directions. When in France, Slovakia, Hungary, Ukraine, Belgium, Sweden, Switzerland, Slovenia, Czech Republic, Finland, Bulgaria, Armenia, South Korea and Spain, the share of nuclear energy in electricity production takes more than 20%, in Germany, Switzerland, on the contrary there is a gradual decrease role of nuclear power. Features of development and the main trend of nuclear power up to date is not to build up but is in renovation and modernization of nuclear reactors or in extending the period of operation, as most reactors running for over 25 years. China, India diversifies its energy balance due to the massive construction of new nuclear power stations. Of the 67 units, which are under construction, only China and India are accounted for 30.

Russia is the world leader not only in innovation and technology in the industry, but also in the number of international orders for the construction of nuclear reactors in the world. It is possible to say that the development of nuclear energy leading to a new «nuclear era». Nuclear energy is almost the exclusive opportunity to reduce carbon dioxide emissions into the atmosphere. However, in a number of countries there is a competition between the nuclear power and the renewable energy. One of the main difficulties in the expansion of nuclear energy in the total power balance is the cost of building nuclear power plants and underdeveloped regulatory framework. Therefore, according to the author, only the

support of the state could create favorable conditions for the industry.
Keywords: world energy, power balance, nuclear power, atomic power plant, nuclear reactor, energy.

References

1. EA Telegina // The hydrocarbon economy. M.: Publishing Center Russian State University of Oil and Gas named after IM Gubkin, 2012.
2. The results of GC activity «Rosatom». A public annual report for 2014.
3. BP Statistical Review of World Energy 2015
4. Cogent (2010), «Next generation: Skills for new build nuclear», Cogent, United Kingdom.
5. EC (European Commission) (2010), Europeans and Nuclear Safety, Eurobarometer 324, European Commission, Brussels.
6. A Ehlert at the IEA / NEA Nuclear Technology Roadmap Update Workshop, 23-24 January 2014, Paris.
7. FEPC (Federation of Electric Power Companies) (2014), Electricity Review Japan, the Federation of Electric Power Companies of Japan
8. IAEA (2012), Managing Siting Activities for Nuclear Power Plants, IAEA Nuclear Energy Series, No. NG-T- 3.7, International Atomic Energy Agency, Vienna
9. IAEA (International Atomic Energy Agency) (2007)
10. IEA (2014), Tracking Clean Energy Progress 2014, OECD / IEA, Paris.
11. IEA (International Energy Agency) (2015 forthcoming), Energy Technology Perspectives: Scenarios and Strategies to 2050, OECD / IEA, Paris.
12. IEA / NEA (2010), Technology Roadmap: Nuclear Energy, OECD / IEA / NEA, Paris.
13. Milestones in the Development of a National Infrastructure for Nuclear Power, International Atomic Energy Agency, Vienna
14. NEA (2012a), Nuclear Energy Today, 2nd edition, OECD / NEA, Paris.
15. NEA (2012b), The Economics of Long-Term Operation of Nuclear Power Plants, OECD / NEA, Paris.
16. NEA (2012c), Nuclear Education and Training: From Concern to Capability, OECD / NEA, Paris.
17. NEA (2013), The Fukushima Daiichi Nuclear Power Plant Accident: OECD / NEA Nuclear Safety Response and Lessons Learnt, OECD / NEA, Paris.
18. NEA (2014a), The Characteristics of an Effective Regulator, OECD / NEA, Paris.
19. NEA (2014b), Nuclear Energy Data, OECD / NEA, Paris.
20. NEA / IAEA (2014), Uranium 2014: Resources, Production and Demand, joint NEA / IAEA publication, OECD / NEA, Paris.
21. NUGENIA (2013), NUGENIA Roadmap 2013, Nuclear Generation II and III Association, Brussels.

Организация эффективного управления предприятием на основе информационных технологий

Алоев Толя Баширович,
доцент кафедры автоматизированных информационных технологий, кандидат технических наук, доцент, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, aloev@list.ru

Батова Инна Андреевна,
магистрант направления «Прикладная информатика в аналитической экономике» Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, inna.batova.93@mail.ru

Бесланев Руслан Алексеевич,
магистрант направления «Прикладная информатика в аналитической экономике» Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, dragon07@mail.ru

Важнейшей задачей настоящего периода развития общества является оптимальное и эффективное использование больших возможностей ЭВМ. Вместе со стремительным развитием технического и программного обеспечения современной вычислительной техники растёт и актуальность этой задачи. Разработка и внедрение в практику управления предприятиями автоматизированных информационных систем – это оптимальный путь решения данной задачи [1,7].

Данная статья посвящена вопросам проектирования и разработки автоматизированных информационных систем: для менеджера по работе с клиентами предприятия; для диспетчеризации, контроля и управления процессом автоперевозок. Разработанные программные продукты способствуют организации эффективного управления предприятием за счет обеспечения корректного ведения базы данных, содержащей данные о персонале предприятия (менеджерах), клиентах, заключенных договорах, счетах и платежах. Они позволяют дополнить базу данных средствами точного и частичного поиска информации и обеспечивают: ссылочную целостность базы данных, формирование различных отчетов, ведение качественного учета договоров и клиентов предприятия, контроль и управление процессом автоперевозок. Ключевые слова: автоматизированная система; управление предприятием; база данных; информация; программное обеспечение; эффективность; автоперевозки.

В последние годы особую остроту приобрела проблема качественного и своевременного учета необходимой информации. Повышение качества учета путем его автоматизации является одним из важных путей решения указанной проблемы. Автоматизация учета информации позволяет организовать эффективное управление предприятием. При автоматической обработке информации достигается оптимальное распределение функций между различными пользователями системы и техническими средствами [1]. Системы автоматизации учета информации минимизируют сроки обработки информации и позволяют быстрее находить решение, используя исходные данные. При этом очень важно, что вся информация хранится в одном месте. Это позволяет централизовать управление учетом информации.

Учет клиентов, счетов и заказов является неотъемлемой частью функционирования любой организации. Поэтому для успешного функционирования предприятия необходимо вести качественный учет продаваемого оборудования, что становится особенно актуальным настоящим периодом.

В процессе исследовательской работы нами был проведен анализ существующей на предприятии нормативно-справочной и результатной информации, разработана информационно-логическая модель данных, обеспечивающая оперативный и количественно-суммовой учет заказов для машиностроительных предприятий. Был сделан вывод о том, что учет заказов должен вестись в разрезе клиентов, чтобы в любой момент времени можно было получить необходимую информацию о состоянии дел по работе с каждым из клиентов.

Для удобства ввода и хранения входных данных в описываемом программном комплексе используется следующая нормативно-справочная информация: клиентская база, база менеджеров, категории оборудования, база контактов, база договоров, база счетов, база платежей, база продукции.

Структура данных представлена двенадцатью таблицами.

Результатной информацией являются готовые к печати документы, которые формируются в процессе работы с программой: счет, договор, список счетов, работа с клиентом, отчеты по платежам.

В результате анализа предметной области была разработана функциональная модель, разрабатываемой системы учета заказов для машиностроительных предприятий. Проектирование проводилось на основе методологии IDEF0 и DFD [3,6].

С использованием программы BPWin 4.0 [3,4] проведено моделирование информационных потоков существующего процесса обработки данных и разработанной автоматизированной системы.

Контекстная диаграмма системы реализована с помощью методологии IDEF0.

Функциональная декомпозиция системы (рис. 1) выполнена по методологии DFD.

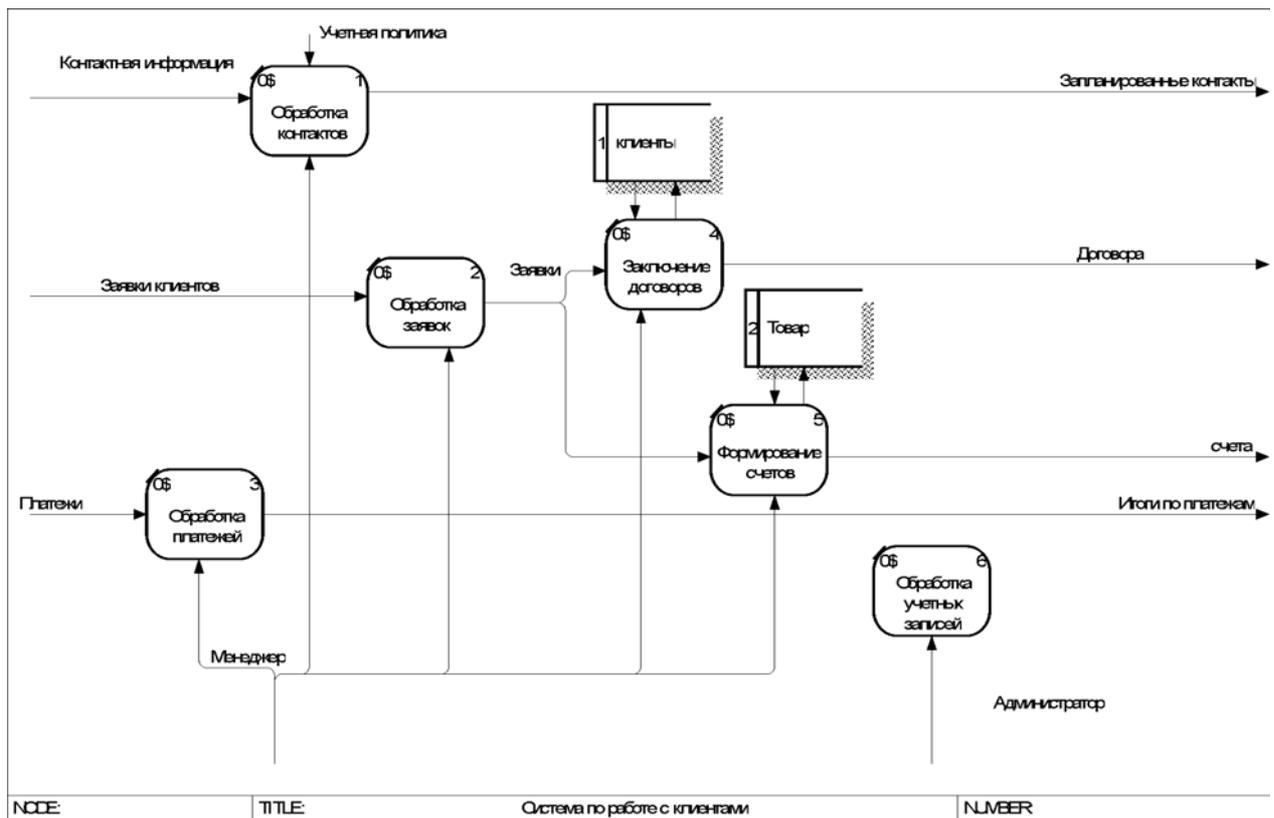


Рис. 1. Диаграмма декомпозиции системы

Пользователь имеет возможность выбора функций системы, применяя кнопочное меню. Он видит перед собой содержимое базы данных в виде экранного документа, в котором значения реквизитов (полей) отвечают наименованиям из его предметной области согласно заданию проекта, а не условным обозначениям полей базы данных.

Взаимодействие с пользователем осуществляется посредством экранных форм.

На основе построенной модели данных разработана программа, которая обеспечивает корректное ведение базы данных, содержащих данные о персонале предприятия (менеджерах), клиентах, заключенных договорах, счетах и платежах, а также дополнить ее средствами точного и частичного поиска информации, обеспечения ссылочной целостности базы данных, формирования различных отчетов.

Информационное обеспечение учета договоров реали-

зовано в СУБД ACCESS 2003 [5]. Программная оболочка разработана в среде Borland Delphi 7.0, которая реализует объектно-ориентированный подход и визуальные средства быстрой разработки приложений [2].

Разработанный программный продукт обеспечивает ведение качественного учета договоров и клиентов предприятия. Созданная автоматизированная система поддерживает все операции, связанные с учетом, обработкой и предоставлением необходимых данных.

Система позволяет формировать итоговые отчеты по данным из этой базы и обеспечивает ввод, удаление, хранение и редактирование информации, которая содержится в таблицах данных.

Программная система обладает развитым графическим интерфейсом. С данной программой могут работать пользователи различной квалификации. Схема работы программы представлена на рис. 2.

Результатами разработки являются: информационное обеспечение управления предприятием в формате СУБД ACCESS 2003; пользовательский интерфейс, включающий экранные формы для работы со справочными и оперативными данными; формы документов и отчетной документации для автоматизированной подготовки на рабочем месте требуемой информации; запросы, обеспечивающие формирование данных для первичных и отчетных документов; руководство пользователя.

Применение данной системы показывает существенную экономию рабочего времени и повышение производительности труда.

Другим объектом разработки является программное обеспечение для накопления, доступа, обработки и администрирования информации, хранящейся в базе данных автотранспортного предприятия.

На основе методологий IDEF0 и DFD разработана функ-

циональная модель разрабатываемой автоматизированной системы управления автоперевозками. Построены контекстная диаграмма и функциональная декомпозиция системы.

Для построения инфологической модели данных используется удобный инструмент – ERWin [4]. Разработка модели базы данных состоит из двух этапов: составление логической модели и создание на ее основе физической модели. ERwin полностью поддерживает такой процесс, он имеет два представления модели: логическое и физическое.

В результате анализа были выделены 9 объектов, которые описывают данную предметную область.

В проектируемой модели использовалась логико-физическая модель.

Между объектами предметной области существуют связи, которые должны быть отражены в инфологической модели. Связь является логическим соотношением между сущностями. Исходя из особенностей предметной области, выделенных объектов и их атрибутов, разработанной структуры связей построена ER-диаграмма на логическом уровне (рис. 3).

Физическая модель содержит всю информацию, необходимую для реализации конкретной базы данных. Была произведена генерация схемы физической базы данных для модели предметной области в среде ERwin путем выбора целевой СУБД MS Access 2003. При этом сущности логической модели становятся таблицами базы данных, а атрибуты – полями таблиц.

В процессе создания физической модели данных были скорректированы некоторые типы данных значений полей в соответствии с реализацией базы данных.

Физическое описание модели удобнее всего представить в виде таблиц. База данных проекта содержит таблицы, названия которых соответствуют именам сущностей инфологической модели.

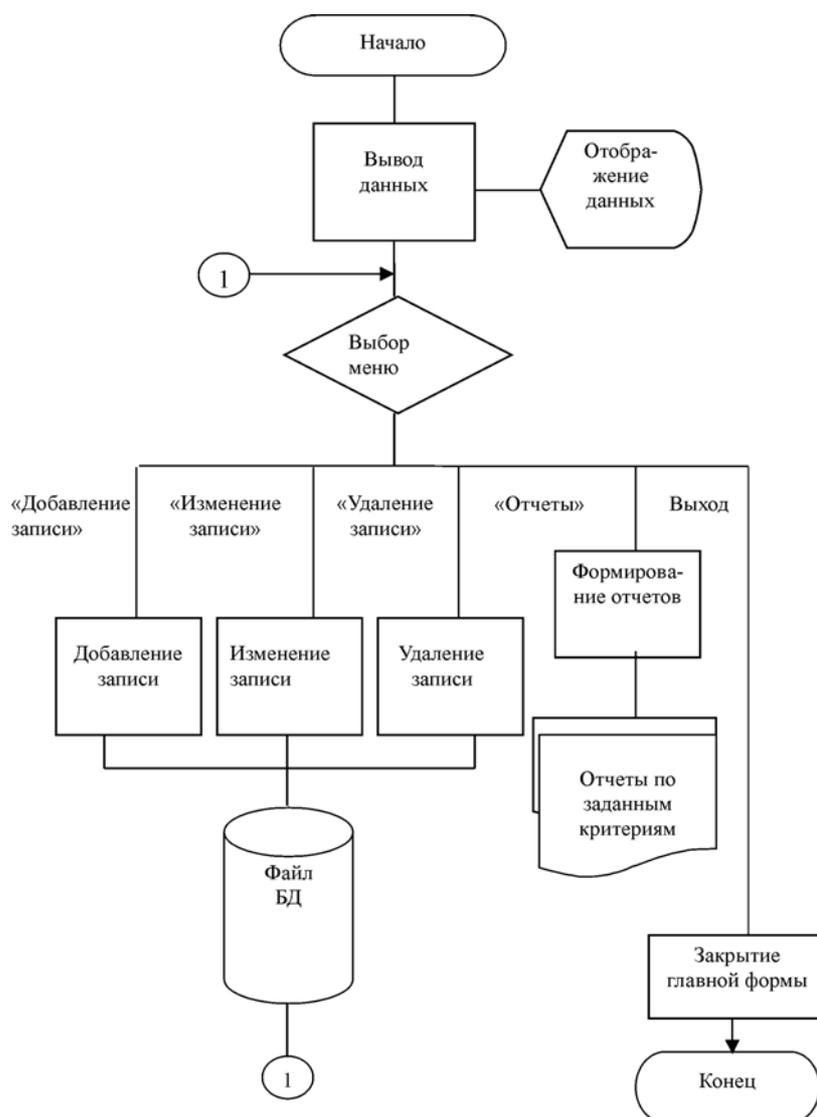


Рис. 2. Схема работы программы

В разработанном проекте используется серийная система кодирования, позволяющая кодировать установленные множества объектов, учитывая возможность расширения кодируемого множества и разбиение по одному признаку классификации.

В созданном программном комплексе используется следующая нормативно-справочная информация: автомобили, виды ГСМ, клиентская база, марки автомобилей, обслуживающий персонал, справочник маршрутов. Результатной информацией являются готовые к печати документы: счет, заказ-наряд, отчет по автопарку, ре-

естр маршрутов.

Для разработки программного обеспечения выбран язык программирования Visual Basic For Applications (VBA), входящий в состав MS ACCESS 2003 [5].

Рассмотрим назначение основных модулей автоматизированной системы управления автоперевозками:

- главное меню – главное окно программы. Обеспечивает взаимодействие всех модулей программы.

- Автомобили, ГСМ, справочник клиентов, марки транспортных средств, персонал организации, справочник маршрутов – содержат справочную

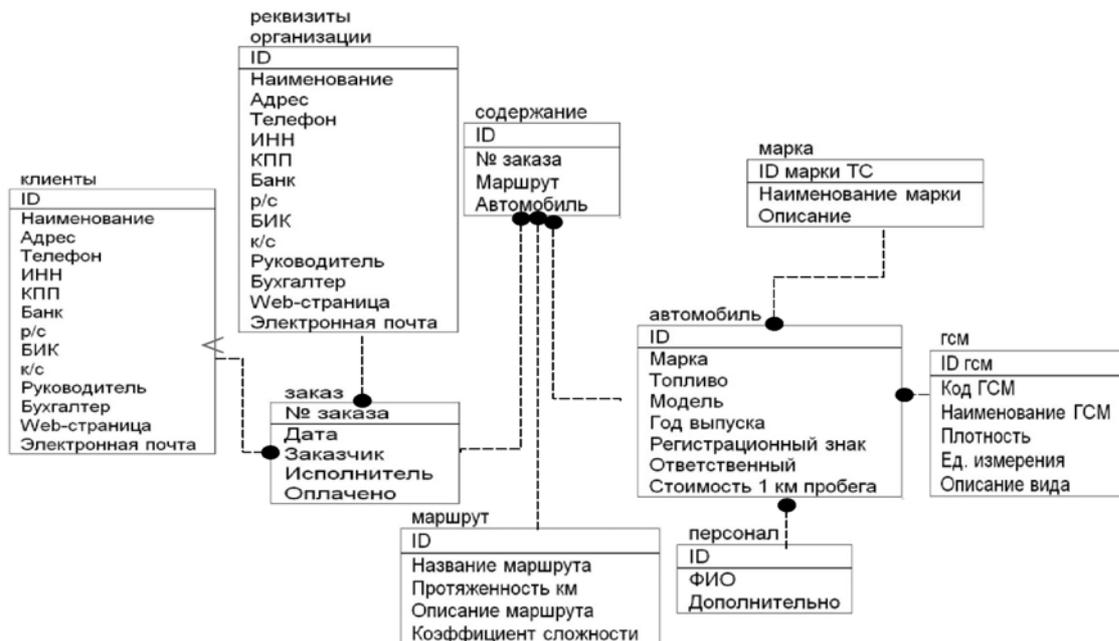


Рис. 3. ER-диаграмма на логическом уровне

информацию в соответствии с названием, каждого из модулей.

- Заказы – содержит информацию о заказах клиентов.

- Реквизиты – контактная информация для связи с организацией.

- Счет – содержит информацию об оплате за услуги, предоставляемых организации за оказанные услуги.

- Заказ-наряд – содержит информацию о заказе-наряде для водителя.

- Автопарк – содержит сводную информацию об автомобильном парке организации.

- Маршруты – сводный реестр маршрутов, по которым осуществляются перевозки.

Эффективность разработки заключается в централизации управления автоперевозками. Это достигается за счет обеспечения автоматизированной системой планирования работы водителей на основании полученных заявок от организаций-заказчиков, а также опера-

тивного контроля выполнения рейсов водителями автобазы.

Автоматизированная информационная система диспетчеризации, контроля и управления процессом автоперевозок реализует следующие функции: учет водителей, автотранспорта, организаций-заказчиков; планирование работы водителей на основании полученных заявок от организаций-заказчиков; оперативный контроль выполнения рейсов водителями автобазы; учет расхода горюче-смазочных материалов; формирование всех необходимых отчетов о результатах посменной работы водителей, работе автотранспорта, заявках организаций-заказчиков.

В дальнейшем система может быть использована для автоматизации работы транспортного цеха любого предприятия, либо отдельного автотранспортного предприятия, выполняющего заявки сторонних организаций по транспортировке грузов и пассажиров.

Литература

1. Варфоломеева А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 283 с.

2. Культин Н.Б. Основы программирования в Delphi 7 – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. - 608 с.

3. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с Vrpwin 4.0. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2002. - 209 с.

4. Маклаков С.В. Vrpwin, ERwin CASE-средства разработки информационных технологий. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2001. - 304 с.

5. Наумов А.Н., Вендров А.М., Иванов В.К. и др. Системы управления базами данных и знаний; М.: Финансы и статистика, 2010. - 352 с.

6. Черемных С.В., Семенов И.О., Ручкин В.С. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 208 с.

7. Ясенев, В.Н. Информационные системы и технологии в экономике: Учебное пособие для студентов вузов / В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 560 с.

Organization of effective management of the enterprise on the basis of information technology

Aloev T.B., Batova I.A., Beslaneev R.A.

Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekova

The most important task of this period of development is optimum and efficient use of the vast possibilities of the computer. Along with the rapid development of hardware and software of modern computers grows and the urgency of this task. Development and implementation of enterprise management automated information systems is the best way to solve this problem.

This article is devoted to the design and development of automated information systems: the Manager on work with clients of the enterprise; for dispatching, control and management of road transport.

Developed software products facilitate the effective management of the enterprise by ensuring the correct maintenance of a database containing information about personnel of the enterprise (managers), customers, concluded contracts, invoices and payments. They allow you to extend the database by means of exact and partial information retrieval and allow the referential integrity of the database, generating various reports, maintaining quality accounting and enterprise customers, supervision and management of road transport.

Keywords: automated system; enterprise management; database; information; software; efficiency; transportation.

References

1. Varfolomeyeva A.O. Information systems of the enterprise: Manual / A.O. Varfolomeyeva, A.V. Koryakovsky, V.P. Romanov. - M.: Research Center INFRA-M, 2013. - 283 with.

2. Kultin N. B. Programming bases in Delphi 7 – SPb.: BHV-St. Petersburg, 2003.-608 pages.
3. S. V jobbers. Modeling of business processes with Bpwin 4.0. – M.: DIALOG-MIFI, 2002.-209 pages.
4. S.V.'s jobbers of BPwin, ERwin of a CASE development tool of information technologies. – M.: DIALOG-MIFI, 2001.-304 pages.
5. Naumov AN., Vendrov AM., Ivanov V. K., etc. Database management system and knowledge; M.: Finance and statistics, 2010. - 352 with.
6. Cheremnykh S.V., Semenov I.O., Ruchkin V. S. Structural analysis of systems: IDEF technologies. - M.: Finance and statistics, 2003.-208 pages.
7. Yasenev, V. N. Information systems and technologies in economy: Manual for students of higher education institutions / V. N. Yasenev. - M.: UNITY-DANA, 2012. - 560 with.

Интегрированные маркетинговые коммуникации как способ решения проблем продвижения дополнительного профессионального образования

Брезе Юлия Владимировна,
аспирант, каф. рекламы, связей с общественностью и дизайна
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
julia_kemerovo@mail.ru

В статье раскрывается авторский взгляд на проблемы и возможности продвижения услуг дополнительного профессионального образования. Также автором приводятся принципы интегрированных маркетинговых коммуникаций. По итогам делается вывод о необходимости продвижения дополнительного профессионального образования с помощью интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: продвижение услуг дополнительного профессионального образования, проблемы и возможности продвижения услуг дополнительного профессионального образования, интегрированные маркетинговые коммуникации, принципы интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Сфера услуг развивается и обновляется параллельно с ростом производительных сил и развитием общества. Наблюдаются такие процессы в сфере услуг как: увеличение технической оснащенности труда, рост занятости, внедрение усовершенствованных технологий. В настоящее время актуализируется и возрастает роль услуг, как одной из важнейших сфер экономики. Причинами этого процесса являются: усложнение производства, насыщение рынка товарами как повседневного, так и индивидуального спроса, быстрый рост научно-технического прогресса, ведущий к нововведениям в жизни общества. Для всего этого необходимы информационные, финансовые, транспортные, страховые и другие виды услуг.

Сфера услуг является обобщающей сводной категорией и включает воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых физическими лицами, предприятиями, организациями. Сфера услуг не является исключением в смысле значимости маркетинга и маркетинговых коммуникаций. Понятие «услуги» включает множество разнообразных видов деятельности, продукция которых может быть определена как услуга. В число услуг входят (в соответствии с классификатором ООН) 160 видов услуг. В свою очередь эти 160 видов услуг подразделяются на 12 основных разделов.

1. Деловые услуги.
2. Услуги связи.
3. Дистрибьюторские услуги.
4. Строительные и инжиниринговые услуги.
5. Услуги по защите окружающей среды.
6. Общеобразовательные услуги.
7. Транспортные услуги.
8. Финансовые услуги, включая страхование.
9. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта.
10. Услуги по охране здоровья и социальные услуги.
11. Туризм и путешествия.
12. Прочие услуги.

Отличительной чертой современного мирового экономического развития является формирование информационного общества, основой которого является производство услуг, среди которых высокую значимость имеют образовательные услуги.

Образование – это один из ведущих факторов экономического роста и обеспечения экономического развития хозяйственной системы. В соответствии со статистикой Всемирного банка, лишь 5 % национального богатства развитых стран составляют природные ресурсы, капитал составляет 18 % и 77 % национального богатства – это знания и умения ими распорядиться. Ф. Котлер пишет, что прогресс общества предполагает непрерывное инвестирование в сферу образования [1], т.к. образование является одним из факторов, обеспечивающих развитие общества, сглаживающих и даже нейтрализующих влияние на него негативных составляющих среды обитания экологического, техногенного и эко-

номического порядка.

Анализ проблем и возможностей продвижения образовательных услуг предполагает предварительный анализ того, чем является образовательная услуга и в чём состоит специфика образовательных услуг высшего и дополнительного профессионального образования. Анализ наиболее значимых особенностей образовательных услуг, их форм, видов, уровней требует предварительного уточнения, чем по своей сути является образование.

Основным официальным источником определения образования является закон РФ «Об образовании», согласно которому образование – «единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определённых объёма и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов» [2]. В соответствии с данным определением основными показателями развития образования в стране являются: число образовательных учреждений каждого уровня и численность обучающихся в них детей и взрослых. Основной формой получения образования является образовательная услуга, определяющая процесс реализации одной или нескольких образовательных программ согласно учебному плану.

У дополнительных образовательных программ, в отличие от основных, не существует чётко прописанных стандартов образования. Задача дополнительных программ – это насколько возможно полное удовлетворение спроса населения на образовательные программы.

В этой связи следует отдельно рассмотреть рынок дополнительного профессионального образования.

В соответствии с Законом РФ «Об образовании» услуги дополнительного образования имеют целью всестороннее удовлетворение потребностей в образовании со стороны граждан, общества, государства [2]. Основная задача дополнительного образования – это непрерывное повышение квалификации специалиста, рабочего, служащего в границах определённого уровня профессионального образования, т.к. образовательные стандарты постоянно совершенствуются. Помимо того, что повышается общая культура граждан, их профессиональная, научная, педагогическая квалификация дополнительное образование также повышает уровень знаний в сферах специализации: права, психологии, экономики и т. п.

Продвижение дополнительного профессионального образования (далее ДПО) предполагает целый ряд специфических проблем и возможностей, которые можно структурировать в три взаимосвязанные группы: экономические, управленческие и маркетинговые.

Экономические возможности продвижения услуг ДПО:

- услуга ДПО отражает и символизирует успешность и известность образовательного учреждения, предоставляющего услуги ДПО (далее «учреждения»). В связи с этим учреждения с более давней историей, наследием и ценностями, обладают большими возможностями по продвижению услуг ДПО;

- цена услуги ДПО не является решающим фактором при её продвижении. Поэтому при установлении цен на услуги ДПО учреждений есть возможность учесть все расходы, необходимые для коммуникаций;

- услуги ДПО являются полезными и в период потребления услуги, и после указанного периода (пожизненное потребление услуг ДПО – образование

через всю жизнь). Поэтому есть возможность формирования «постоянной клиентской базы»;

Управленческие возможности продвижения услуг ДПО:

- наличие современных инфо-коммуникативных технологий обеспечивает возможность быстрой обратной связи с потребителями услуг ДПО;

- возможность фокусирования на специализированных целевых аудиториях при выборе инструментов и средств продвижения услуг ДПО;

- в процессе выстраивания коммуникаций с целевыми аудиториями услуг ДПО информативность должна преобладать над эмоциональностью сообщения;

- независимость действий учреждения при обеспечении приемлемости и желательности услуг ДПО от мест оказания и проживания целевых аудиторий.

Маркетинговые возможности продвижения услуг ДПО:

- уникальное торговое предложение поддерживает требуемый уровень конкурентоспособности услуг ДПО в течение длительного времени;

- возможность использования инструментов сарафанного радио при продвижении, благодаря наличию «постоянной клиентской базы»;

- возможность использования современных технологий учета при продвижении услуг ДПО региональных, рыночных, национальных, культурных и религиозных особенностей целевых аудиторий;

- ориентированность на использование в своей жизни современных коммуникативных средств связи и общения среди потребителей услуг ДПО.

Указанные возможности позволяют нам зафиксировать соответствующие проблемы продвижения услуг ДПО.

Здесь мы также выделяем экономические, управленческие и маркетинговые проблемы продвижения услуг ДПО.

Экономические проблемы продвижения услуг ДПО:

- несоответствие услуг ДПО

сложившемуся имиджу и репутации учреждения;

-рост затрат различных ресурсов на мероприятия по продвижению услуг ДПО в связи с проявлением кризисных явлений в экономике;

-несоответствие полученных результатов по продвижению услуг ДПО затратам на их достижение в экономическом аспекте;

-необоснованное распределение ресурсов при обеспечении мероприятий по продвижению услуг ДПО, ведущее к ошибочному бюджетированию коммуникативных мероприятий и недостаточному обеспечению ресурсами отдельных мероприятий.

Управленческие проблемы продвижения услуг ДПО:

-бюрократизация продвижения услуг ДПО в связи с увеличением законодательных и правовых барьеров;

-недостаточность контроля и отсутствие действенных методов оценки эффективности построения коммуникаций с целевыми аудиториями;

-низкая мотивация работников учреждения в повышении эффективности продвижения услуг ДПО;

-недостаточная квалификация сотрудников, ответственных за продвижение услуг ДПО;

-отсутствие проработанных методов и методик организации и управления продвижением услуг ДПО.

Маркетинговые проблемы продвижения услуг ДПО:

-отсутствие методики сегментирования целевых аудиторий потребителей услуг ДПО;

-отсутствие методики выбора инструментов и средств продвижения целевым аудиториям услуг ДПО;

-потеря потребительских качеств услуг ДПО из-за снижения уровня кадрового потенциала и несения различных репутационных потерь учреждением;

-аргументы при продвижении услуг ДПО не соответствуют ожиданиям, стилю жизни целевых аудиторий, связанным с профессиональной перепод-

готовкой или повышением своей квалификации.

Цель любого предприятия – это достижение клиентской лояльности. Лояльные потребители обычно составляют более стабильный источник дохода для компании, чем те потребители, кто совершил покупку. В первых, компания сводит к минимуму затраты на привлечение лояльных потребителей. Во вторых, лояльные клиенты менее чувствительны к цене, обращаются в фирму чаще, а также передают положительную информацию о компании своим друзьям и знакомым.

Суть интегрированных маркетинговых коммуникаций (далее ИМК) можно определить как интеграцию маркетинговых коммуникаций, которая дает возможность достичь синергетического эффекта. Синергетический эффект в данном случае означает, что согласованное использование различных инструментов коммуникации позволяет достичь потребительской лояльности. Под синергетическим эффектом понимается возрастание эффективности деятельности, слияния отдельных частей в единую систему. Синергия — это суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы.

Синергизм и синергетические эффекты изучает синергетика, дополняющая кибернетику и общую теорию систем закономерностями саморазвития сложных систем, когда при объединении частей в систему возникает новое свойство, присущее только системе в целом и создающее так называемый синергетический эффект [3]. Например, сколько бы мы ни изучали свойства водорода или кислорода в отдельности, никогда свойства воды мы в них не обнаружим. И только тогда, когда водород и кислород войдут друг с другом во взаимодействие, у их химического со-

единения появится новое свойство - свойство воды [4].

ИМК являются основой для планирования всех коммуникаций предприятия. Представляется необходимым перечислить принципы ИМК, базой для формирования которых послужил маркетинг отношений [5].

1. Прежде чем формировать ИМК, необходимо изучить потребительское восприятие. По прошествии времени это восприятие переходит в конкретное отношение к товару (услуге, бренду). У всех товаров (услуг) могут быть определённые свойства, параметры, функции, которые могут представлять ценность для потребителя и быть уникальными.

Необходимую информацию о параметрах, функциях, свойствах товаров (услуг) до потребителя доносит реклама, то есть, является ключевым средством коммуникации, формирующим отношение потребителя к товару (услуге, бренду).

Если отличия товара (услуги, бренда) для потребителя неощутимы или их нет, то в этом случае их создает реклама, а затем поддерживают другие компоненты маркетинговых коммуникаций. Реклама является наиболее важной коммуникацией при позиционировании товара (услуги, бренда) а значит, базой для формирования бренда.

2. ИМК производят интеграцию рекламных и маркетинговых стратегий. Стратегии рекламы должны являться прямым продолжением стратегий маркетинга. В итоге этой интеграции организации ведет себя определенным образом на конкурентном рынке, имея цель получить конкурентные преимущества. Особенность этой интеграции в том, что стратегии маркетинга имеют целью достичь внутреннего конкурентного преимущества, в то время как стратегии рекламы ставят себе задачу достичь внешнее конкурентное преимущество. Внутреннее конкурентное преимущество основывается на лидерстве предприятия в отно-

шении затрат. К внутреннему конкурентному преимуществу ведут эффективное управление издержками и высокая производительность. Это дает возможность достичь меньшей, чем у конкурентов себестоимости произведенной продукции. Основой внешнего конкурентного преимущества являются отличительные свойства товара или услуги, которые имеют для покупателя более высокую потребительскую ценность, чем товары-аналоги у конкурентов. С помощью внешнего конкурентного преимущества у предприятия есть возможность установить более высокие продажные цены, чем у конкурентов.

3. ИМК организуют координацию всех бизнес-коммуникаций. В настоящее время не является редким случаем то, что организации коммуницируют со своими рынками с помощью разнонаправленных и несогласованных действий. Следствием отсутствия контроля коммуникаций на разных управленческих уровнях является то, что размытое позиционирование организации. Таким образом, необходима единая линия ответственности за все сообщения, адресуемые целевой аудитории: от внешнего вида здания до визиток сотрудников [6].

4. ИМК ставят целью не только проинформировать целевой рынок, но и на установить обратную связь с потребителями – канал доверия. Обратная связь с потребителем обеспечивает предприятие необходимой информацией о динамике изменений потребительских предпочтений [7].

5. Применение ИМК дает возможность составить план для кампании по продвижению применительно к различным сегментам целевого рынка. Также использование ИМК позволяет достичь более высокого соответствия запросам со стороны отдельных групп потребителей. Это наиболее необходимо для узко сегментированных рынков, к примеру, при предоставлении финансовых услуг,

Экономические особенности продвижения	Экономические проблемы продвижения	Снижение себестоимости за счет формирования внутреннего конкурентного преимущества	Разработка ИМК для продвижения образовательных услуг
Организационные особенности продвижения	Организационные проблемы продвижения	Координация всех бизнес-коммуникаций с целевыми рынками	
Рыночные особенности продвижения	Рыночные проблемы продвижения	Трансформация потребительских восприятий в определенное отношение к марке	

Рис. 1. Взаимосвязь особенностей, проблем и принципов ИМК при продвижении ДПО, позволяющих решить представленные проблемы

банковских кредитов для покупки товаров длительного пользования.

На рис. 1 представлены взаимосвязи, раскрывающие соответствие между особенностями, проблемами и принципами ИМК, способствующими повышению эффективности продвижения ДПО.

Предприятия нуждаются в росте эффективности своих усилий в сфере маркетинговых коммуникаций. Для достижения маркетинговых целей самым эффективным методом будут ИМК [8]. Предприятия могут достичь более высокой эффективности маркетинговых коммуникаций с помощью сообщений, которые были стратегически продуманы, тщательно спланированы и профессионально реализованы.

Литература

1. Моррис, Р. Маркетинг: ситуации и примеры: пер. с англ. / Р. Моррис. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 382 с.
 2. Об образовании в Российской Федерации: федеральный закон Рос. Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.base.garant.ru/70291362>
 3. Смит, П. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход: пер. с англ. / П. Смит. –

М.: Знания, 2003. – 796 с.
 4. Тюнюкова, Е. В., Наумова А. В. Маркетинговые коммуникации / Е. В. Тюнюкова. – Новосибирск: СибУПК, 2005. – 132 с.
 5. Бернет, Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук, – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
 6. Киселев, В.М. Маркетинг взаимоотношений: курс лекций / В.М. Киселев, Л.В. Плющева; Кемеровский институт (филиал) ГОУ ВПО «РГТЭУ». – Кемерово, 2009. – 160 с.
 7. Брезе Ю.В. Становление и развитие рынка образования в России // Коммуникационный маркетинг 21 века: Материалы второй международной научно-практической конференции. Новокузнецк: СибУПК, 2012. – С.39-44.
 8. Наумова, А.В. Планирование рекламной кампании / А. В. Наумова. – Новосибирск: СибУПК, 2005. – 271 с.

Integrated marketing communication as a way of solving the problems of promotion additional professional education
Breze J.V.
 Plekhanov Russian University of Economics
 The article reveals the author's view on challenges and opportunities for promoting services of additional

professional education. Also the writer describes the principles of integrated marketing communications. As a result, the conclusion about the need to promote additional vocational education with the assistance of using integrated marketing communications was made.

Keywords: promotion of additional professional education, challenges and opportunities for promoting services of additional professional education, integrated marketing communications, principles of integrated marketing communications.

References

1. Morris, River. Marketing: situations and examples: the lane with English / R. Morris. – M.: Banks and exchanges, UNITY, 2003. – 382 pages.
2. About education in the Russian Federation: the federal law Grew. Federations of 29.12.2012 No. 273-FZ. – Access mode: <http://www.base.garant.ru/70291362>
3. Smith, Item. Marketing communications: integrated approach: the lane with English / P. Smith. – M: Knowledge, 2003. – 796 pages.
4. Tyunyukova, E. V., Naumov A. V. Marketing communications / E. V. Tyunyuko-va. – Novosibirsk: СибУПК, 2005. – 132 pages.
5. Burnett, J. Marketing communications: integrated approach/J. Burnett, S. Moriarty.; the lane with English under the editorship of S.G. Bozhuk, – SPb.: St. Petersburg, 2001. – 864 pages.
6. Kiselyov, V. M. Marketing of relationship: course of lectures / V. M. Kiselyov, L.V. Plyushcheva; Kemerovo institute (branch) of Public Educational Institution of Higher Professional Training RGTEU. – Kemerovo, 2009. – 160 pages.
7. To Breza Yu.V. Formation and development of the market of education in Russia// Communication marketing of 21 centuries: Materials of the second international scientific and practical conference. Novokuznetsk: СибУПК, 2012. – Page 39-44.
8. Naumova, A.V. Planning of an advertizing campaign / A. V. Naumova – Novosibirsk: СибУПК, 2005. – 271 pages.

Особенности разработки рекламной кампании в Интернете

Магомедов Габибула Джаруллаевич, канд. экон. наук, профессор, доцент кафедры торговой политики, Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова, mgabi12@mail.ru

Кахриманова Диана Габибулаевна к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление в социальной сфере», Финансовый университет при Правительстве РФ, d.kahrimanova@yandex.ru

Главной особенностью рекламной деятельности в торговле с помощью Интернета является возможность гибкой настройки показа рекламных объявлений. Также, ключевая особенность рекламы в Интернете – это возможность получения более детализированной статистической аналитики, которая позволяет грамотно оценивать эффективность каждого рекламного объявления, ресурса размещения рекламы и поведение целевой аудитории в рамках рекламируемого веб-ресурса.

В статье для рекламы в сети Интернет, предложено в качестве важного показателя эффективности – стоимость лида. Лид – это акт выполнения целевого действия посетителя, которое может быть регистрацией на сайте, оформление заказа в интернет-магазине, установка мобильного приложения, звонок, проведенное время на сайте, подтвержденная заявка, оплата услуги и т.д. Такие целевые действия определяются при разработке рекламной кампании [1].

С помощью элементов настройки веб-ресурса рекламная компания может увеличить целевой трафик. Для выбора формы веб-ресурса авторами предлагается выделить два ключевых фактора – это специализация компании и наличие финансовых возможностей для привлечения программистов на аутсорсинг, либо наличие внутренних кадровых ресурсов.

Чтобы полностью настроить рекламную кампанию надо получать стабильное количество заказов, а это возможно на этапе планирования, в рамках которого предприятие будет стараться максимально увеличить целевой трафик на свой веб-ресурс. В работе показаны пути продвижения сайта в поисковых системах – как важное условие для достижения результативного взаимодействия с целевой аудиторией.

Ключевые слова: контент, контекстная реклама, веб-ресурс, аутсорсинг, CPA сеть, стоимость лида, целевой трафик, интернет-маркетинг.

За последнее время в Интернете появилось множество CPA сетей. CPA – Cost Per Action, что переводится как оплата за действие. Данные сети позволяют компаниям фиксировать стоимость целевого действия, которую рекламодатель будет выплачивать представителю CPA сети за достижение необходимого результата. Очевидно, что данная стоимость должна быть меньше прибыли (за вычетом всех расходов и налогов) товара или услуги, иначе целесообразность проведения рекламной кампании ставится под вопрос.

Как только организация полностью настроит рекламную кампанию и лишь тогда сможет получать стабильное количество заказов. В этот момент начинается этап масштабирования, в рамках которого максимально возможно увеличить целевой трафик на свой веб-ресурс. Для проведения рекламной кампании требуется создание веб-ресурса, который будет агрегировать весь трафик, который будет на него поступать. Им может быть: информационный сайт; интернет-магазин; посадочная страница (Landing page); онлайн-визитка.

Если рассмотреть, в качестве примера, интернет-магазин, то он схож по функционалу с информационным сайтом, однако здесь имеется ключевая особенность. Добавляется каталог товаров или услуг, в котором пользователь имеет возможность оформить заказ, а также совершить онлайн-оплату с помощью банковской карты, sms-сервисов, либо систем электронных платежей.

Для выбора формы веб-ресурса необходимо учитывать множество факторов. Для чего нами предлагается выделить два ключевых фактора – это специализация компании и наличие финансовых возможностей в целях привлечения программистов на аутсорсинг, либо наличие внутренних кадровых ресурсов. Чем больше элементов включает в себя веб-ресурс и чем сложнее его структура и функционал, тем большее количество ресурсов потребует для его создания.

После выбора формы и создания веб-сайта, требуется продвижение сайта, которое включает в себя SEO оптимизацию и следующие методы продвижения:

- поисковые системы;
- баннерная реклама;
- реклама в e-mail рассылках;
- контекстная реклама;
- реклама в товарных каталогах и другие.

Рассмотрим более подробно некоторые из них, которые будут использоваться для продвижения конкретного веб-сайта, и те, которыми возможно мы воспользуемся на следующем этапе продвижения проекта.

Так, например, поисковое продвижение или раскрутка (англ. «promotion») сайта – регистрация самого сайта в поисковых системах и специализированных каталогах; размещение платных ссылок на популярных веб-серверах с целью повышения авторитетности ресурса и привлечения к нему внимания пользователей. Поис-

ковые системы на подобии Яндекс и Google хранят и индексируют содержание большинства сайтов. Их цель - выдать на запрос пользователя наиболее подходящие по определению и самые проверенные сайты. Первые несколько месяцев сайт не попадает в первые страницы выдачи поисковых систем, и подавляющее большинство пользователей такой сайт не находят). Это связано с тем, что новому ресурсу пока мало доверяют. Для того, чтобы эта ситуация как можно быстрее изменилась, необходимо регулярно обновлять информацию на сайте, как минимум, один раз в две недели, и добавлять уникальный контент. Немаловажно адаптировать контент для интересующих конкретных поисковых запросов. Для этого понадобится поисковая оптимизация. Если сайт посвящен, например, туристическому шопингу, то обязательно должно быть указано упоминание об этом в заголовках (Title) и описании предлагаемого товара. Именно такого рода манипуляция укажет поисковой системе, что именно этот сайт более всего соответствует запросу пользователя[2].

Желательно, чтобы контент был разнообразным и полезным. Можно публиковать новости, обзорные статьи, связанные с темой сайта. Каждое описание товара нужно сопровождать тэгами и ключевыми словами - это поможет поисковым системам понять, что данный сайт нужно поставить выше других в списке результатов.

В настоящее время большинство поисковых систем уделяют внимание как внутреннему контенту сайта, так и индексу его цитирования. Уникальный контент способствует повышению такой цитируемости, что положительно сказывается на результатах выдачи позиции сайта в поисковых системах.

Можно указывать в служебных полях карточки не только правильное название товара и область применения, но и неправильные наименования с

ошибками и опечатками. Делать это нужно для того, чтобы при ошибке или опечатке в строке поиска, потенциальный клиент в любом случае вышел на раскрываемый ресурс.

Поисковая оптимизация - это трудная и кропотливая работа, поэтому, если проект объемный и серьезный, стоит привлечь специалистов в области SEO (от англ. Search Engine Optimization - оптимизация для поисковых машин). Эта технология подготовки сайта для наилучшего его нахождения поисковыми системами по определенным ключевым параметрам.

Плюсы поисковой оптимизации:

- Не отталкивает от клика, ведь по результатам различных исследований интернет-маркетинга, люди охотнее кликают на натуральные результаты поиска.

- Пользователи сети Интернет становятся все более осведомленными в вопросе контекстной рекламы. Они понимают, что контекстная реклама - это маркетинговый инструмент, который используется для продвижения определенных товаров или услуг[5]. Таким образом, они понимают, что при клике на рекламный блок, скорее всего, им предложат что-либо купить. Выходит, что теряется часть потенциальных покупателей, которые, с одной стороны, не собираются ничего покупать, а с другой - могут купить, если изучат определенные материалы и осознают все преимущества покупки.

- Цены за клик постоянно растут. В зависимости от конкуренции, стоимость клика может составлять от 5 рублей до 1500 рублей и более. По англоязычным запросам в Google цены бывают просто заоблачными. К тому же, цена клика может сильно измениться буквально в течение дня.

- Контекстная реклама может принести результаты гораздо быстрее, чем поисковая оптимизация, зато оптимизируя сайт один раз, результат

может быть виден на протяжении долгого времени. А как только бюджет компании на контекстную рекламу подойдет к концу, так сразу пропадет ее результат.

Если говорить о возможностях контекстной рекламы, то она более трудоемкая, но достаточно высококоротельная. Эта реклама, размещенная в окружении (контексте), является стимулирующим посылком данного товара. Действует она избирательно, увидеть ее сможет только тот пользователь, кого интересует информация, связанная с рекламируемым товаром и только тогда, когда он ее ищет. Другими словами, если пользователь вводит в поисковой системе запрос «туры в Германию в апреле», то сверху и справа ему будут показаны объявления, где он сможет приобрести подходящий тур.

Стоимость контекстной рекламы достаточно низкая и рассчитана даже на скромный рекламный бюджет. Так, например, стоимость обычной статичной баннерной рекламы на раскрученной площадке достаточно высока, так как размер рекламной площади Web-страницы ограничен. Из способов оплаты контекстной рекламы самый популярный, когда рекламодатель платит за каждый клик, то есть за каждого привлеченного пользователя, а не за определенное количество показов объявления, что делает такой вид рекламы привлекательным.

Как показывает практика, эффективность контекстной рекламы выше обычной примерно в пять раз. Ведь цель обычной рекламы - переключить внимание человека и подтолкнуть его к покупке определенного товара. В случае же с контекстной рекламой, человек уже созрел или почти созрел на покупку и сам ищет данный товар или что-то подобное ему.

Плюсы контекстной рекламы:

- Позволяет добиться отображения сайта на высоких позициях, не вникая в алгоритмы поисковых систем и не платя эксперту по SEO за оптимиза-

цию сайта и поднятия его в рейтинге поисковых систем.

- Позволяет пользователям поисковой системы найти сайт, даже если он несовместим с поисковой системой, или не проиндексирован ею.

- Позволяет даже небольшим компаниям действовать на равных конкурировать с большими корпорациями.

- Обеспечивает быстрые продажи и обратную связь с покупателями.

Для мелких фирм с минимальными бюджетами на интернет-маркетинг вложение в PPC-кампанию (PPC - Pay per Click – тип рекламной деятельности, где рекламодатель платит поисковой системе определенную сумму каждый раз, когда потенциальный клиент кликает по конкретному рекламному объявлению) может быть лучшим вариантом, так как, к примеру, с бюджетом в 100 долларов лучше не обращаться в SEO-компанию (они либо не возьмутся, либо возьмутся, но ничего не сделают), зато есть возможность запустить PPC-кампанию с ограничением по бюджету в размере 100 долларов, подобрав наиболее подходящие данному бизнесу ключевые фразы, PPC-кампания не принесет огромного трафика, зато принесет небольшое количество именно целевых посетителей.

Сегодня многие задумываются о других источниках трафика, более естественных и предсказуемых. Особенно, если учитывать, что поисковые системы часто и кардинально меняют свои алгоритмы, поиск новых методов продвижения как никогда актуален.

Немаловажным ресурсом, на наш взгляд, – это адресная e-mail рассылка покупателям. Для того чтобы не терять связь со своей аудиторией, нужно организовать систему рассылки новостей данного сайта. Это может привлечь дополнительный трафик и лишний раз напомнить о себе. Кроме того, на рассылку часто подписываются авторы проектов со схожей тематикой, что позволит в даль-

нейшем завязать с ними партнерские отношения.

Но основной плюс рассылки, конечно же, заключается в формировании целевой аудитории. На сегодняшний день e-mail рассылка является эффективным инструментом продвижения. По некоторым данным, конверсия от такой рассылки может составлять 20% и даже более. Однако, с укреплением позиций социальных сетей, рассылка начала немного сдавать свои позиции, тем не менее, ее все равно необходимо использовать в своей работе для продвижения сайта.

Для настройки рассылки существуют специализированные сервисы, в частности: www.smartresponder.ru или www.justclick.ru. На любом из этих ресурсов можно сделать автоматическую рассылку всем подписчикам, оставившим свой адрес добровольно на сайте. Эти сервисы позволяют управлять рассылкой, а мы имеем доступ к базе данных тех, кто подписался.

Этапы планирования рекламной кампании посредством Интернет-маркетинга

Главной задачей перед запуском рекламной кампании является грамотное планирование. Планирование включает в себя несколько этапов:

- определение цели рекламной кампании;
- определение рекламируемого объекта или группы объектов;
- определение целевой аудитории (сегментирование);
- выбор способов продвижения и площадок для размещения объявлений;
- определение бюджета рекламной кампании;
- проверка бизнес-процессов для принятия трафика;
- подготовка рекламных объявлений и настройка;
- включение аналитических систем;
- бета тестирование;
- А-В тестирование.

Определение цели рекламной кампании является важным основополагающим этапом. Целями рекламной кампании могут быть:

- увеличение продаж посредством Интернет-маркетинга;
- проведение акций;
- увеличение целевых действий на сайте путём совершенствования качества входящего трафика;
- выведение на рынок нового продукта или бренда.

На втором этапе требуется чётко определить рекламируемый объект. Необходимо уточнить, что наиболее верным вариантом при планировании рекламной кампании будет разработка плана для одного объекта. Наличие нескольких объектов допустимо только при максимальном сходстве и однотипности элементов группы рекламируемых объектов.

Рекламным объектом может быть:

- материальный товар;
 - информационный товар;
 - услуга;
 - промо-акция;
 - информационная веб-страница;
 - посадочная страница (сбор контактной информации) и т.п.
- Выбор объекта рекламы помогает существенно снизить расходы, которые компания затрачивает на трансляцию рекламных объявлений.

Главной задачей рекламной кампании в Интернете принято считать наилучший по точности ответ, который получит пользователь при переходе на веб-сайт. Максимальная коммуникация с посетителями сайта возможна тогда, когда пользователь получает ожидаемую информацию, которую он запрашивал в поисковой системе (Яндекс, Google, Mail.ru), либо же ту информацию, которая заинтересовала его в рекламном объявлении[5].

Следующий шаг - проведение сегментации рынка. Если изначально у компании есть собранные данные относительно проводимых ранее исследова-

ний, на основе которых была произведена сегментация, то проводить сегментирование заново не нужно. Если сегментирование проведено не было, то требуется подойти к данному процессу серьезно. Так, например, туристический рынок, пожалуй, один из лидеров среди множества бизнес-направлений, которому требуется крайне тщательная аналитика и диагностика аудитории потребителей с последующим созданием её сегментов. Конечным этапом сегментации будет составление портрета потенциального потребителя, а также ключевые особенности целевой аудитории такие как: возраст, пол, география, интересы, образование, семейное положение, наличие детей и т.д.

Выбор способов продвижения и площадок для размещения объявлений является очень важным этапом планирования. Выбор площадок напрямую зависит от сформированной в предыдущем этапе целевой аудитории. К примеру, социальная сеть ВКонтакте имеет более младшую аудиторию, нежели Facebook. Также, если рассматривать возрастную контингент от 45 лет и старше, то социальные сети будут иметь посредственную эффективность. Для данной целевой аудитории больше подойдет контекстная реклама. С каждым годом конкуренция в Интернете становится всё выше, поэтому есть множество рекомендаций, которые предлагают уделить повышенное внимание выбору площадок и размещать рекламу в большом количестве средств распространения рекламы. Все неэффективные площадки отсеются при первом тестировании.

Для тестирования потребуется определенный бюджет. Для того, чтобы точно утверждать об эффективности того или иного источника трафика, следует привести из данного источника как минимум 500 уникальных посетителей. Утвердить бюджет без предварительного анализа и теста невозмож-

но. Точнее, никаких гарантий того, что данные вложения будут возвращены нет. Для максимально точного планирования бюджета рекламной кампании требуется тестирование. Для тестирования определяется бюджет, исходя из возможностей компании. После проведения теста формируется рейтинг средств размещения рекламных объявлений с подробной статистикой. Отталкиваясь от полученных данных, формируется бюджет, где компания сможет иметь объективные представления о качестве входящего трафика и средней цене лида.

Следующий этап - это проверка бизнес-процессов для принятия трафика. Важно знать, сможет ли компания обрабатывать все входящие звонки, письма и заявки клиентов. Не будет ли, так называемого, эффекта бутылочного горлышка? Перед запуском рекламной кампании требуется внимательно проверить указанную на сайте информацию, в первую очередь номера телефонов, формы обратной связи и т.п. Также, необходимо подготовить сотрудников к ожидаемому увеличению заявок и обязательно создать скрипты разговоров, если специфика продвижения того или иного продукта требует индивидуализацию разговоров с клиентом.

Рекламные объявления - это «первое прикосновение» клиента с компанией. Первое, что увидит пользователь - это объявление компании. На практике встречается множество ситуаций, когда два разных объявления, которые работают по одинаковым настройкам, ведут на одну и ту же посадочную страницу имеют результаты конверсии, которые могут отличаться друг от друга в 10, а то и в 30 раз. Это значит, что одно объявление может привести на сайт только одного человека, а другое - десять! Данные различия особенно ощутимы при оплате за уникальные показы рекламного объявления. Однако если используется сис-

тема оплаты за клики, тогда задача состоит в том, чтобы информация, которую несёт объявление, показывало потенциальному посетителю сайта основную суть того, что увидит пользователь, нажав кнопку мыши. Если данное условие не выполняется, то статистика сразу же покажет большое количество отказов, что будет явно указывать на то, что транслируемое объявление неверно воспроизводит посыл, который на самом деле оно должно в себе нести.

Ключевое преимущество рекламной кампании в Интернете, по сравнению с той же наружной рекламой, - это возможность видеть аналитические выкладки в максимальном приближении. Если при запуске рекламной кампании в Интернете, можно точно узнать, откуда пришёл пользователь, как он просматривал сайт и сколько провёл на нём времени, то проконтролировать отдачу рекламного баннера, который расположен на проезжей части - задача не из легких, а точнее, совсем невозможная. Поэтому, при запуске любой рекламной кампании требуется подключить один из двух, либо же сразу несколько систем аналитики. Данные системы - это Яндекс.Метрика и Google Analytics. Оба сервиса абсолютно бесплатны и могут показать наиболее подробную информацию о любом посетителе сайта.

Заключительным этапом является бета-тестирование, которое включает в себя А-В тестирование. По завершению данного этапа мы получаем аналитические выкладки, с помощью которых можно отобрать эффективные площадки для размещения рекламы и исключить убыточные источники трафика. А-В тестирование - это тест рекламных объявлений. Мы сможем увидеть, какое из рекламных объявлений в рамках одного ресурса публикации показало наилучшую конверсию. На основе данного объявления можно будет создать ещё более

успешные материалы для привлечения клиентов.

Реклама - это любая платная форма наличного представления и продвижения товаров от имени известного спонсора с указанием источника финансирования. Она помогает сократить время, затрачиваемое торговыми работниками на покупку и продажу товаров, частично освобождает их от участия в акции рекламируемого товара, что также приводит к снижению издержек обращения. Она уменьшает потери времени покупателей при поиске необходимого товара, ускоряя реализацию товаров, реклама оказывает влияние на снижение потерь материальных ценностей, так как при медленной реализации неизбежно снижается качество товаров, особенно скоропортящихся.

Цель рекламы - достижение конкретного результата (стимулирование сбыта, создание имиджа предприятию или его торговой марке).

Под объектом рекламы понимают группу людей, объединенных по каким-либо признакам (целевую группу), имеющих способность коллективно воспринимать рекламу, обсуждая ее и создавая определенное мнение конкретной тематики рекламы. В процессе разработки программы рекламной деятельности руководством службой изучения рынка необходимо принятие пяти важных решений:

1. Постановка задачи.
2. Принятие решения о разработке бюджета.
3. Решения относительно рекламного обращения и материалов.
4. Решения о средствах распространения информации.
5. Оценка рекламной программы и ее эффективности.

Важно также помнить о пяти основных функциях, которые включены в управление рекламой:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- координация;
- контроль.

В процессе организации рекламной деятельности участвуют несколько сторон: рекламодатель, рекламное агентство, средства распространения рекламы, и, в некоторых случаях, значительный контингент дилеров и посредников системы сбыта компании - производителя товаров.

Развитие рекламы в настоящее время имеет большое значение, поскольку она является убедительным инструментом для получения информации о товарах или услугах определенной фирмы, потребительских свойствах товара и достоинств деятельности фирмы, а также участвует в подготовке активного и потенциального покупателя к покупке.

Продвижение сайта или его раскрутка в поисковых системах - важное условие для достижения результативного взаимодействия с целевой аудиторией. Говоря об оптимизации и продвижении сайта, нельзя обойтись без такого понятия, как веб-аналитика. Веб-аналитика - это измерение, сбор, анализ и оценка интернет-данных с целью понимания и оптимизации использования сети Интернет. В широком смысле слова, Веб-аналитика отвечает на вопросы: «Смотрит ли кто-нибудь наш сайт?»; «Сколько посетителей используют информацию, которую мы предлагаем?»; «Какие страницы самые посещаемые» и так далее.

Немаловажной является информация о том, почему и на каком этапе посетители уходят с сайта, не получив желаемого результата, какие продукты обладают более высоким потенциалом.

В современном понимании термин «веб-аналитика» используется как общее понятие для измерения и оптимизации сетевых ресурсов. Веб-аналитика может включать в себя использование различных методов и средств:

- Установку счетчиков;
- Анализ журнальных файлов;
- Многовариантное и сплит-тестирование;

- Онлайн-опросы и обзоры;
- Персональные интервью и наблюдение за пользователями.

Рассмотрим метод, который будет приемлем для использования в нашем случае. Установка счетчиков - самый распространенный и используемый метод. При этом подходе в каждую из страниц ресурса встраивается код, отслеживающий количество обращений к странице и поведение посетителей. Инструменты обработки счетчиков осуществляют полный статистический учет всех посетителей на данном сайте. Дополнительно для оценки собранных таким образом данных предлагаются графические возможности. Наиболее известные представители инструментов такого рода - Google Analytics и Яндекс.Метрика.

С помощью этих инструментов можно увидеть, сколько человек заходили на данный сайт за сутки, кто из них зашел на сайт впервые (уникальные посетители), количество человек, покинувших сайт в первые несколько секунд (количество отказов), можно увидеть страну и регион, откуда пришел человек на сайт, можно посмотреть, с каких сайтов были переходы и сколько трафика дают те или иные площадки: Яндекс, Google, Facebook, VK, e-mail. Немаловажным является отчет, по каким поисковым фразам ресурс находят посетители.

В последнее время возросло влияние социальных сетей, поскольку все большее число людей отдает им предпочтение, поэтому существует возможность найти в них целевой трафик, причем достаточно недорого. Для того чтобы постоянно поддерживать связь со своей аудиторией, потребуется рассылка, которая будет, ко всему прочему, приносить дополнительный трафик.

Реклама с использованием веб-ресурса уменьшает потери времени покупателя при поиске необходимого товара, ускоряет реализацию товаров, оказывает влияние на снижение

потерь материальных ценностей, так как при медленной реализации неизбежно происходит снижение качества товаров, особенно скоропортящихся. Эффективность - это конкретный результат, после выполнения каких-либо действий, в том числе рекламной (одноразовой или многократной) акции.

Разработка стратегии рекламной кампании на основе Интернет дает компании возможность успешно справляться со своими проблемами сбыта и успешно конкурировать с другими фирмами.

Литература

1. Адизес И. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 110 с.

2. Гроховский Л. Продвижение порталов и интернет-магазинов. – М.: Питер, 2014. – 186 с.

3. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. №6-4 (50). С.24-26.

4. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Электронная торговля: модернизационный подход. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международ-

ной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 220-225.

5. Маршалл П. Контекстная реклама, которая работает. Google AdWords. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 26 с.

Features of development of an advertizing campaign on the Internet

Magomedov G. D., Kakhriyanova D. G.

1. Russian economic university of G. V. Plekhanov. Financial University under the Government of the Russian Federation

The main feature of advertizing activity in trade by means of the Internet is possibility of flexible control of display of advertisements. Also, key feature of advertizing on the Internet is possibility of receiving more detailed statistical analytics which allows to estimate competently efficiency of each advertisement, a resource of advertizing and behavior of target audience within the advertized web resource.

In article for advertizing on the Internet, it is offered as an important indicator of efficiency - lead cost. The lead is an act of performance of target action of the visitor which can be registration on the site, registration of the order in online store, installation of a mobile application, is ringing, the spent time on the site, the confirmed demand, service payment, etc. Such target actions are defined when developing an advertizing campaign [1].

By means of elements of control of a web resource the advertizing company can increase a target traffic. For a web resource form choice authors offer to allocate two key factors is a specialization of the company and existence of financial opportunities for involvement of programmers on outsourcing, or

existence of internal personnel resources.

By means of elements of control of a web resource the advertizing company can increase a target traffic. For a web resource form choice authors offer to allocate two key factors is a specialization of the company and existence of financial opportunities for involvement of programmers on outsourcing, or existence of internal personnel resources.

Completely to adjust an advertizing campaign it is necessary to receive stable number of orders, and it is possible at a stage of planning within which the enterprise will try to increase a target traffic by the web resource as much as possible.

In work ways of advance of the site in search engines – as an important condition for achievement of productive interaction with target audience are shown.

Keywords: Content, contextual advertising, web resource outsourcing, CPA network, the cost of Lida, targeted traffic, internet marketing.

References

1. Adizes I. Managing business. How to manage change in business effectively. M.: Mann, Ivanov and Ferber .2015. – P. 110.

2. Grokhovskiy L. Promotion of portals and internet shops. M.: St. Petersburg, 2014. – Pp. 186.

3. Zhurkina L.S., Ukhanova U.A., Nikshin A.F., Pankina T.V. Factors determining consumer behavior on the internet / / Modern researches and innovations .2015. №6-4 (50). Pp.24-26.

4. Magomedov G. D., Kakhriyanova D. . G. Online Commerce: modern approach. In the collection of articles: Groundbreaking economic reforms in terms of risk and uncertainty. International Scientific and Practical Conference. Executive Editor: Asatur Sukiasyan. Ufa, 2015. Pp.220-225.

5. Marshall P. A contextual advertizing which works. Google Ad Words. – M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2014.Pp. – 26.

Предпосылки к переходу бюджетных образовательных учреждений в статус автономных

Есаков Сергей Павлович

аспирант, кафедра финансового менеджмента ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Esakov.sp@gmail.com

В статье представлен анализ экономических и иных факторов, способствующих переходу из бюджетных образовательных учреждений в автономные. Также рассмотрено распределение автономных образовательных учреждений по федеральным округам в Российской Федерации и доказано, что появление статуса автономных учреждений должно дать положительный финансово-экономический эффект в сфере высшего профессионального образования и на рынке образовательных услуг в целом.

Ключевые слова: автономные образовательные учреждения; бюджетные образовательные учреждения; инвестиции в образование; наблюдательный совет

Образование занимает одну из ключевых и важнейших позиций в развитии страны, а совершенствование системы образования необходимо для развития экономики. В связи с этим очевидно, что отечественная система высшего образования нуждается в модернизации, которая обеспечит переход образования на совершенно новый и качественный уровень. Модернизация должна включать в себя, прежде всего повышение качества представляемых высшими учебными заведениями услуг. Этому может способствовать эффективное использование инвестиций в образование со стороны государства, создание конкурентной рыночной среды и предоставление образовательным учреждениям большей свободы в распоряжении финансами средствами. Однотипность организационно-правовой формы образовательных учреждений «сковывала» наиболее эффективные из них и не способствовала развитию здоровой конкуренции. Представленные выше позиции стали возможными благодаря принятому 8 мая 2010 года Федеральному закону № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», согласно которому в Российской Федерации государственные (муниципальные) учреждения переходят в один из трех типов: бюджетные, казенные и автономные (рис. 1).

У каждого из представленных типов имеется ряд преимуществ и недостатков. Вопрос о выборе формы стоит непростой. Он часто обусловлен готовностью учреждения к переходу в тот или иной тип. Это проявляется в текущем финансовом состоянии образовательного учреждения: объемом внебюджетных поступлений, отсутствием кредиторской задолженности, узнаваемостью на рынке образовательных услуг и многими другими. Казенные учреждения – учреждения самые зависимые от учредителя. Автономные учреждения обладают наибольшей степенью свобод и преимуществ.

Многие ученые рассматривают автономные образовательные учреждения как самую перспективную форму. Изучением вопросов функционирования автономных образовательных учреждений занимались: Максимова Н.В., Марширова Л.Е., Сорокова Л.А., Лагутина Е.Е., Минакова А.И., Буренина В.И., Боровская М.А., Влащенко К.Г., Королева Т.В. и другие.

Максимова Н.В. и Марширова Л.Е. в своих работах отмечают повышение эффективности расходования бюджетных средств; преимущества перед другими формами образовательных учреждений в привлечении дополнительных денежных средств за счет расширения предоставляемых услуг и иных источников доходов; эффективность работы топ-менеджмента автономных вузов и как следствие более эффективное планирование финансово-хозяйственной деятельности учреждения. Важно отметить что правила, по которым живут автономные учреждения, способствуют достижению их финансовой самостоятельности и повышению уровня и качества оказываемых образовательных услуг.

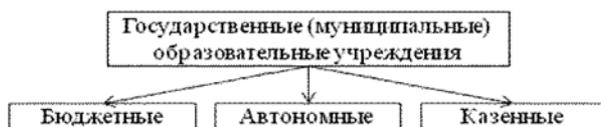


Рис. 1. Система государственных (муниципальных) образовательных учреждений в Российской Федерации.

При переходе в статус автономного образовательного учреждения необходима детальная подготовка и проработка вопросов, затрагивающих финансовую, правовую, кадровую, маркетинговую и другие политики вуза. В процессе изучения проанализированы плюсы и минусы перехода в статус автономного образовательного учреждения, возможные риски. Риски необходимо минимизировать. Для достижения данной цели многое зависит не только от степени проработанности вопроса, но и от руководства учебного учреждения и его квалификации, что в своих работах отмечает Сорокова Л.А.

В целом анализ перехода в статус автономного образовательного учреждения отмечает, что положительных эффектов и результатов больше, чем отрицательных.

Автономным учреждением, согласно п. 1, ст. 2 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», признается некоммерческая организация, которая создана в Российской Федерации, субъектом РФ или муниципальным образованием с целью осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления в сферах образования, науки, культуры и в иных сферах, установленных федеральными законами, для выполнения работ и оказания соответствующих услуг. [1]

Основной является деятельность, направленная на достижение целей, для которых создавалось автономное учреждение.

Таким образом, основной деятельностью автономного образовательного учреждения будет являться реализация со-

ответствующих образовательных программ.

Несмотря на большую степень свободы, возможности по ведению предпринимательской и иной приносящей доход деятельности у автономного образовательного учреждения ограничены. Автономное образовательное учреждение может реализовывать иную деятельность в том случае, если это необходимо для достижения его целей, ради которых оно было создано.

Какая деятельность является недопустимой, а какой может заниматься автономное учреждение определяется нормами Гражданского кодекса РФ, Законом РФ «Об образовании» и ФЗ «О некоммерческих организациях».

Основные цели перехода образовательных учреждений от бюджетных в автономные:

- Создание условий для экономической мобильности и финансово-хозяйственной самостоятельности.
- Повышение эффективности использования различных ресурсов (финансовых, кадровых, материально-технических и др.).
- Привлечение внешних инвестиций и расширение источников финансирования на текущую деятельность образовательного учреждения.
- Повышение ответственности за итоговые результаты деятельности образовательных учреждений, результативности, открытости и прозрачности финансирования сферы образования. [2]

Финансирование автономных образовательных учреждений осуществляется в форме субсидий. Изменение статуса с бюджетного не является основанием для уменьшения субсидии.

Автономное образовательное учреждение получает государственное (муниципальное) задание на оказание образовательных услуг, которые относятся к ее основным видам деятельности, и оно не вправе отказать от его выполнения.

Стоит отметить, что финансирование автономного учреждения не предусматривает полное покрытие расходов на его функционирование и содержание. Поэтому автономному вузу необходимо осуществлять дополнительные финансовые затраты.

Повышение уровня ответственности за финансово-экономическую эффективность автономного учреждения и за качество предоставляемых услуг вызывает необходимость создать независимый контрольно-надзорный орган – Наблюдательный совет.

Численность входящих в него представителей может варьироваться от пяти до одиннадцати человек. Помимо представителей учредителя автономного учреждения, в состав наблюдательного совета должны входить представители исполнительных органов государственной власти или представители органов местного самоуправления, на которые возложено управление государственным или муниципальным имуществом и представители общественности, в том числе лица, имеющие заслуги и достижения в соответствующей сфере деятельности. В состав могут также войти представители иных государственных органов и органов местного самоуправления и работники автономного учреждения. Руководитель автономного учреждения и его заместители не могут входить в состав Наблюдательного совета. Срок полномочий наблюдательного совета не может превышать пять лет.

При этом в автономном образовательном учреждении допускается наличие иных коллегиальных органов, в т.ч. органов самоуправления (например, Ученого совета). Полномо-

чия этих органов должны быть согласованы с полномочиями наблюдательного совета.

Возникает новая структура управления образовательным учреждением (рис. 2).

При переходе в автономное образовательное учреждение может возникнуть острый вопрос нехватки высококвалифицированных кадров. Для эффективного управления и осуществления деятельности данного типа образовательного учреждения необходимо оптимизировать кадровую структуру, перейти на эффективный контракт с сотрудниками и пересмотреть некоторые приоритеты. В автономном вузе нужны качественные экономисты, финансисты, бухгалтеры, маркетологи и юристы.

Это связано с тем, что автономное учреждение конкурирует на рынке образовательных услуг и отсутствие качественного информационного и PR сопровождения может повлечь за собой негативные экономические последствия, среди которых отсутствие необходимого количества потребителей платных образовательных услуг. Огромную роль играет имидж и престиж учреждения.

Законодательство не стоит на месте, поэтому возникает риск изменения внешней среды и правила функционирования автономных образовательных учреждений. Это может коснуться норм финансирования, налогообложения и иных моментов. Поэтому необходимо быстро реагировать на новые законы.

В обязанности автономного учреждения входит публикация в средствах массовой информации ежегодного отчета о своей деятельности, а также об использовании закрепленного имущества в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Также автономному учреждению необходимо в обязательном порядке проводить ежегодный аудит. В связи с этим возникает потребность в наличии грамотных специалистов в вышеперечисленных областях.

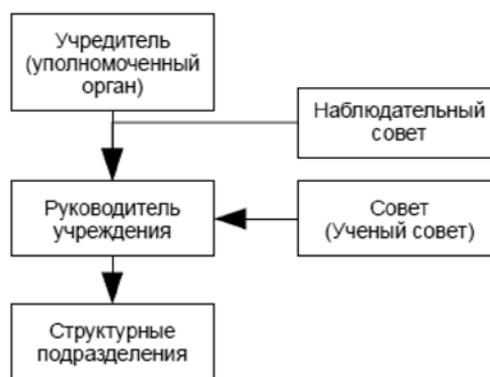


Рис. 2. Общая структура управления автономным учреждением. [3]

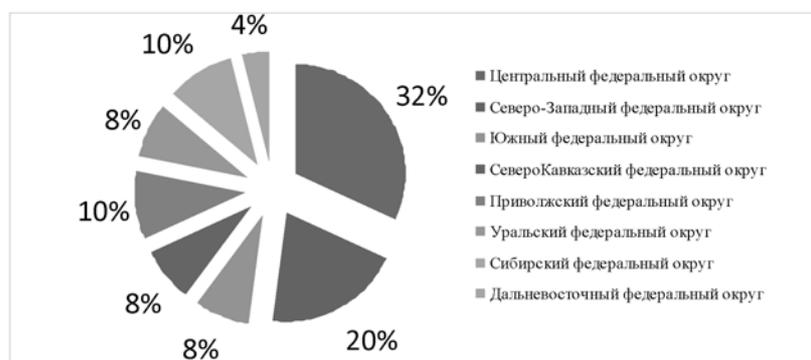


Рис. 3. Распределение автономных высших образовательных учреждений в Российской Федерации за 2014 год.

Юридические аспекты

Федеральный закон № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» был подписан Президентом РФ 3 ноября 2006 года. К настоящему моменту претерпел некоторые поправки и изменения.

Согласно п. 11, ст. 5 174 ФЗ: Если автономное учреждение создается путем изменения типа уже существующего государственного или муниципального учреждения, то уменьшение или изъятие имущества (в том числе денежных средств), закрепленного за ним, не допускается. [1]

Имущество автономного учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления. Собственником имущества является соответственно Российская Федерация, субъект РФ, муниципальное образование.

Без согласия учредителя, автономное учреждение не имеет право распоряжаться:

- недвижимым имуществом, которое закреплено за ним уч-

редителем или приобретено автономным учреждением за счет средств, выделенных ему от учредителя на покупку данного имущества;

- особо ценным движимым имуществом, которое закреплено за ним учредителем или приобретено автономным учреждением за счет средств, выделенных ему от учредителя на покупку данного имущества.

Автономное учреждение имеет право самостоятельно распоряжаться остальным имуществом, к которому относится:

- любое имущество (в том числе и недвижимое), приобретенное на доходы от разрешенной предпринимательской и иной приносящей доход деятельности;

- имущество, которое закреплено за автономным образовательным учреждением учредителем или приобретено за счет средств, выделенных ему от учредителя на покупку данного имущества, если оно не является недвижимым или особо ценным.

Таблица 1
Сравнение бюджетного и автономного образовательного учреждения.

Критерии сравнения	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Финансовое обеспечение	Субсидии в соответствии с заданием учредителя, бюджетные инвестиции и субсидии на иные цели. Доходы находятся в самостоятельном распоряжении	Субсидии в соответствии с заданием учредителя, бюджетные инвестиции. Доходы находятся в самостоятельном распоряжении
Открытие счетов	В Казначействе (финансовых органах) за исключением случаев, установленных НПА	Имеет право открыть счета в банках и в Казначействе (финансовом органе)
Распространение действия 94-ФЗ	Распространяется в полном объеме	Не распространяется
Заключение контрактов и иных гражданско-правовых договоров	Заключает от своего имени (за исключением случаев, установленных НПА, когда БУ приравнивается к получателю бюджетных средств и заключает госконтракты)	Заключает от своего имени
Учет	Бухгалтерский учет по упрощенному бюджетному плану счетов	Бухгалтерский учет
Наблюдательный совет	Не нужен	Обязательное наличие Наблюдательного совета
Открытость	Сведения об учреждении и его деятельности должны быть опубликованы в сети Интернет в открытом доступе на общероссийском сайте (ст. 32 Закона 7-ФЗ)	

Что касается ответственности автономных учреждений, то согласно пунктам ст. 2 ФЗ-174:

· Автономное учреждение отвечает по своим обязательствам имуществом, которое находится у него в оперативном управлении, за исключением недвижимого и особо ценного движимого имущества, закрепленных за автономным учреждением или приобретенных им за счет средств, выделенных ему от учредителя на покупку данного имущества.

· Собственник имущества автономного учреждения не несет ответственность по обязательствам автономного учреждения.

· Автономное учреждение не отвечает по обязательствам собственника имущества автономного учреждения.

Субсидии на выполнение государственного (муниципального) заказа, можно также отнести к особо ценному имуществу, что позволит не отвечать

автономному учреждению по своим обязательствам за счет данных субсидий.

Законодательно предусмотрен и обратный процесс перехода из автономного образовательного учреждения в статус бюджетного.

Тенденции в Российской Федерации

Изучив данные Министерства образования и науки Российской Федерации по высшим учебным заведениям за 2013 и 2014 годы, можно сделать выводы, что при тенденции сокращения общего количества государственных (муниципальных) высших учебных заведений, мы можем наблюдать прирост количества автономных учреждений. Так, в 2014 году количество автономных вузов увеличилось более чем на 16% в сравнении с 2013 годом и составило 50.

На рис. 3 изображена диаграмма распределения этих автономных учреждений по феде-

ральным округам в Российской Федерации.

Как мы можем заметить, более половины автономных вузов сосредоточены в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. В Крымском федеральном округе автономные высшие образовательные учреждения отсутствуют.

Данный анализ расположения автономных учреждений затронут не случайно. При принятии решения о целесообразности перехода из бюджетного в автономное образовательное учреждение необходимо учитывать множество факторов и региональных особенностей. Среди которых: потенциальное количество обучающихся (в том числе по программам дополнительного образования), средняя заработная плата, возможность привлечения высококвалифицированных кадров, возможность привлечения дополнительных спонсорских и грантовых финансовых средств, наличие работодателей, конкурентную среду и отраслевую специфику. [4]

Функционирование бюджетного и автономного образовательного учреждения отличается. Необходимо также учитывать и данное обстоятельство. В таблице 1 приведены некоторые критерии сравнения бюджетных и автономных образовательных учреждений.

Проведение ежегодного аудита, минимизации рисков и другие особенности деятельности автономных образовательных учреждений требуют дополнительных временных и самое главное финансовых затрат, а также улучшения самой системы финансирования образовательного учреждения и перевод ее на новый более качественный уровень, что обуславливает актуальность данных исследований.

Необходимо осуществлять тщательный анализ планируемых и фактических результатов автономного образовательного учреждения, а также соотношение результатов деятельности с затратами на их достиже-

ния с целью оптимизации затрат. Такой анализ поможет выявить наиболее проблемные участки в финансовом механизме организации и выработать пути их преодоления. Среди которых могут быть минимизация затрат; сокращение излишних мощностей; переход на новую систему оплаты труда; перевод затратных видов деятельности, не связанные с образованием и наукой (комбинат питания, транспортный отдел, издательство, база отдыха и т.д.) на аутсорсинг; разработка программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности.

Эффект от перехода

Несмотря на то, что возможности руководителя вуза будут ограничены. Наблюдательным советам и могут возникнуть трудности при переходе из бюджетного в автономное учреждение, появление статуса автономных учреждений должно дать положительный эффект в сфере высшего профессионального образования и на рынке образовательных услуг в целом. Это связано с тем, что автономное образовательное учреждение имеет большие возможности и свободы для самостоятельного развития по сравнению с другими. Происходит переход от сметного финансирования учреждения к финансированию оказания образовательных услуг в соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности. Данный механизм обеспечивает более эффективные бюджетные затраты за счет конкуренции между образовательными учреждениями. Повышается качество оказываемых образовательных услуг. Конкуренция мотивирует преподавателей на достижение высоких результатов своей деятельности. Снижение качества образования способно привести к потере контингента, как следствие – к сокращению на-

грузки и количества рабочих мест. Повышение же качества образования позволит преподавателям и иным сотрудникам получать большую заработную плату.

Безусловно, плюсом является то, что на автономные учреждения не распространяется действие Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

У автономного образовательного учреждения есть возможность развиваться и увеличивать свое благосостояние за счет внебюджетных источников. Автономным учреждениям можно брать в банке кредиты, а также размещать денежные средства в банке под проценты. Таким образом, деньги будут постоянно «работать» и приносить доход. Автономное учреждение может являться учредителем другой организации. Увеличиваются возможности по созданию и эффективному использованию эндаумент фонда.

Литература

1. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об автономных учреждениях»;
2. Боровская М.А., Власенко К.Г., Королева Т.В. – Методическое пособие по переходу федерального государственного образовательного учреждения в автономное учреждение, г. Ростов-на-Дону, 2009 г., с.6;
3. Беляков С.А. – Новые лекции по экономике образования, изд. МАКС Пресс, г. Москва 2007 г., с. 150;
4. Екимова К.В., Буравова С.В., Савельева И.П. – Локальные рынки в структуре региональной экономики, Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. № 41 (258)., 2011 г., с.17

Implication to transition of budgetary educational enterprises in the status of autonomous

Esakov S.P.

REU of G. V. Plekhanov

In the article the analysis of economic and other factors, that assist the transaction from budgetary educational enterprises in autonomous, is presented. Also, the distribution of autonomous educational enterprises in federal districts of Russian Federation was examined and proved that appearance of autonomous enterprises status should give a positive financial and economical effect in the sphere of higher professional education and at the market of educational services in general.

Keywords: Autonomous educational enterprises, budgetary educational enterprises, investments in education, supervisory council.

References

1. The federal law of 03.11.2006 No. 174-FZ (an edition of 04.11.2014) «About autonomous establishments»;
2. Bohr M. A., Vlasenko K.G., the Queen T.V. – A methodical grant on transition of federal public educational institution to autonomous establishment, Rostov-on-Don, 2009, page 6;
3. S. A white hares – New lectures on economy of education, prod. MAX. Press, Moscow 2007, page 150;
4. Ekimova K.V., Buravova S.V., Savelyev I.P. – The Local markets in structure of regional economy, the Bulletin of the Southern Ural state university. Series: Economy and management. No. 41 (258)., 2011, page 17

Особая экономическая зона – основа развития производственного потенциала региона

Рубцова Лариса Николаевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы и кредит» Финансового университета при Правительстве РФ

Отражены принципы территориального и регионального подхода к созданию и формированию особых экономических зон. Представлены особенности создания особых экономических зон в современных условиях. Автор уделяет особое внимание актуальным проблемам увеличения производственного потенциала региона в условиях экономической нестабильности. В условиях проблемы импортозамещения, а также необходимости дальнейшего повышения инвестиционных ресурсов региона, привлечение инвестиций продолжает играть особую роль в повышении конкурентоспособности российских предприятий.

Однако следует иметь в виду, что привлекаемые из-за рубежа ресурсы оказывают разнонаправленное воздействие на экономику региона. Придавая ей мощный энергетический импульс развития, технологического обновления, реструктуризации отраслевого состава в пользу наукоемких, высокотехнологических отраслей и информационно-коммуникационных сетей и систем, иностранные инвестиции порождают также эффект зависимости от них национальной и региональной экономики, а также оказывают конкурентное давление на отечественных товаропроизводителей на соответствующих сегментах рынка. Важнейшим условием, мотивирующим движение капитала вообще и приток иностранного капитала в ОЭЗ, в частности, является максимизация и надежность получения прибыли. Это обуславливает определенные требования (императивы) к предпосылкам и условиям создания ОЭЗ.

Ключевые слова: особые экономические зоны, территориальный подход, региональный подход, производственный потенциал региона.

При определении цели создания ОЭЗ могут быть использованы два подхода: территориальный и региональный. Территориальный подход означает, что ОЭЗ - это специально выделенные территории страны, на которых применяется определенный режим функционирования. Суть режимного подхода заключается в том, что иностранным компаниям предоставляются особые условия, независимо от места их расположения на территории страны.

Аргументом в пользу территориального подхода являются:

- усиленное снабжение дефицитными ресурсами иностранных предприятий, которые работают в зоне, где наиболее развита инфраструктура;

- наличие административного аппарата с высококвалифицированным персоналом, что, как правило, не может обеспечить режимный подход.

Режимный подход дает возможность:

- содействовать развитию особых видов экономической деятельности независимо от размещения производств на территории страны;

- обеспечить прочные связи с местными предприятиями, так как отсутствуют ограничения, действующие в рамках территориального подхода, на связи с местными фирмами;

- заставить иностранные фирмы сделать выбор направлений своей деятельности в интересах принимающей стороны. Вместе с тем, большие технические сложности в организации и предоставлении финансовых и административных льгот большинству фирм в разных частях страны, работающих в различных условиях, делают режимный подход менее привлекательным, чем территориальный.

В чем состоят особенности ОЭЗ для российских условий?

Для многих стран, в том числе и для России, в отличие от промышленно-развитых стран, при создании ОЭЗ приоритетное значение для развития предпринимательства имеет ориентация на привлечение иностранного капитала и высоких технологий, модернизация национального производства, повышение уровня квалификации работников и превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. Следует подчеркнуть, что иностранный капитал в этих странах преследует свои интересы, связанные с максимизацией получаемой прибыли. Поэтому нахождение путей согласования интересов в сотрудничестве этих стран с капиталом экономически развитых является важным условием для их динамичного экономического развития.

Важнейшим экономическим условием для создания и нормального функционирования Российских ОЭЗ является приток в них инвестиций.

Причем представляется необходимым выделять инвестиции, во-первых, на этапе их проектирования, создания и «запуска» и, во-вторых, для дальнейшего наращивания предпринимательского потенциала, роста, диверсификации деятельности и т.д. В це-

лом же, как на первом, так и на втором этапах источники финансирования создания и поддержания деятельности ОЭЗ складываются из различных составляющих: государственного, регионального или же муниципального бюджетов.

Для повышения инвестиционной активности в отношении российских СЭЗ необходима реализация механизмов обеспечения притока инвестиций.

Так, на макроуровне к числу таковых можно отнести:

1. Аккумуляция сбережений и их трансформация в инвестиции через частные банки. Весьма существенную роль в этом способны сыграть финансово-промышленные группы.

2. Инвестиционная поддержка реализации приоритетных проектов в ОЭЗ через государственные инвестиционные банки, функционирующие через институты развития.

3. Обеспечение инвестиционной активности по отношению к свободным экономическим зонам через развитие фондового рынка. Преимущество данного механизма - прямая связь между инвестором и объектом инвестирования в ОЭЗ, которая обеспечивается самоорганизацией рынка ценных бумаг. С одной стороны, это минимизирует для инвестора транзакционные издержки, а с другой - возлагает на него весь риск инвестиционного решения.

Однако наряду с общими подходами к активизации инвестиционного процесса ОЭЗ по стране в целом неперемными являются меры по улучшению инвестиционного климата непосредственно в свободных зонах. К числу важнейших направлений повышения инвестиционной активности непосредственно в зонах и привлечения состоятельных инвесторов (в том числе зарубежных) относится использование финансовых инструментов фондового рынка, формирование системы страхования рисков, эффективной господдержки и др.

Для реализации указанных направлений весьма существенную роль должен сыграть механизм государственного регулирования инвестиционных процессов в ОЭЗ. Для выполнения свободными экономическими зонами своей роли - фактора ускорения экономического роста отдельных территорий, активизации международного товарооборота и использования ресурсов, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов - необходимо приближение в них налоговой системы к международным стандартам, использование которых обязательно для обеспечения конкурентоспособности наших свободных зон в мире.

Налоговое регулирование деятельности предприятий, расположенных на территории свободной зоны, должно быть направлено на создание благоприятного инвестиционного климата для иностранного инвестора с тем, чтобы условия приложения капитала были бы не только выгоднее, чем в капитале экспортирующей стране, но и по возможности благоприятнее, чем в близлежащих странах и зонах, способных составить конкуренцию в качестве реципиентов иностранных инвестиций.

На территории Липецкой области уже сейчас действуют около ста предприятий с иностранными инвестициями.

На территории ОЭЗ площадью 1027 гектаров имеется практически вся необходимая инфраструктура - железнодорожная ветка, подъездные пути, электростанция, газопроводы высокого давления, очистные сооружения. Закладываются и дополнительные объекты - инженерные сети, водопровод, канализация, трансформаторные подстанции. Строительство идет за счет федерального и областного бюджетов, что еще больше повышает привлекательность территории для частных инвесторов. Но и они в своей деятельности обя-

заны выполнить ряд условий. В ОЭЗ не будет места низкотехнологичным и загрязняющим экологию производствам, не допускается добыча и переработка полезных ископаемых, размещение объектов жилищного фонда, производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

Тем не менее, могут быть проблемы в виде структурных диспропорций. Территория ОЭЗ, монополизировав инвестиции, существенную часть бюджетных средств, другие ресурсы, поглотит наиболее квалифицированные кадры региона - прежде всего в силу разницы в оплате труда, и может обречь тем самым остальные районы на стагнацию и прозябание. Нет гарантии того, что зона, обладая узаконенными конкурентными преимуществами, не приведет к банкротству и свертыванию каких-то «внешних» предприятий.

В целях предотвращения данных противоречий считаем необходимым развивать «особые экономические зоны регионального уровня». Программа социально-экономического развития области предусматривает создание ряда таких зон с концентрацией местных финансовых, трудовых и административно-управленческих ресурсов. Например, промышленная зона в Тербунском районе агропромышленного типа, зоны туристско-рекреационного типа.

Еще «одной точкой роста» станут инновационные модули, малые венчурные предприятия, уже действующие на территории области и еще только планируемые. Такая инициатива и многовариантность должны помочь избежать монополизации производства, сохранить конкуренцию, создать островки развития не только в зонах, но и вокруг них, в том числе и в сельских муниципальных образованиях. Дальнейшей разработки требует обеспечение сохранности инвестиций не только государственных, но и част-

ных, не только иностранных, но и местных, сведение к минимуму возможных коммерческих рисков. В связи с этим возник вопрос о формах работы со страховыми компаниями. Не все ясно с механизмом возврата вложенных в инфраструктуру зоны бюджетных средств, с тем, каким должен быть статус привлеченных иностранных специалистов.

Целесообразной представляется также используемая в мировой практике функционирования ОЭЗ такая форма стимулирования предпринимательской деятельности, как уменьшение суммы дохода, облагаемого налогом. Обычно это уменьшение направлено на стимулирование реинвестиций полученной прибыли.

Таким образом, проведенное изучение роли предпринимательского потенциала свободных экономических зон в стимулировании развития экономики их базирования и национального хозяйства в целом позволяет сделать ряд выводов.

Анализ системы современных ОЭЗ дает основание для осуществления их типологии по ряду критериев, что позволяет в ходе дальнейшего исследования выявить особенности их инвестиционного климата, системы налогово-кредитных, таможенных и других льгот, основные черты их деятельности.

1. Финансово-хозяйственный механизм функционирования свободных экономических зон базируется на следующих элементах экономической политики: налоговые льготы (на кредиты, на имущество, на контракты, на инвестиции и т.д.), освобождение от таможенных пошлин на импортируемое оборудование и технологии, предоставление разнообразных таможенных льгот, освобождение от налогов на доходы корпораций, налогов на акции и др., предоставление инвестиционных займов, субсидирование проектов, стимулирование занятости (кредитование под создание рабочих

мест, обучение и переобучение и т.д.).

2. Особую роль свободные экономические зоны играют в развитии территорий их базирования. В разных странах для стимулирования предпринимательства, формирования мощного производственного и высококвалифицированного трудового потенциала, как правило, на депрессивных территориях создавались зоны свободного предпринимательства (США, Канада, Западная Европа), специальные экономические зоны (Китай), территории особого режима (Бразилия, Аргентина), особые экономические зоны (Россия). Эффективность создания таких зон выражается в восстановлении и модернизации промышленных производств на принципиально новой технической основе, массовом распространении инновационных технологий, создании значимого количества рабочих мест для жителей территорий, входящих в эту зону, повышении уровня жизни проживающего здесь населения, развитию кооперации с фирмами и структурами, расположенными в других районах страны, увеличении объема экспорта конкурентоспособной продукции, восстановлении имевшейся и создании новой производственной и социальной инфраструктуры, улучшении экологической ситуации и т.д. Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о весьма существенной роли предпринимательского потенциала ОЭЗ.

3. Имея в виду, что одна из центральных задач ОЭЗ состоит в активизации предпринимательской инициативы и мобилизации внутренних и зарубежных инвестиционных ресурсов, необходима большая гибкость государственных органов в решении вопросов налогообложения, валютного и таможенного режима, системы оплаты труда, аренды земли и помещений. Речь идет о создании более дифференцированной налоговой системы и финансовых

льгот с учетом региональной специфики и национальных приоритетов страны.

4. Для четкой организации управления и контроля каждой ОЭЗ должна быть создана единая информационная сеть, на основе которой осуществлялся бы контроль за всеми видами деятельности каждой зоны (расходование бюджетных средств, вывоз стратегически важных сырьевых товаров, степень совершенства таможенного контроля, проверка деятельности вновь создаваемых предприятий и т.п.). Доступ к такой информации должны иметь аудиторские, таможенные, и другие контролирующие органы.

Литература

1. Чернявская Ю.А. Маркетинговая стратегия развития особых экономических зон. Чернявская Ю.А. /диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Мичуринский государственный аграрный университет. Мичуринск, 2010

2. Чернявская Ю.А. Проблемы эффективности особых экономических зон. Чернявская Ю.А. В сборнике: - «Актуальные проблемы современной науки» - Сборник материалов международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Куранов А.К., Кидинов А.В., Сафронова Е.В., Семенова Т.Н., Никончик С.Л., Бочаров А.В., Пахомов А.С., 2011. С. 291-302.

Special economic zone - the basis of production capacity of the region

Rubtsova L.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The principles of territorial and regional approach to creation and formation of special economic zones are reflected. Features of creation of special economic zones in modern conditions are presented. The author pays special attention to actual problems of increase in production capacity of the region in the conditions of economic instability. In the conditions of an import substitution problem, and also need of further increase of investment resources of the region, attraction of investments continues

to play a special role in increase of competitiveness of the Russian enterprises.

However it must be kept in mind that the resources attracted from abroad make multidirectional impact on region economy. Giving it a powerful power impulse of development, technological updating, restructuring of branch structure in favor of the knowledge-intensive, high-tech industries and information and communication networks and systems, foreign investments generate also effect of dependence on them of national and regional economy, and also put the competitive pressure upon

domestic producers on the corresponding segments of the market. The major condition motivating the movement of the capital in general and inflow of the foreign capital to O EZ, in particular, is maximizing and reliability of receiving profit. It causes certain requirements (imperatives) to prerequisites and conditions of creation of O EZ.

Keywords: special economic zones, territorial approach, a regional approach, the production capacity of the region.

References

1. Y. Chernjavskaja.- The marketing strategy for the development of

special economic zones. - Chernjavskaja Y.A / thesis for the degree of candidate of economic sciences / Michurinsk State Agrarian University. Michurinsk 2010

2. Chernjavskaja Y.A.- Problems of efficiency of special economic zones. - Chernjavskaja Y.A The book: «Actual problems of modern science» - Collection of the international scientific-practical conference. Editorial board: Kuranov A.K., Kidinov A.V., Safronov E.V., Semenova T.N., Nikanovich S.L., Bocharov A.V., Pakhomov A.S., 2011. P. 291 -302.

Проблемы финансового развития предприятий в туриндустрии

Галимова Лейсан Исмагиловна
кандидат экономических наук, Поволжская Государственная Академия физической культуры, спорта и туризма, Leysan.abinova@mail.ru
Галимов Шамиль Шагитович
кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет, SSGalimov@yandex.ru

В настоящей статье рассматриваются проблемы финансового развития предприятий туристической индустрии, которые затронули большое количество туристических операторов и туристические агентства в России в последние годы. Изучен рынок туроператоров, выявлены ряд предприятий обанкротившихся за последние два года. Рассмотрены методологические основы определения финансовой устойчивости в целом и для предприятий туриндустрии в частности. Сделаны выводы относительно финансовой устойчивости и определены критерии оценки. Выявлены внешние и внутренние факторы влияющие на самодостаточность предприятий туриндустрии. Изучено значение анализа платежеспособности предприятий во избежание процедуры банкротства. Определены основные задачи которые решает анализ финансовой устойчивости предприятий. На основе анализа определили значение для сравнения относительных финансовых показателей. Выявлены уровни финансовой устойчивости предприятий в рыночной экономике и в частности предприятиях туриндустрии. Дана краткая характеристика данных уровней устойчивости. На основе данных исследования предложены рекомендации по повышению финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банкротство, туриндустрия, платежеспособность, финансы, эффективность, рентабельность, кризис.

Цель: оценить состояние финансовой устойчивости в туриндустрии.

Методы: в процессе исследования состояния финансовой устойчивости использованы традиционные методы анализа: сравнительный и сопоставительный методы.

Результаты: в результате исследования проблемы определены основные причины возникновения проблем платежеспособности предприятий туриндустрии.

Научная новизна: изучение данной проблемы применительно к туриндустрии как одной из ведущих отраслей экономики.

Практическая значимость: результаты, полученные в ходе исследования могут быть использованы при разработке мер укрепления финансовой устойчивости предприятий туриндустрии.

В последние годы в туристской отрасли и в индустрии гостеприимства наблюдаются кризисные явления, выраженные, прежде всего в снижении заполняемости номерного фонда средств размещения, и особенно получившие отражение в туристской отрасли. Череда банкротств ряда известных туристических компаний является свидетельством развития кризиса в отрасли. За последние полтора года обанкротились половина туроператоров России, среди которых известные во всем мире «Нева тур», «Лабиринт», «Роза ветров», «Экспо-тур» (от которого пострадали авторы публикации) и много других компаний. Крупнейшую туристическую компанию Татарстана «Интурцентр» постигла та-же участь. В работе сделана попытка анализа причин таких явлений.

В условиях рыночной экономики главной задачей, стоящей перед хозяйствующими субъектами, является получение как можно большей прибыли за счет повышения производства, параллельно с этим (естественно, в целях выполнения упомянутой ранее задачи) предприятия стремятся занять наиболее устойчивые позиции на внутреннем и международном рынках. Основная хозяйственная деятельность предприятий в рыночных условиях осуществляется за счет внутренних средств, но, если возникает недостаток собственных финансовых ресурсов, то предприятия вынуждены использовать заемные средства. При привлечении средств со стороны, для любого предприятия крайне важно определить степень финансовой зависимости от заемных финансов, так как от структуры капитала (доли собственного и заемного в общей массе капитала) зависит такой важный экономический показатель, как финансовая устойчивость.

В экономической литературе не представлено однозначной трактовки понятия финансовая устойчивость предприятия. В соответствии с принятой трактовкой различные авторы используют те или иные аналитические коэффициенты для оценки финансовой устойчивости. При этом можно выделить два основных подхода к оценке финансовой устойчивости:

1. Трактовка финансовой устойчивости как структуры финансовых ресурсов предприятия и степени его независимости от внешних источников финансирования.

2. Анализ финансовой устойчивости как структуры финансовых ресурсов предприятия, степени независимости от внешних источников финансирования и результативности деятельности предприятия.

В общем виде можно определить финансовую устойчивость как степень риска того, что предприятие окажется неспособным погасить свои долговые обязательства и обеспечить бесперебойную деятельность при отсутствии ликвидных резервов, позволяющих выжить при резко изменяющихся внешних и внутренних условиях. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия определяет вероятность его банкротства.

Следует отметить, что независимо от того, как трактуется понятие финансовой устойчивости тот или иной автор, программа анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия при различных трактовках его финансовой устойчивости совпадает, так как определяются одни и те же аналитические коэффициенты. Различие состоит в способе группировки показателей и отнесении их к тому или иному разделу анализа [3, с. 48].

Существует несколько определений финансовой устойчивости. Например, В.В. Ковалев рассматривает устойчивость с точки зрения способности предприятий отвечать по долгосрочным финансовым обязательствам. То есть, по мнению Ковалева, финансовая устойчивость имеет почти одинаковые черты с платежеспособностью [5, с. 384].

Другой автор, А.М. Батьковский, высказывает иную точку зрения, по которому понятие финансовой устойчивости понимается шире, чем понятие платежеспособности. Он объясняет это тем, что данные платежеспособности во времени более динамичны, чем показатели финансовой устойчивости [2, с. 44]. Л.Т. Гиляровская придерживается того же мнения, дополняя эту точку зрения

разъяснением, что понятие финансовой устойчивости более обширное, многогранное, нежели понятие платежеспособности, потому что рассматривает предприятие с разных сторон деятельности [4, с. 615].

Некоторые авторы предлагают рассматривать финансовую устойчивость как отражение преимуществ доходов над расходами, что обеспечивает бесперебойность процессов производства и продажи продукта.

То есть, финансовая устойчивость в данном случае связывается с ростом и стабильностью прибыли.

Проанализировав все варианты определений, можно сделать следующие выводы относительно содержания финансовой устойчивости:

1. Финансовая устойчивость характеризует независимость и стабильность предприятий, а платежеспособность является отражением финансовой устойчивости;

2. Важным критерием при оценке финансовой устойчивости выступает состояние обеспеченности активов собственными ресурсами.

Определение состояния финансовой устойчивости является для предприятий нелегкой задачей, так как, если возникает недостаточная финансовая устойчивость, появляется дефицит собственного оборотного капитала (что влечет за собой неспособность в полном объеме и своевременно выполнять свои обязательства), если же в оборот пускается избыточное количество средств, то это говорит о неэффективном использовании ресурсов. В задачи руководства входит определение наиболее оптимальных величин и направлений использования финансовых ресурсов.

Одним из важнейших показателей финансового состояния предприятий выступает их платежеспособность. Платежеспособность делится на долгосрочную и текущую. Долгосрочная платежеспособность отражает способность организаций

выполнять свои обязательства в долгосрочной перспективе. Под текущей платежеспособностью понимается способность предприятий реализовывать свои краткосрочные обязательства.

В общем, предприятие считается платежеспособным, если оно способно в полностью выполнять возложенные на него и краткосрочные, и долгосрочные обязательства.

Более жестким показателем платежеспособности организации, чем наличие собственного капитала, является коэффициент обеспеченности собственными средствами, утвержденный Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) [6].

Исходя из названных определений, финансовая устойчивость – это финансовое состояние, которое позволяет предприятию в ходе своей хозяйственной деятельности выполнять в полном объеме и в назначенные сроки все свои обязательства перед потребителями, своими работниками, партнерами и государством за счет достаточного уровня доходов и расходов.

На финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы. В зависимости от направления, с которого они поступают, эти факторы можно разделить на две группы: внутренние и внешние. Внешние факторы практически не зависят от отдельно взятого предприятия, руководству остается только научиться предугадывать их наступление и, по возможности, обезопасить себя от их отрицательного влияния. Внутренние же факторы имеют прямую зависимость от организации работы в самом предприятии.

Сначала рассмотрим внешние факторы. По определению, внешние факторы – это факторы, находящиеся вне пределов организации, но имеющие на него прямое или опосредованное влияние. Все предприятия окружены внешней средой, которая находится в

постоянной динамике и испытывает изменения. Успешность предприятий зависит от их способности своевременно реагировать и отвечать на эти изменения внешней среды.

Эффективность использования капитала определяется его рентабельностью («доходностью»), то есть соотношением суммарной величины прибыли и среднегодовой суммы основных и оборотных средств. Оборачиваемость капитала характеризует интенсивность его использования. Под оборачиваемостью следует понимать скорость продвижения средств через отдельные стадии производства и оборота. Чем с большей скоростью движется капитал, тем большую финансовую прибыль получает предприятие.

Анализ финансовой устойчивости, наряду с анализом платежеспособности, является основным элементом оценки финансового состояния предприятия. Данный анализ позволяет оценивать риски и контролировать общий оборот средств.

Основные задачи, которые решает анализ финансовой устойчивости, следующие:

1. Объективная и точная диагностика финансового состояния предприятия, нахождение его «слабых мест» и выяснение причин их возникновения;

2. Нахождение резервов для улучшения финансовой ситуации в предприятии (если это требуется), повышения его платежеспособности и финансовой устойчивости;

3. Выработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов;

4. Построение прогнозов по возможным финансовым результатам и содействие в создании планов дальнейшего развития организации.

Как правило, анализ финансовой устойчивости строится на относительных показателях, поскольку абсолютные финансовые показатели нелегко привести в сопоставимый с текущей инфляцией вид.

Относительные показатели сравнивают:

- с принятыми нормами оценки степени возможных рисков и наступления банкротства;

- с аналогичными показателями других организаций данного профиля;

- с аналогичными показателями за предыдущие периоды самого предприятия в целях изучения динамики его финансового состояния;

Исходя из полученных данных, различают четыре вида финансовой устойчивости предприятий:

1. Абсолютная финансовая устойчивость, стопроцентная ликвидность;

2. Нормальная финансовая устойчивость, при котором предприятие сохраняет свою устойчивую платежеспособность;

3. Неустойчивое финансовое состояние, появление проблем с платежами;

4. Кризисное финансовое состояние, хронические проблемы с платежами.

Об абсолютной финансовой устойчивости говорят, когда величина материально-производственных затрат меньше, чем сумма собственных оборотных средств и банковских займов под данные материально-товарные средства. При данном типе финансовой устойчивости, все затраты предприятия покрываются за счет собственных оборотных средств.

Нормальная финансовая устойчивость характеризуется относительным равенством величины материально-производственных затрат с суммой собственных оборотных средств и названных выше банковских кредитов. Здесь затраты частично покрываются собственными средствами, частично – долгосрочными кредитами.

Неустойчивое финансовое состояние чаще всего приводит к снижению платежеспособности предприятия. Тем не менее, в данном случае ещё имеется возможность восстановления равновесия между ве-

личной платёжных средств и платёжных обязательств. Для покрытия затрат здесь могут быть использованы, помимо собственного оборотного капитала, такие источники финансирования, как временно свободные средства резервного капитала (накопления), банковские кредиты и пр.

Кризисное финансовое состояние говорит о нахождении предприятия на грани банкротства. В данной ситуации величина материально-производственных затрат намного превышает сумму собственных оборотных средств и имеющихся банковских кредитов. Предприятие пытается покрыть свои затраты всеми возможными источниками. Среди средств, используемых для стабилизации положения нужно отметить вновь поступающие средства от реализации услуг для покрытия предыдущих продаж. В следствие таких действий, создается аналог финансовой пирамиды.

Среди основных направлений совершенствования управления финансовой устойчивостью и предупреждения банкротства предприятий туриндустрии выделено управление денежными потоками и бюджетирование. В связи с этим анализируются пути улучшения доступа предприятий к долгосрочным кредитным ресурсам, развития страхования и лизинга, обществ взаимного кредитования, венчурного финансирования, государственной поддержки предприятий туриндустрии.

Так, в рамках единого туристско-рекреационного комплекса возможно, используя принципы планового бюджетирования, построить эффективную схему перераспределения финансовых потоков от сверхрентабельных секторов (индустрия развлечений и т.п.) к менее рентабельным (например, средства размещения) в интересах устойчивого экономического развития всего комплекса)[1, с. 28].

Таким образом, анализ и оценка финансовой устойчиво-

сти являются неотъемлемой частью эффективного управления предприятием. Финансовая устойчивость – состояние финансов предприятия, которое характеризуется совокупностью множества показателей, которые отражают процессы формирования и эксплуатации его ресурсов. Финансовый анализ предназначен для оценки текущих результатов и состояния предприятия, а также для прогнозирования его перспективного потенциала.

Литература

1. Абинова Л.И. Развитие системы управления туристско-рекреационным комплексом региона. – Казань, 2013. с. 28
2. Батьковский А.М., Гордейко С.В. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия // Аудит и финансовый анализ, 2011. Выпуск №5. С. 27 – 44.
3. Галимов Ш.Ш. Финансовая устойчивость малых предприятий. ТГГПУ. Монография. Казань. 2006г. - 48с.
4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для

вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 615с.

5. Ковалева А.М. Финансы: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 384 с.

6. Распоряжение ФУДН N 31-р О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 12.08.1994.

The problem of the financial sustainability of the enterprises in the tourism industry **Galimov L.I., Galimov Sh.Sh.**

Volga Region State Academy of Physical Culture, Sport and Tourism, Kazan (Volga) Federal University

The article deals with the problem of the financial sustainability of the tourism industry, which affected a large number of tour operators and travel agencies in Russia in recent years. The analysis of the causes of business failures and made recommendations to improve financial stability. The definitions having reviewed methodological foundation of financial stability in whole and for enterprises in the tourism industry in several. Solving of respective financial stability and certain valuation criterions. The external and internal factors influencing self-sufficiency of the enterprises of the tourism industry are revealed. Value of the analysis of solvency of the enterprises in order to avoid bankruptcy

procedure is studied. Are defined the main objectives which are solved by the analysis of financial stability of the enterprises. On the basis of the analysis defined value for comparison of relative financial performance. Levels of financial stability of the enterprises in market economy and in particular the enterprises of the tourism industry are revealed. The short characteristic of these levels of stability is given. On the basis of data of research recommendations about increase of financial stability are offered.

Key word: financial stability, tourism industry, failure, paying capacity, breakeven, finances, effectiveness, crisis.

References

1. Abinova L.I. Development of a control system of a tourist and recreational complex of the region. – Kazan, 2013. page 28
2. Batkovsky A.M., Gordeyko S. V. Improvement of the analysis of financial stability of the enterprise/ /Audit and financial analysis, 2011. Release No. 5. Page 27 – 44.
3. Galimov Sh. Sh. Financial stability of small enterprises. TGGPU. Monograph. Kazan. 2006 - 48s.
4. Gilyarovskaya L.T. Ekonomicheskyy analysis: the textbook for higher education institutions. – М.: UNITY – it is GIVEN, 2004. – 615s.
5. Kovalyova of A.M. Finansy: manual. – М.: Finance and statistics, 2005. – 384 pages.
6. The order of FUDN N 31-p About some measures for implementation of the insolvency law (bankruptcy) of the enterprises of 12.08.1994.

Причины финансовых трудностей малого и среднего бизнеса в Китае

Ли Баоцзянь

аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
huagangyan2007@163.com

В статье рассматриваются причины финансовых трудностей малого и среднего бизнеса в Китае. Проводится анализ факторов, влияющих на систему и источники финансирования малых и средних предприятий в Китае. Все факторы классифицированы по уровню влияния на макроэкономические и микроэкономические. В работе указано, что кредитная политика банков является основополагающим фактором, сдерживающим инвестиционную активность средних и малых предприятий. В то же время, развитие государственной политики в направлении стимулирования средних и малых предприятий только началось, и основывается только на правительственных ассигнованиях и бюджетном финансировании. Поэтому необходимо провести ряд мероприятий, касающихся диверсификации источников финансирования малого и среднего бизнеса, снижения процентных ставок, создание консультационных центров, совершенствование нормативно-законодательной базы, регламентирующей деятельность субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: финансирование, МСП, малые и средние предприятия, микроэкономический фактор, макроэкономический фактор

Малый и средний бизнес (или малые и средние предприятия (далее - МСП) представляет собой важную составляющую национальной экономики Китая, которая играет существенную роль в процессах реструктуризации промышленности, стабилизации экономического роста, гармонизации общества и др.

На текущий момент малый и средний бизнес составляет 99% всех предприятий КНР, на него приходится около 60% ВВП, более 50% налоговых отчислений, 70% импорта и экспорта; малый и средний бизнес создает 80% рабочих мест в городах и поселках [1]. Однако в последних опубликованных докладах ассоциации малых и средних предприятий отмечается снижение индекса развития за последние 4 квартала 2014 г. в сравнении с предыдущим периодом на 2,6 ед., индекс снизился до 106,3 ед. [1]. На это кроме роста цен на сырье, расходов на оплату труда, девальвации китайского юаня, глобального экономического кризиса и собственно недостаточного уровня конкурентоспособности малых и средних предприятий есть более важная причина, связанная с дефицитом финансовых ресурсов.

Сейчас из-за проблем с финансированием малый и средний бизнес находится в сложном положении, из 99% предприятий не более 20% удается получить банковский кредит, не говоря о других методах финансирования, получение которых практически невозможно. В связи с очередным повышением процентной ставки и ставки резервных требований, дальнейшим ускорением регулирования производителей, утвержденных планами развития на 2015 год о благоразумной денежно-кредитной политике государства, большинство предприятий обеспокоены тем, что получение кредита в дальнейшем еще более усложнится, ситуация с фондовыми средствами станет еще более напряженной.

Анализ практических аспектов функционирования малых и средних предприятий показал, что главными причинами финансовых затруднений МСП в Китае являются макроэкономические и микроэкономические факторы.

К микроэкономическим факторам, вызывающим проблемы финансирования МСП, можно отнести:

1. Высокие издержки, направляемые на финансирование МСП, обусловленные, прежде всего, нерациональной структурой финансирования. Источники аккумуляции средств МСП ограничены, на текущий момент основным источником финансовых ресурсов для МСП является коммерческий кредит, при этом кредитный фонд составляет всего лишь малую часть канала финансирования. Кроме того, финансирование деятельности предприятий может осуществляться за счет акционерного финансирования (эмиссии акций), финансирования облигациями, проектного финансирования, финансового лизинга, финансирования за счет слияния, дисконтирования и др., однако барьеры входа для использования указанных выше источников финансирования слишком высоки, поэтому среди МСП в Китае они не находят широкого применения.

Согласно данным, опубликованным рабочей группой по исследованию проблем развития малого и среднего бизнеса в «Докла-

де о формировании и развитии малого и среднего бизнеса в Китае за 2014 г.» [2], на текущий момент в рейтинге самых используемых путей финансирования на первом месте находится использование собственных накопленных средств (48,41%), расширение масштаба производства за счет банковских кредитов занимает 38,89%, остальные формы кредитования получили менее 13%, а получение финансирования за счет выпуска акций и облигаций набрало всего лишь 2,38% [1]. Единичные источники получения финансовой помощи МСП и упрощенные способы их получения обусловили невозможность эффективного комбинирования различных способов финансирования, невозможность оптимизации структуры финансирования, невозможность минимизации издержек на финансирование.

2. Ограничительные меры, предпринимаемые банками по отношению к МСП, которые только увеличивают процентную нагрузку. Основными требованиями к банковским кредитам являются безопасность, мобильность и прибыльность средств. Иностранное исследование показывает, что МСП имеют довольно высокий процент неудачного ведения бизнеса [3]. Следовательно, выдавая кредиты малым и средним предприятиям, банки неизбежно несут высокие риски. В условиях жесткой валютной политики КНР, для гарантии получения прибыли банки обычно выбирают стратегию снижения масштабов кредитования и повышения процентной ставки. По соответствующим данным, под влиянием данной стратегии кредитования коммерческие банки, перехватившие инициативу выдачи кредитов МСП по согласованной цене, поднимают кредитный процент на 10-30%. Сейчас номинальный годовой процент прибыли от банковских кредитов составляет 7,47%, фактический годовой процент дохода составляет 9,711% [1]. Вместе с тем, на

рынке кредитования банки, чтобы избежать асимметрии информации, способной повлиять на личную выгоду, вынуждены вводить ряд технологических стандартов, например, требовать соответствующий сумме кредита залог и полный контракт. Несомненно, эти технологические стандарты увеличивают стоимость издержек МСП на информирование и увеличивают финансовую нагрузку.

3. Высокие проценты частных кредитов делают их непосильными для МСП. В Китае кредиты для МСП имеют следующие особенности: краткосрочность, малые суммы кредита, многократность, сжатые сроки выплаты и др., расходы на обслуживание кредита для МСП в коммерческих банках превышают расходы для крупных предприятий более чем в 5 раз, процент отказов также выше, чем для крупных предприятий, несоответствие рисков и прибыли в соответствующей мере ограничивают активность обслуживания МСП финансовыми учреждениями [4]. Находясь в условиях быстрого развития экономики, чтобы получить свою нишу и конкурентное преимущество, МСП просто необходимы средства для поддержания производственных возможностей и расширения масштабов, поэтому, испытывая трудности в получении финансирования в обычных финансовых учреждениях, МСП все чаще используют неофициальные источники финансирования - частное кредитование.

Согласно статистическим данным, на текущий момент примерно 1/3 финансирования МСП получена из неформальных источников финансирования. Статистика Народного банка Китая также показывает, что, с конца 2010 года до конца марта 2012 года средняя остаточная сумма частных кредитов, полученных предприятиями, участвующими в выборке, возросла с 543 000 юаней до 741 000 юаней (на 36%), средняя остаточная сумма частных кредитов, полученных физически-

ми лицами, возросла с 11000 до 16000 юаней (на 45%) [5].

Частные кредиты становятся выгодным и необходимым дополнением официального финансирования. Они в определенной мере решают финансовые проблемы МСП, увеличивают эффективность саморегулирования экономической деятельности и приспособляемость, а также в определенной мере перекрывают тот дефицит финансирования, который официальные финансовые учреждения не хотят или не могут перекрыть. Хотя частные кредиты играют решающую роль на начальном этапе развития частных предприятий, испытывающих дефицит финансирования, но их высокие процентные ставки приводят к постоянному росту издержек МСП на финансирование.

Анализ статистических данных показал, что для 400 частных кредитов в г. Вэньчжоу за июнь 2012 года средневзвешенная месячная процентная ставка по частным кредитам достигла 12,25%. По закону процентная ставка частного кредита может превышать ставку банковского кредита не более, чем в 4 раза. По этому правилу, годовая процентная ставка частного кредита не может превышать 30%. Однако в большей части случаев годовая прибыль по частным кредитам составляет 72%-100%.

4. Существующие забалансовые источники финансирования также не способны решить проблемы МСП. Забалансовое финансирование - это финансирование, которое не нужно указывать в балансовых отчетах предприятия. Начиная с 70-х гг. 20 столетия предприятия находят все больше и больше методов для оборота капитала посредством забалансового финансирования. Предприниматели обращаются к забалансовому финансированию, как правило, по одной из четырех причин: для оптимизации ситуации с финансами предприятия, для увеличения результата финансовых операций предприятия,

для обхода ограничений кредитного договора и для борьбы с давлением инфляции. В действительности же МСП обращаются к забалансовому финансированию в связи с нехваткой эффективных гарантий залога. В Китае банковские требования к залогом очень строгие. Кроме землевладения и недвижимости, банки редко принимают другие формы залогов, а многие предприятия начинают производство на национальных или местных предприятиях, их активы находятся в аренде или под клиринговым расчетом, поэтому они не могут быть залогом или соотношение займ-стоимость слишком занижена. Чтобы получить залог, многие МСП в качестве залога оставляют банку личное имущество или же подписывают договор на необеспеченный займ под свои личные данные у частных кредиторов. Такие ссуды частному лицу не могут быть учтены в финансах предприятия, они становятся забалансовыми, расходы по таким операциям не учитываются при расчете налога на прибыль, поэтому издержки МСП на финансирование увеличиваются.

5. Недостаток финансовых кредитов, обусловленный тем, что в Китае право собственности большинства МСП принадлежит частному лицу, и очень редко предприятие имеет эффективную систему внутреннего контроля и системы управления финансами. Но, чтобы получить финансирование, большая часть МСП входят в сговор с организациями по социальному аудиту и предоставляют фальшивые финансовые отчеты, что увеличивает издержки банка на сбор и анализ информации о предприятии и затрудняет выяснение подлинного кредитного состояния предприятия. Бесспорно, все это приводит к тому, что банки неохотно дают кредиты малому и среднему бизнесу.

6. Невысокий уровень кредитного доверия к МСП, что также завышает кредитные риски и приводит к тому, что банки

неохотно дают ссуды. С одной стороны, предприятие, не получив банковской ссуды, не может развиваться, крепнуть, и приносить еще больше прибыли. С другой стороны, банк, который выдает меньше кредитов, соответственно получает меньше прибыли. Так нарушаются взаимовыгодные отношения банк-предприятие, что приводит к ухудшению среды финансирования в стране.

7. Невысокий уровень квалификации управляющего персонала в МСП. От качества управления руководящего персонала непосредственно зависит выживание и развитие МСП, поэтому данный аспект очень важен. Сейчас, довольно высокий уровень подготовки управленцев наблюдается только у предприятий, занимающихся высокими технологиями, подготовка руководителей всех остальных МСП очень посредственная, они не следят за изменениями внутренней и внешней среды функционирования, не разбираются в банковских процедурах и операциях. Поэтому решение различных проблем, возникающих в процессе получения кредитов, для таких управленцев становится невозможным, поэтому они в одностороннем порядке отказываются от банковского финансирования и ищут краткосрочные займы или другие источники финансирования.

К макроэкономическим факторам, ограничивающим возможности финансирования МСП, можно отнести следующие:

1. Повышение вероятности возникновения глобальных финансовых кризисов. Усиление глобализации в мировой экономике приводит к тому, что экономика МСП легче всего попадает под воздействие макроэкономической среды. В связи с этим при большом количестве и высоких рисках МСП трудно получить расположение потенциальных инвесторов. После кризиса 2008 года экономический климат функционирования МСП подвергся серьезным ис-

пытаниям. В 2009 году Китайская академия общественных наук провела исследование, касающееся возможностям восстановления МСП после финансового кризиса, в котором выяснилось, что около 40% МСП во время кризиса уже обанкротились, еще 40% МСП находятся на грани краха, и только 20% предприятий не попали под влияние кризиса. Поскольку темп открытия новых предприятий достаточно высок, общее количество МСП постоянно растет, но даже и этот факт не может перекрыть неустойчивость и довольно высокий предпринимательский риск МСП. В таких условиях естественно получить финансирование представляется очень сложным.

2. Несовершенство рынка капитала, которое характеризуется тем, что с момента официального открытия в 1990 году рынка ценных бумаг в Шанхае страна пережила несколько акционерных «пузырей», и, чтобы сохранить стабильность финансового рынка, пришлось на политическом уровне ограничить акционерное финансирование МСП. По соответствующим нормам, сумма акционерного капитала публичной компании должна составлять не менее 50 000 000 кит. юаней; с другой стороны, рынок акций, эмитированных компаниями второго эшелона, ориентирован на компании, занимающиеся высокими технологиями, поэтому совсем немного китайских МСП могут преодолеть этот порог. На 02.02.2012 на рынок акций, эмитированных компаниями второго эшелона, успешно вышли 55 компаний, что на фоне более чем 40 млн. МСП является просто ничтожно малым числом [6].

3. несовершенство соответствующих законов и политического курса, касающихся финансирования МСП, которое характеризуется тем, что правительство должно создать совершенные законы и политическую поддержку, касающиеся финансирования малого и среднего бизнеса. Но на сегодняшний

день правовая и политическая система в отношении функционирования МСП нуждается в совершенствовании. Во-первых, все еще не вышел специальный законодательный акт о кредитах. В то время как действующие основные законодательные и нормативные акты, касающиеся кредитования предприятий («Общие положения гражданского права», «Договорное право», «Закон о поручительствах», «Уголовный кодекс» и др.), но пока еще нет специального нормативного акта, регулирующего кредитную деятельность, который создал бы благоприятную кредитную среду финансирования МСП. Во-вторых, хотя в 2003 г. и началась реализация «Закона о содействии МСП», который предоставил юридическое основание для разрешения финансовых проблем малого и среднего бизнеса в стране, но в этом законе всего 20 статей касательно вопросов финансирования обобщающего характера, к тому же соответствующие меры и способы реализации еще не утверждены. В отношении частного финансирования в этом законе также всего несколько абстрактных статей, неспособных разрешить проблемы финансирования МСП. Кроме того, не хватает нормативных и законодательных актов, которые регулировали бы вопросы совместимости методов финансирования, кредитных гарантий, рискованных фондов и др.

4. Неэффективная система обслуживания кредитов, которая характеризуется отсутствием специализированных структур по консультированию и информированию малого и среднего бизнеса по различным вопросам. Такие службы предоставляют услуги по консультированию, обучению, информированию, развитию технологий и продукции, развитию рынка и др.

5. Недостатки финансовой государственной политики, которая характеризуется несоответствием современным условиям действующих политичес-

Таблица 1
Отличия кредитного индекса предприятий разного масштаба [7]

Параметры	Крупное предприятие	МСП	Отличие
Срок долгового обязательства	Сравнительно долгий	Сравнительно короткий	примерно в 2 раза
Размер кредита	Сравнительно большой	Сравнительно малый	примерно в 2 раза
Частота предоставления кредита	Сравнительно высокая	Сравнительно низкая	примерно в 5 раз
Расходы на кредит	Сравнительно низкие	Сравнительно высокие	примерно в 5 раз

ких курсов, касающихся финансов, налогов, инвестиций, льгот, преференций, субсидий и др. Несомненно, эти политические установки должны положительно влиять на развитие малого и среднего бизнеса, но существующее влияние довольно ограниченное и не может кардинально решить проблему всего малого и среднего бизнеса - проблему финансирования. Это объясняется тем, что по сравнению с крупными государственными предприятиями, финансовая политика МСП очевидно находится в невыгодном положении. Результаты анализа сравнительных характеристик условий кредитования малого и крупного бизнеса представлены в таблице 1.

Анализ представленных в таблице данных демонстрирует значительные отличия в условиях кредитования: размер кредита для МСП небольшой, срок долгового обязательства короткий, частота невысокая, стоимость высокая. Очевидно, что МСП, в отличие от крупных предприятий, необходима государственная поддержка в финансовой сфере.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что малому и среднему бизнесу Китая срочно необходимо усиление государственной поддержки в предоставлении финансирования. Решение указанных выше проблем позволит повысить объемы финансирования МСП, оптимизировать произ-

водственную структуру так, чтобы она увеличивала прибыль; повысить подготовку кадров и привлечь больше талантливых сотрудников.

Литература

1 Статистическое управление КНР. [Электронный ресурс] URL: <http://www.stats.gov.cn/>

2 Васюхин О. В. О развитии малых и средних предприятий Китая. Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. - СПб.: Заневская площадь, 2014. - С. 226-228.

3 Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. - М.: Наука, 2007. - 236с.

4 Муромцева З.А. Становление и проблемы инновационного развития КНР. // Экономическая реформа в КНР: на рубеже веков / Сост.: П.Б. Каменнов. М.: ИДВ РАН, 2008. - 288 С.

5 Шин Ли. Доклад «Тенденция развития частного кредитования в Китае». Экономика и менеджмент, 2014 г.

6 Портяков В.Я. Становление Китая как ответственной глобальной державы: монография. - М.: ИДВ РАН, 2013. - 240 С.

7 Ван Шде, Сю Лихуа. Доклад «Исследование состояния кредитных гарантий малых и средних предприятий КНР». Журнал «Современные предприятия». 2014 г.

The reasons for the financial difficulties of small and medium-sized businesses in China

Li Baojian

Lomonosov Moscow State University
This article discusses the causes of the financial difficulties of small and medium business in China. The analysis of the factors affecting the system and sources of financing small and medium enterprises in China. All the factors are classified in terms of impact on the macroeconomic and microeconomic. The paper pointed out that the credit policy of banks is a fundamental constraint on the investment activity of SMEs. At the same time, the development of public policy in the direction simulating SMEs has just begun, and is based solely on government appropriations and budget

financing. It is therefore necessary to hold a series of activities relating to the diversification of sources of financing for small and medium-sized businesses, lower interest rates, the establishment of counseling centers, improvement of the legal framework regulating the activities of small and medium-sized businesses.

Keywords: financing, SMEs, small and medium enterprises, macroeconomic factors, macroeconomic factors

References

1. Statistical Office of the PRC. [Electronic resource] URL: <http://www.stats.gov.cn/>
2. Vasyuhin O.V. On the development of small and medium enterprises in China. Problems and prospects of Economics and Management: Proceedings of III International. scientific. Conf. - SPb.: Zanevskaya

- area 2014. - S. 226-228.
3. A. Vilensky Macroeconomic institutional constraints of the Russian small business. - M.: Nauka 2007. - 236c.
4. Muromtseva Z.A. Formation and problems of innovative development of China // Economic Reform in China: at the turn of the century / Sost.: PB Stone. M.: IFES RAS, 2008. - 288 pp
5. Whether communities. The report «The trend of private lending in China.» Economics and Management, 2014
6. Portyakov V.J. Formation of China as a responsible global power: monograph. - M.: IFES RAS, 2013. - 240 pp
7. Shde Wang, Xu Lihua The report «The investigation of the state of the credit Garand small and medium enterprises of China.» The magazine «Modern enterprise.» 2014

Методы и средства холоэллипсометрии

Шапкарин Игорь Петрович,
к.т.н., доцент, профессор кафедры физики ФГБОУ «Московский Государственный университет дизайна и технологии»,
shapkarin-igor@yandex.ru

Шпачкова Алена Владимировна,
к.т.н., преподаватель кафедры ХМКТШИ ФГБОУ «Московский Государственный университет дизайна и технологии»

*Посвящается светлой памяти
Анатолия Павловича Кирьянова*

Рассмотрен уникальный метод исследования - холоэллипсометрия, его возможности, перспективность для исследования широкого класса задач технологических процессов. Метод эллипсометрии, снимающий трудности эллипсометрии при измерениях в режиме реального времени (*in situ*) и удовлетворяющий требованиям нужного для режима *in situ* быстродействия и параллельности получения полного (то есть теоретически необходимого для решения обратной задачи эллипсометрии) набора определяемых экспериментально оптических параметров сложной системы, назван холоэллипсометрией. Метод открывает широкие возможности контроля и диагностики в реальном времени оптических и механических вязкоупругих свойств оптически анизотропных материалов типа аксиально напряжённых полимеров. Ключевые слова: эллипсометрия, эллипсометрический параметры, неразрушающий контроль, измерения *in situ*, холоэллипсометрия, p- и s-линейные поляризации, аппаратные функции.

Эллипсометрия – чувствительный метод дистанционного неразрушающего бесконтактного контроля оптических свойств поверхности тел. Она описывает поляризацию отражаемого образцом потока света с помощью двух определяемых в опыте эллипсометрических параметров $\rho = \text{tg}\psi$ и Δ как отношение модулей r_p и r_s ($\rho = r_p/r_s$) и разность фаз δ_p и δ_s ($\Delta = \delta_p - \delta_s$) для комплексных амплитудных коэффициентов отражения \hat{r}_p и \hat{r}_s линейно поляризованных p- и s-компонент потока света. Так, используя амплитудное комплексное отношение коэффициентов отражения $\rho^* = (\hat{r}_p/\hat{r}_s)$, исключают поляризационную аппаратную функцию $A^*(\sigma)$ эллипсометра и имеют дело лишь с физическими величинами только основного образца. Эта черта метода, позволяющая убрать аппаратную функцию прибора и иметь два эллипсометрических параметра ρ и Δ образца, составляет основание работы известных эллипсометров. Определение действительных параметров ρ и Δ сводят к двум отсчётам при используемом размещении оптических элементов эллипсометра. Проведение отсчётов, сдвинутых во времени, и поиск этих положений отсчёта составляют главное затруднение для эллипсометрии при работе в режиме реального времени (режиме *in situ*). Дело в том, что выполнение измерений параметров поверхностных слоёв в реальном времени их кинетики, а также импульсных измерений требует параллельности и должной быстроты определения параметров образца. Но и возможное в принципе для автоматических ненулевых эллипсометров параллельное определение двух параметров ρ и Δ не снимает трудности при реализации измерений *in situ*. В случае образца, типичного для эллипсометрических измерений и являющегося тонкой поглощающей плёнкой, нужно знать при решении обратной задачи эллипсометрии три определяемых в опыте параметра. Такое число параметров необходимо, чтобы найти значения трёх электродинамических, теоретически необходимых параметров образца: действительной n и мнимой k частей комплексного показателя преломления \hat{n} образца и его толщины d . А оптические свойства окружающих объект сред известны на основе предварительных измерений и остаются постоянными в ходе опыта. В стационарном режиме измерений недостающий для решения обратной задачи эллипсометрии экспериментальный параметр получают на основе измерений при других экспериментальных условиях, например, при установке другого угла падения потока света на образец. При измерениях в реальном времени состояния образца такие перестройки экспериментальной аппаратуры просто исключаются. Наконец, используемое при расчётах допущение, что поляризационные аппаратные функции эллипсометра A_p и A_s для линейно поляризованных p- и s-компонент потока света равны ($A_p=A_s$), верно, если приняты специальные меры симметризации этих ап-

паратных функций, приняты меры по обеспечению равенства $A_p=A_s$. Но этого обычно не бывает, что порождает систематические погрешности и параметров ρ и Δ образца, и толщины при решении обратной задачи эллипсометрии.

Метод эллипсометрии, снимающий трудности эллипсометрии при измерениях *in situ* и удовлетворяющий требованиям нужного для режима *in situ* быстродействия и параллельности получения полного (то есть теоретически необходимого для решения обратной задачи эллипсометрии) набора определяемых экспериментально оптических параметров слоистой системы, назван холоэллипсометрией. При анализе современных методов и средств исследования фотоупругих свойств, например, полимерных материалов в реальном времени их динамического и вязкоупругого состояния мы будем опираться на концепцию и результаты, представленные в работах [1,2]. Реализация холоэллипсометрии, снимающей проблемы эллипсометрии при измерениях *in situ*, обеспечивается должным устройством – холоэллипсометром, в основу работы которого положен принцип работы ненулевых фотоэлектрических эллипсометров. Развитием этого направления являются, в частности, результаты, представленные в [3,4,5].

В качестве примера рассмотрим работу холоэллипсометра, реализующего метод холоэллипсометрии для простой, но важной на практике системы в виде изотропной поглощающей плёнки на подложке [1]. Свет от лазера через линейный поляризатор поступает на светоделитель, делящий падающий на него поток света на две части: опорную O и информационную I , причём на выходе из светоделителя типы их поляризации сходны. Опорная часть потока O сразу, а информационная часть I после взаимодействия с образцом разделяются на четыре опорных и четыре информационных пучка с различными для каждой части поляризациями, но идентичными для сходных опорных и информационных пучков.

Опорная O и информационная I части потока света делятся сходными светоделителями на пары пучков света (I_o, I_i) и (I_{oi}, I_{ii}); каждый пучок в парах I_{oi} и I_{ii} делят стоящими на их пути поляризационными призмами, получая по четыре опорных и информационных пучка. Их интенсивности выдают отдельные фотоприёмники.

Для пучков I_o и I_i на выходе из линейных поляризационных призм имеют пучки с ортогональными p - и s -линейными поляризациями, соотносёнными с p - и s -линейными поляризациями на образце. Пучки I_{oi} и I_{ii} на выходе из поляризационных призм имеют компоненты с линейными поляризациями, повернутыми на 45° относительно линейных p - и s -поляризаций пучков света на выходе призм. Интенсивности опорных и информационных пучков преобразуются фотоприёмниками в электрические сигналы, которые с выхода каждого из фотоприёмников одновременно поступают в систему регистрации и с него - в блок обработки данных на основе сигналов. С помощью компьютера при использовании совместных математических соотношений для интенсивностей четырёх опорных и информационных пучков определяют три эллипсометрических параметра ρ , σ и Δ плёнки на подложке. Результаты обработки данных выдаёт система отображения в виде определяемых эллипсометрических

параметров ρ , σ и Δ образца и в виде действительной n и мнимой k частей комплексного показателя преломления n^* и толщины d плёнки. Принципиальное достоинство холоэллипсометра состоит в том, что информацию о поляризации информационного и опорного потоков волн получают потому, что один поляризационный светоделитель в анализаторе измерительных каналов отбирает компоненты потока волн с линейными p - и s -поляризациями для основного информационного (опорного) образца, а другой поляризационный светоделитель отбирает компоненты потока волн с линейными поляризациями с азимутом $\pm 45^\circ$ к линейным p - и s -поляризациям для потоков ИК волн в первом канале.

Приведём основные уравнения лазерного холоэллипсометра, которые позволяют находить основные холоэллипсометрические параметры ρ , σ и Δ оптически изотропной поглощающей плёнки [1]. Пусть модули комплексных амплитудных коэффициентов отражения r_{pd} , r_{sd} и пропускания t_{dp} , t_{ds} светоделителя для потоков света с линейными p - и s -поляризациями в опорном и информационном каналах соответственно одинаковы, а r_{ep} и r_{es} для эталона известны. Тогда сигнал I_{ip} для информационного пучка света с линейной p -поляризацией:

$$I_{ip} = D r_{pd}^2 r_p^2 A_p^2 I_{oi}, \quad (1)$$

сигнал I_{ep} для опорного потока с p -поляризацией:

$$I_{ep} = D r_{pd}^2 r_{ep}^2 A_p^2 I_{oi}, \quad (2)$$

сигнал I_{is} для основного пучка с s -поляризацией:

$$I_{is} = D r_{sd}^2 r_s^2 A_s^2 I_{oi}, \quad (3)$$

сигнал I_{es} для опорного пучка с s -поляризацией:

$$I_{es} = D r_{sd}^2 r_{es}^2 A_s^2 I_{oi} \quad (4)$$

(D – вольт-ваттная чувствительность фотоприёмников; $A_{p,s}$ – амплитуда комплексной аппаратной функции прибора $A_{p,s}$ для компонента потока света с линейной p - или s -поляризацией, I_{oi} – интенсивность света на входе).

Далее сигналы $I_{i(+)}$ и $I_{i(-)}$ от основных и сигналы $I_{e(+)}$ и $I_{e(-)}$ от опорных пучков с линейными поляризациями, повернутыми по азимуту на 45° влево (+) и вправо (–) относительно поляризации предшествующей системы [1]:

$$I_{i(+)} = D I_{oi} [t_{sd}^2 r_s^2 A_s^2 + t_{pd}^2 r_p^2 A_p^2 + 2t_{pd} t_{sd} r_s r_p A_p A_s \cos(\Delta + \Delta_A + \Delta_t)]/2, \quad (5)$$

$$I_{i(-)} = D I_{oi} [t_{sd}^2 r_s^2 A_s^2 + t_{pd}^2 r_p^2 A_p^2 + 2t_{pd} t_{sd} r_s r_p A_p A_s \cos(\Delta + \Delta_A + \Delta_t)]/2, \quad (6)$$

$$I_{e(+)} = D I_{oi} [t_{sd}^2 r_{es}^2 A_s^2 + t_{pd}^2 r_{ep}^2 A_p^2 + 2t_{pd} t_{sd} r_{es} r_{ep} A_p A_s \cos(\Delta_e + \Delta_A + \Delta_t)]/2, \quad (7)$$

$$I_{e(-)} = D I_{oi} [t_{sd}^2 r_{es}^2 A_s^2 + t_{pd}^2 r_{ep}^2 A_p^2 + 2t_{pd} t_{sd} r_{es} r_{ep} A_p A_s \cos(\Delta_e + \Delta_A + \Delta_t)]/2 \quad (8)$$

(Δ , Δ_A , Δ_t – фазовые эллипсометрические параметры для слоистой системы, аппаратной функции прибора, пропускания светоделителем 4 потока волн).

Выкладки дают соотношения для получения параметров образца S :

$$\rho_p = r_{ep} [(I_{ip}/I_{ep})^{1/2}], \quad (9)$$

$$r_s = r_{es} [(I_{is}/I_{es})^{1/2}], \quad (10)$$

$$\cos(\Delta + \Delta_A + \Delta_t) = [I_{i(+)} - I_{i(-)}]/[2(I_{ip} \cdot I_{is})^{1/2}], \quad (11)$$

$$\cos(\Delta_e + \Delta_A + \Delta_t) = [I_{e(+)} - I_{e(-)}]/[2(I_{ep} \cdot I_{es})^{1/2}], \quad (12)$$

причём фазовый эллипсометрический параметр Δ_e для эталона известен.

Соотношения (11) и (12) с фазовым параметром Δ для образца S трансформируют для повышения чув-

ствительности измерений параметра Δ , помещая на пути потока света к поляризационному светоделителю фазосдвигающую пластинку (пластинку « $\lambda/4$ », λ – длина волны), дающую сдвиг фаз $\Delta\delta = (\pi/2)$ для компонент потока волн с линейными (+)- и (-)-поляризациями. В таком случае $\cos\varphi$ заменяется $\sin\varphi$:

$$\Delta - \Delta_0 = \arcsin\left\{\frac{I_{i(+)} - I_{i(-)}}{[2(I_{ip} \cdot I_{is})^{1/2}]}\right\} - \arcsin\left\{\frac{I_{\alpha(+)} - I_{\alpha(-)}}{[2(I_{\alpha p} \cdot I_{\alpha s})^{1/2}]}\right\}. \quad (13)$$

Используя лазеры как источники света, ведут мониторинг интенсивности света I_{oi} на входе прибора, помещая на выходе из лазера светоделитель, который часть потока пропускает на вход эллипсометра, а другую отклоняет на фотоприёмник, ведущий мониторинг потока света I_{oi} на входе. Для обеспечения устойчивости математических алгоритмов обработки данных измерений используют нормированные на интенсивность I_{oi} на входе установки безразмерные сигналы «i» вида:

$$i_{(и,э)v} = [I_{(и,э)v} / I_{oi}] \quad (14)$$

(v – тип линейной поляризации некоего компонента потока излучения).

Метод открывает широкие возможности контроля и диагностики в реальном времени оптических и механических вязкоупругих свойств оптически анизотропных материалов типа аксиально напряжённых полимеров, в частности, в рамках развиваемой холоэллипсометрии фотоупругости аксиально напряжённых полимеров.

Литература

1. Кирьянов А.П. Голоэллипсометрия in situ: основы и применения / М.:ИИЦ МГУДТ, 2003. – 221 с.
2. Кирьянов А.П. Способ определения эллипсометрических параметров объекта // Патент РФ № 2008652, Бюлл. изобр. № 4 от 28.02.1994.
3. М.Али, Ю.Ю.Качурин, А.П.Кирьянов, Т.А.Рыжова, И.П.Шапкарин. Интерференционная холоэллипсометрия «in situ» прозрачного двумерного одноосного кристалла при нормальном отражении лазерного излучения // Вестник РУДН. Серия: Математика. Информатика. Физика. – 2012, № 1. – С.77–84.
4. В.А. Вагин., А.П. Кирьянов.,И.П Шапкарин Симметричная ИК фурье-спектрохолоэллипсометрия фотоупругости аксиально напряжённых полимеров // Физические основы приборостроения. – 2013, т.2, №2. – С. 97–105.
5. А.П.Кирьянов, И.П. Шапкарин, А. В. Шпачкова «Анализ рассеяния поляризованного света с учётом возможностей эллипсометрии». Материалы 1-й междунаучной конф. «Наука в современном мире». Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, №06 (77). - М.,НИИЦ,2015.- С.16-19.

Methods and tools for blasphemy ellipsometry

Shapkarin I.P., Shpakova A.V.

Moscow State University of design and technology

Considered a unique method of research - holoellipsometriya, its possibilities, prospects for the study of a wide class of processes. By ellipsometry, removing difficulties ellipsometry measurements in real time (in situ) and satisfying the requirements of the desired mode in situ performance and parallelism of a complete (that is theoretically necessary to solve the inverse problem of ellipsometry) set determined experimentally optical parameters of a complex system, called holoellipsometriya. The method opens up opportunities monitoring and diagnostics in real-time optical and mechanical properties of viscoelastic materials such as optically anisotropic axially strained polymers.

Keywords: ellipsometry, ellipsometric parameters, nondestructive testing, measuring in situ, holoellipsometriya, p- and s-linear polarization hardware features.

References

1. Kiryanov A.P. Golo Ellipsometry in situ: fundamentals and application / AM: IPC MSUDT, 2003. - 221 p.
2. Kiryanov A.P. A method for determining ellipsometric parameters of the object // Russian patent number 2008652, Bull. Rec. Number 4 from 28.02.1994.
3. M. Aliyev, Yu.Yu.Kachurin, A.P.Kiryanov, T.A.Ryzhova, I.P.Shapkarin. Interference holoellipsometriya «in situ» a transparent two-dimensional uniaxial crystal at a normal reflection of the laser radiation // Bulletin of Peoples' Friendship University. Series: Mathematics. Computer science. Physics. - 2012, № 1. - s.77-84.
4. V.A. Vagin, L.K. Vitolkin, A.P. Kiryanov, I.P. Shapkarin, Symmetrical IR Fourier spektrohologellipsometriya photoelasticity axially strained polymers // Physical bases instrumentation. - 2013, Volume 2, №2. - from. 97-105.
5. A.P.Kiryanov, I.P. Shapkarin, A.V. Shpakova "Analysis of the scattering of polarized light in view of opportunities ellipsometry." Proceedings of the 1st Int. Conf. "Science in the modern world." Actual problems of the humanities and the natural sciences, №06 (77). - M., NIITs, 2015.- S.16-19.

Оптимизация трудозатрат как инструмент повышения результативности труда работников

Самойлюк Тамара Андреевна

старший преподаватель кафедры управления бизнес-процессами Сибирского государственного университета геосистем и технологий, tamara120586@mail.ru

Проблема повышения результативности труда актуальна в современных условиях, учитывая экономическую, политическую, социальную обстановку в России и в мире в целом. Для ее решения в статье автором предложена методика проведения хронометража операций, выполняемых специалистами и служащими государственных учреждений. На основе результатов апробации методики были выявлены резервы повышения результативности труда госслужащих. Наблюдается высокая интенсивность труда работников. К наиболее трудоемким относятся операции формально-логического и технического труда. Установлена взаимосвязь результативности и интенсивности труда. Для решения выявленных проблем предложена оптимизационная модель, основанная на рациональном использовании имеющихся ресурсов. Для обследуемых организаций ресурсы должны быть направлены на развитие материально-технической базы. После проведения модернизации ожидается снижение интенсивности труда и повышение результативности труда за счет уменьшения количества ошибок при оказании услуг.

Ключевые слова: результативность труда, управление человеческими ресурсами, трудозатраты, интенсивность труда.

В современной экономической ситуации проблема рационального использования имеющихся ресурсов, в т.ч. людских, стоит особенно остро. Источником повышения эффективности деятельности организаций является повышение результативности управления человеческими ресурсами. *Управление человеческими ресурсами организации результативно настолько, насколько полно ее сотрудники используют свой потенциал для реализации стоящих перед ней целей, т.е. насколько успешно достигаются эти цели* [1, 2, 3, 4].

Решение выявленной проблемы позволит повысить результативность труда и более качественно выполнять работниками свои обязанности.

Прежде чем приступить к решению выявленной проблемы следует изучить существующие трудовые процессы, структуру затрат рабочего времени и на основании полученных данных разработать рекомендации по оптимизации трудозатрат.

Для изучения структуры затрат рабочего времени и выявления необоснованных потерь автором были разработаны методические рекомендации по проведению хронометража операций, выполняемых специалистами и служащими.

Хронометраж следует проводить в 3 этапа:

1 этап – подготовительный.

2 этап – проведение наблюдений и расчетов.

3 этап – аналитический.

Для апробации методики были выбраны специалисты ФГБУ «ФКП Росреестра». В результате проведенных исследований было установлено, что для специалистов ФГБУ «ФКП Росреестра» *самыми трудоемкими являются операции, связанные с технической исполнительской работой: внесение данных в базы данных, отправка, передача, получение данных и документов.*

Наличие информации позволяет выявить резерв повышения результативности труда работников [5, с. 16]. Полученные в результате хронометража данные позволяют оценить интенсивность труда специалистов с использованием показателя, рассчитанного как произведение среднего количества оказываемых услуг и их трудоемкости. Результаты расчетов представлены в табл. 1.

Рассчитаем затраты труда на оказание услуг, приходящихся на одного работника по формуле 1:

$$T_{\phi} = \frac{T_{\text{общ}}}{\chi_{\text{сс}}}, \quad (1)$$

Где $T_{\text{общ}}$ – затраты труда на оказанные услуги;

$\chi_{\text{сс}}$ – численность работников, участвующих в оказании услуг.

$$T_{\phi} = \frac{2165 \text{ ч}}{232 \text{ чел}} = 9,3 \text{ ч/чел.}$$

Рассчитаем коэффициент загрузки как соотношение фактических затрат труда на оказание услуг к нормативным значениям по формуле 2.11:

Таблица 1
Общая трудоемкость оказанных услуг

Наименование услуги	Фактическая трудоемкость оказания услуги, мин	Количество оказываемых услуг за рабочий день	Общая трудоемкость оказанных услуг, ч
Кадастровый учет земельных участков	164	264	721,6
Предоставление сведений ГКН о земельных участках	50	570	475
Учет объектов капитального строительства	80	479	638,7
Предоставление сведений ГКН об ОКС	23	384	147,2
Прием/выдача документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним	37	187	115,3
Прием/выдача запросов на предоставление сведений ЕГРП	8	505	67,3
Итого			2165

$$K_{\text{инт}} = \frac{T_{\text{ф}}}{0,92 - T_{\text{отд}}}, \quad (2)$$

где $T_{\text{отд}}$ - время на перерывы.

При рациональном использовании рабочего времени коэффициент равен 1. Если значение коэффициента ниже 0,8, разрабатываются мероприятия по увеличению нагрузки. При коэффициенте загрузки выше 1,2 наблюдается утомление работника, значит, следует предпринимать меры по оптимизации труда [6, с. 208]:

$$K_{\text{инт}} = \frac{0,92}{0,92 - 1} = 1,24.$$

В ФГБУ «ФКП Росреестра» отмечена высокая интенсивность труда. Это снижает результативность труда работника и приводит к росту количества ошибок при оказании услуг. Так, коэффициент результативности труда в ФГБУ «ФКП Росреестра», характеризующий качество выполняемой работы, ниже нормы и равен 0,92. В данном случае наблюдается обратная зависимость между интенсивностью и результативностью труда служащих. При значении коэффициента загрузки более 1,2 значение коэффициента результативности труда менее 1. Для повышения результативности труда следует снижать его интенсивность, это предполагает изучение структуры рабочего времени, анализ трудозатрат на выполнение операций специалистами и служащими.

На основе модели распределения ресурсов между элементами процесса, предложенной В.В. Глуховым, С.Б. Коробко, Т.В. Мариной [7, с. 437], автором разработана модель оптимизации трудозатрат операций, выполняемых специалистами и служащими.

В ФГБУ «ФКП Росреестра» по характеру деятельности выделяются следующие виды работ: организационно-административная, творческая, формально-логическая и техническая. Непосредственный результат труда P зависит от суммы трудовых затрат на организационно-административную T_1 , творческую T_2 , формально-логическую T_3 и техническую T_4 работы:

$$q = \frac{P}{T_1 + T_2 + T_3 + T_4}. \quad (3)$$

Можно достичь высокопроизводительного труда на творческой операции, но получить низкую общую производительность за счет плохой организации технического труда.

Проектируя организацию процесса труда, часто внимание уделяют только творческим операциям. Однако, чем больше вложено финансов в совершенствование организационно-административных операций, тем ниже оказываются затраты труда:

$$T_1 = f_1(K_1). \quad (4)$$

Для творческого, формально-логического и технического труда:

$$T_2 = f_2(K_2); \quad (5)$$

$$T_3 = f_3(K_3); \quad (6)$$

$$T_4 = f_4(K_4). \quad (7)$$

При лимите общей суммы ресурсов, вкладываемых в процесс труда, возникает проблема определения K_1 и K_2 :

$$K_1 + K_2 + K_3 + K_4 = K. \quad (8)$$

Для решения этой проблемы может быть использован показатель производительности труда:

$$J = \frac{P}{(f_1(K_1) + f_2(K_2) + f_3(K_3) + f_4(K_4))}, \quad (9)$$

где P – результат труда.

Отличительной особенностью функций f_1, f_2, f_3 и f_4 является различная чувствительность

к изменению K_i . Во многих случаях сумма дополнительных капитальных вложений, требуемая для снижения на единицу \dot{O}_1 , уменьшается в несколько раз при таком же уменьшении \dot{O}_2 . Аналогичным образом повышение результативности труда обеспечивается вложениями в технические работы. Однако проблема не в том, что подобная ситуация неизвестна, а в том, что сумма потребных капитальных ресурсов лимитирована.

При совокупности технических и творческих работ появляется проблема распределения финансовых средств:

$$\sum_i K_i^{(1)} + \sum_i K_i^{(2)} + \sum_i K_i^{(3)} + \sum_i K_i^{(4)} = K, \quad (10)$$

$$K_i \geq 0,$$

$$\max J = \frac{P}{(\sum f_i^{(1)}(K_i^{(1)})) + \sum f_i^{(2)}(K_i^{(2)})}, \quad (11)$$

где $K_i^{(1)}$ - вложение финансовых средств в i -ю творческую операцию; $K_i^{(2)}$ - вложение финансовых в i -ю техническую работу; K – общий ресурс средств; f_i - правило расчета потребных текущих ресурсов в зависимости от капиталобеспеченности.

Предложенная схема распределения капитальных вложений рассматривает текущие расходы как арифметическую сумму на весь комплекс операций. На практике это наиболее простой вариант.

Рассмотрим, например, распределение между капитальными вложениями в творческую операцию, имеющую длительность $T_1 = aK_1$, и вспомогательную операцию, имеющую длительность $T_2 = bK_2$.

Оценка вариантов значений K_1 и K_2 имеет вид:

$$J = \frac{P}{(aK_1 + b(K_1 + K_2))}. \quad (12)$$

Максимум этой функции будет при $K_1 = K_2$.

Если затраты труда характеризуются зависимостями типа

$$T_1 = ak_1^2 \text{ и } T_2 = bk_2^2, \text{ то } K_1 = K_{a=b}^b.$$

Распределение капитальных вложений осуществляется на основе пропорций значений коэффициентов a и b .

При более сложном виде функций $T_1(K_1)$ и $T_2(K_2)$ решение может быть получено только в числовом виде. Например, если эти функции будут иметь вид:

$$T_1 = aK_1^\alpha \text{ и } T_2 = bK_1^\beta, \quad (13)$$

то значение K_1 можно найти решением уравнения:

$$aaK_1^{\alpha-1} = \beta(K - K_1)^{\beta-1}. \quad (14)$$

В общем случае эффективность деятельности зависит от результата труда:

$$P = \varphi(K_i^{(1)} K_i^{(2)} K_i^{(3)} K_i^{(4)}) \quad (15)$$

и расходуемых ресурсов

$$R = f(K_i^{(1)} K_i^{(2)} K_i^{(3)} K_i^{(4)}), \quad (16)$$

поэтому оценка распределения капитальных вложений между стадиями трудового процесса имеет вид $\max J = \max(P - R)$

$$\text{или } \max J = \max P / R. \quad (17)$$

Выявленные наиболее трудоемкие операции относятся к формально-логическому и техническому видам работы. Капиталовложения в совершенствование технической и формально-логической работы путем модернизации оборудования позволяют снизить трудоемкость операций.

В таблице 2 приведены данные для расчета коэффициента интенсивности после оптимизации процессов.

Рассчитаем плановый коэффициент загрузки и интенсивности:

$$T_{\text{ф}} = \frac{20274}{232 \text{ чел}} = 8,7 \text{ ч/чел.};$$

$$K_{\text{инт}} = \frac{8,7}{8,5-1} = 1,16.$$

Оптимизация позволяет привести в соответствие используемые средства труда и технологию выполнения операций при нормальном уровне интенсивно-

сти и напряженности труда. Положительно влияет на результативность труда работников организации.

Таблица 2
Плановая трудоемкость операций, выполняемых специалистами ФГБУ «ФКП Росреестра»

Код услуги / операции	Наименование услуги / операции	Фактическая трудоемкость операции, мин	Трудоемкость после оптимизации, мин	Общая трудоемкость после оптимизации, ч
1	Кадастровый учет земельных участков	164	142	624
1.3	Передача документов по поступившим обращениям (учетных дел) на сканирование	15	12	
1.4	Сканирование документов учетного дела	12	7	
1.6	Ввод в АИС сведений по обращению (с бумажных и электронных носителей)	15	11	
1.19	Передача документов учетных дел в архив	21	15	
1.21	Формирование (комплектация) кадастрового дела и архивация документов по обращению.	18	14	
2	Предоставление сведений ГКН о земельных участках	50	46	437
2.12	Передача документов по обращению в подразделения (на рабочие места), осуществляющие выдачу документов заявителям.	14	10	
5	Прием / выдача документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним	37	21	65
5.1	Прием документов от заявителя (личный прием), формирование дела.	26	14	
5.8	Выдача документов по обращениям заявителю.	11	7	

Литература

1. Апенько С.Н. Эффективность системы оценки персонала/ С.Н. Апенько// Человек и труд. – 2003, - № 10. С. 73.
2. Дешина С.П. Эффективность управления персоналом организации: концептуальные подходы// Журнал экономической теории. 2012. №2. С. 129-137.
3. Пугачев В.П. Управление персоналом/ В.П. Пугачев. М.: Экзамен, 2004, С. 26.
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. — 368 с.
5. Косорукова Е.А. Диагностика персонала в системе кадрового аудита предприятий железнодорожного транспорта: автореферат дисс. канд. экон. наук 08.00.05/ Е.А. Косорукова. – Новосибирск, 2014. – 24 с.
6. Нормирование рабочего времени работников ответственного труда на железнодорожном транспорте: учеб. пособие/А.В. Давыдов и др. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2015. – 225 с.
7. Глухов, В.В. Экономика знаний/ В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.

Optimization of labor costs as a tool for increasing the effectiveness of employees

Samoiluk T.A.

Siberian state University of geosystems and technologies

The problem of increasing the effectiveness of labour very important in modern conditions. For its solution the author of this article proposed technique for timing operations performed by the experts and staff of national institutions. Based on the results of the testing were revealed reserves of increase of efficiency of work of civil servants. There is a high labor intensity of workers. The most time-consuming operations are formally-logical and technical work. The relationship of productivity and intensity of labour. To resolve perceived problems of the proposed optimization model, based on rational use of available resources. For surveyed organizations resources should be focused on the development of material-technical base. After the upgrade is expected to reduce labor intensity and improve labor efficiency by reducing the number of errors in the provision of services.

Key words: labor efficiency, human resource management, labor costs, labor intensity.

References

1. Apenko S. N. System effectiveness of an assessment of the personnel / S. N. Apenko//Person and work. – 2003, - No. 10. Page 73.
2. Deshina S. P. Effective management of the personnel of the organization: conceptual approaches//Magazine of the ekonomichesky theory. 2012. No. 2. Page 129-137.
3. Pugachev V.P. Management of personnel / Accusative Pugachev. M.: Examination, 2004, S. 26.
4. Shekshnya S. V. Human resource management of the modern organization. An educational and practical grant — M.: JSC Intel-Sintez Business School, 2002. — 368 pages.
5. Kosorukova E.A. Diagnostics of the personnel in system of personnel audit of the enterprises of railway transport: abstract yew. edging. экон. sciences 08.00.05/E.A. Kosorukov. – Novosibirsk, 2014. – 24 pages.
6. Rationing of working hours of workers of brainwork on railway transport: studies. grant/A.V. Davydov, etc. – M.: FGBOU "The educational and methodical center by training on railway transport", 2015. – 225 pages.
7. Glukhov, V. V. Ekonomika of knowledge / V. V. Glukhov, S. B. Korobko, T.V. Marinina – SPb.: St. Petersburg, 2003. – 528 pages.

Тенденция развития возобновляемых источников энергии в мире

Халова Гюльнар Османовна, д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и энергетической политики РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина
Йорданов Симеон Георгиев, аспирант факультета «Международный энергетический бизнес» РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

В статье рассматриваются тенденции развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в мире, анализируются проблемы и перспективы развития солнечной и ветровой энергетики, производство биотоплива. Показано изменение доли ВИЭ в мировом энергетическом балансе, анализируются причины роста этого сектора мировой энергетики. В работе показано конкурентоспособность различных секторов ВИЭ на данном этапе развития мировой энергетики. Конвергенция цифровых и энергетических технологий привела к расширению использования ВИЭ в быту. В работе анализируются инвестиции в сектор ВИЭ, показано инвестирование в ВИЭ по регионам и странам мира. В статье показана, что высокая рыночная концентрация производителей ветрогенераторов и фотоэлектрических установок позволяет компаниям, занимающимся производством ВИЭ лоббировать их интересы через различные НПО.
 Ключевые слова: Возобновляемые источники энергии; солнечная энергия; фотоэлектрические установки; ветровая энергия; ветрогенераторы; биотопливо; инвестиции.

В 2014 г. по данным МЭА, доля возобновляемых источников в мировом энергобалансе достигала 13,8% (рис.1). В последние 25 лет этот сектор рос высокими темпами. В 2014 г. мощности ВИЭ составляли 45% от всех нововведенных энергетических сооружений¹.

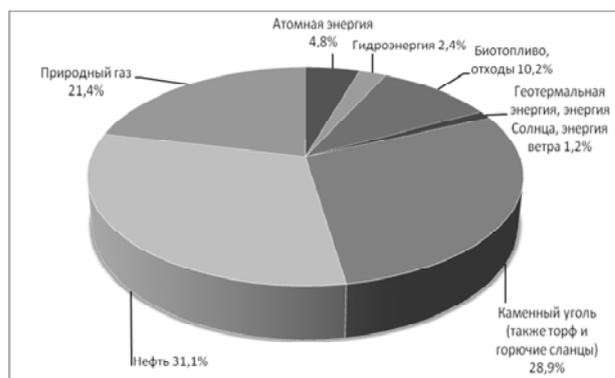


Рис. 1. Доля в общем объеме поставок первичной энергии в 2013 г. Источник: МЭА. http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf p.6

По прогнозам Международного энергетического агентства (МЭА) к 2020г. ожидается рост доли ВЭИ в мировом энергобалансе до 25%. Доля ВИЭ при производстве тока по сравнению с 22% в 2013 г. увеличится до 26% к 2020 г. Все аналитики прогнозируют, что этот рост будет базироваться на увеличении энергопотребления в Китае, Индии и Бразилии. В таблице 1 представлена общая установленная мощность ВЭИ по типу устройств.

Таблица 1
 Общая установленная мощность ВЭИ 2004- 2013 г.г. (GW)

Тип мощности	2004	2005	2013	2014
ФтЭЦ(PV)	2.6	3.1	139	177
Электростанции с концентрацией солнечной энергии (CSP)	0.4	0.4	3.4	5.8
ВЭУ	48	59	318	370
БиоЭнергетика	39	41	88	94
Геотермальная энергия	8.9	9.8	12	13
ГЭС	715	-	1000	1055

Источник: REN21

Быстрые темпы развития ВИЭ в 21 веке обусловлены несколькими факторами. Если после Второй мировой войны энергетический сектор строился на создании крупных производственных предприятий, то сегодня наблюдается обратное². Мощность производственных единиц значительно уменьшилась, эта миниатюризация делает возможным децентрализацию. С начала 21 века, с проникновением в каждый

¹ Renewable energy 2015. Medium-Term Market Report. OECD/IEA, 2015, p. 3

² Одна электрическая станция - 1000 мегаватт, один ветропарк - 2-3 мегаватт, а одна солнечная панель с еще в 1000 раз меньшей мощностью.

дом персональных компьютеров, интернета, мобильных телефонов, различных беспроводных систем, а также с созданием и распространением небольших, недорогих и автономных беспроводных датчиков, активных и пассивных "идентификаторов" (таких, как RFID) и других цифровых информационных и технологических инноваций меняется отношение потребителя к энергии. Наблюдается конвергенция между цифровыми и энергетическими технологиями. Процесс привел к более широкому использованию ВИЭ в быту – в зданиях с почти нулевым потреблением энергии, в городской инфраструктуре и сельском хозяйстве (автономные хозяйства с закрытым экологическим циклом). Специалисты считают, что в будущем технологии преобразования электроэнергии будут направлены на использование установок с небольшой мощностью – на крышах, фасадах – для личного и локального пользования. То есть, проблема регулирования и сохранения будет решаться на месте. Вместе с тем, на данном этапе трудно определить экономическую целесообразность и последствия этого процесса для индустриального развития мирового хозяйства.

В последние 15 лет рост мощностей ВИЭ обеспечивается в первую очередь за счет ветровой энергии. Далее следует солнечная энергия и гидростанции, которые создают около 1/5 от новых мощностей ВИЭ. Рост же производства биомассы замедляется¹.

Тенденция замедления роста производства биомассы обусловлено рядом обстоятельств. На практике любой вид органического сырья, богатого на углеводороды и доступного в больших количествах, подходит для производства биотоплива. В качестве сырья используются подсолнечник, рапс, сахарный тростник, пшеница, кукуруза, пальмовое масло и др. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что не существует полностью безвредных технологий для получения и использования топлива. К тому же технологии для переработки и соответственно само биотопливо дороже традиционных источников². Выращивание культур, подходящих для производства биотоплива, истощает почву и воду. Сельское хозяйство является одним из самых крупных загрязнителей атмосферы азотными соединениями, которые усиливают парниковый эффект. Исследования Массачусетского технологического университета проведенные по 14 источникам биотоплива показали, что при определенных обстоятельствах биотопливо может генерировать в среднем в 10 раз больше углеродного диоксида, чем бензин³. Производство биокультур повышает цены на сельскохозяйственные культуры, которые могут использоваться в качестве сырья в пищевой промышленности или животноводстве, что приводит к подорожанию продуктов. Тенденция снижения роста производства биотоплива обусловлена и тем, что биоэтанол при добавке к бензину понижает мощность двигателя, из-за более низкой теплоты его горения⁴.

¹ The first decade: 2004 – 2014. REN21. 2014. Paris. France. 48p.

² K. Lahtchev, M. Doynova Microalgae are promising source of biofuels. Ecological Engineering and Environment Protection, No 1, 2011, с. 51-63

³ Russell W. Stratton, HsinMin Wong, and James I. Hileman. Quantifying Variability in Life Cycle Greenhouse Gas Inventories of Alternative Middle Distillate Transportation Fuels. Environ. Sci. Technol., 2011, 45 (10), pp 4637–4644.

⁴ Димитров, А. Альтернативные топлива для ДВС – решения и проблемы. Машины, технологии, материалы, № 1, 2007.

Как видно из таблицы 1, лидерами роста мощностей ВИЭ в мире были ветровая и солнечная энергетика. В 2014 г. для введения новых мощностей, использующих возобновляемые источники энергии, в мировую энергетическую систему было инвестировано 270 млрд. долларов. На создание ветропарков и фотоэлектрических станций было направлено 2/3 средств. Эти инвестиции позволили достигнуть в ветроэнергетике увеличения мощностей в 6,6 раз по отношению к 2004 г. Если строительство мощностей 18 GW заняло десятилетия, то только за один 2013г. было добавлено 35 GW. Лидером здесь является Китай, за 2013 г. в стране добавлено 16,1 GW новых мощностей. Тенденцией развития ВИЭ стало значительное уменьшение стоимости ветро- и солнечных установок. За период 2010 – 2015 г. средние ориентировочные расходы на производство ветроустановок (на суше), например, уменьшились на 30%. Для фотоэлектрических панелей расходы уменьшились на 2/3.

Если мощность всех установленных фотоэлектрических станций в мире едва составляла 3,7 гигаватта в 2004 г., то в 2013 г. она достигла уже 138 гигаватт, то есть в 37 раз больше. В производстве солнечных энергетических установок лидером является Китай. Специалисты предполагают, что Китай будет оставаться локомотивом ВИЭ до 2020 г., на Поднебесную придется до 40% новых мощностей ВИЭ.

Гидроэлектрические станции пока еще производят самый большой объем возобновляемой энергии, они далеко опережают остальных производителей ВИЭ, но производство солнечных батарей и ветроустановок увеличивается гораздо более высокими темпами и в скором времени объемы производства энергии на солнечных и ветроустановках позволят догнать и перегнать производство энергии другими секторами ВИЭ.

Мировые инвестиции в ВИЭ росли постоянно в период 2004 -2011гг. пока не достигли 279 млрд. долл., после чего в 2012 и 2013 гг. наблюдался спад соответственно на 9 и 11% в год (рис.2)⁵. Спад за последние несколько лет происходил из-за отмены преференций, гарантированных государством в ряде стран ЕС – Румынии, Чехии, Болгарии, Франции и некоторых штатах в США. В ЕС уменьшение инвестиций для новых мощностей ВИЭ составило 44% в 2013г. по сравнению с 2012 г., после почти 10 летнего последовательного роста. Другой причиной снижения роста инвестиций стало уменьшение цен за единицу установленной мощности, особенно в фотоэлектрических технологиях.

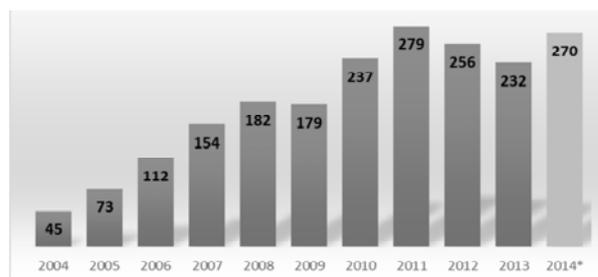


Рис. 2. Инвестиции в ВИЭ за 2004-2014 гг., млрд. долл. Источник: REN 21 (Frankfurt School- UENP and BNEF)

⁵ The first decade: 2004 – 2014. 10 years of renewable energy progress. 2014. REN21. Paris. France. p 48

За 2009-2013 гг. цены на солнечные фотоэлектрические модули уменьшились на 65-70%, цена на жилищные солнечные системы в Германии понизилась на 53% за тот же период¹. Солнечная энергия является ведущей по инвестициям в ВИЭ, инвестиции в этот сектор только за 2014 г. возросли на 21% и достигли 149,6 млрд. долл. Дайвером роста опять стал Китай, где получило развитие производство небольших солнечных панелей.

Усиление позиции КНР в производстве ВИЭ – важнейшая тенденция развития энергетического рынка. Ветрогенераторы являются вторым сектором по доле сектором инвестиций. За 2013-2014 гг. инвестиции в этот сектор возросли на 11%, до 99,5 млрд. долл. За период 2004-2014г. обе технологии имели долю 48% (соответственно 29% и 19%) инвестиций в ВЭИ. Следующим направлением инвестирования являются сооружения для генерирования электроэнергии от волн и океанических течений, приливов и отливов 22%, геотермальная энергия – 9%, небольшие ГЭС – 6%, биотопливо – 3% и биомасса – 1%. Данные о новых инвестициях в возобновляемых источниках энергии и топлива за 2014 г. показывают рост инвестиций до 270 млрд. долл., но следует отметить, что они были вызваны ростом строительства ВИЭ и вводом мощностей в основном в развивающихся странах (рис. 3).

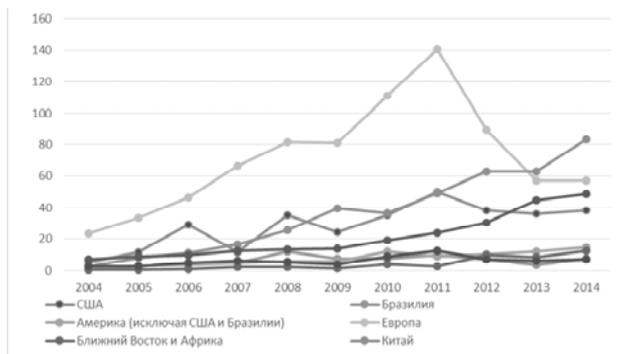


Рис. 3. Инвестиции в ВИЭ в отдельных странах и регионах мира, млрд. долл.

Источник: UNEP, Bloomberg New Energy Finance

Согласно докладу Межправительственной экспертной группы по изменению климата (IPCC) ООН от 2011г. при самом оптимистичном сценарии в 2050 г. от 15% до 77% от потребления энергии будет обеспечиваться за счет ВИЭ². Предполагается, что этот рост при максимальной доле 77% приведет к замедлению процесса глобального потепления и удовлетворению нужд по энергоснабжению развивающихся стран в Африке, Азии и Латинской Америке. В Докладе Всемирного энергетического совета "Мировые энергетические сценарии: Составление энергетического до 2050г."³. При сценарии "Джаз" вычислено, что генерация электричества достигнет 53,647 ТВтч, при чем ожидаемая доля ВИЭ составит 11%. При сценарии „Симфония“ (оптимистичный) мировое

электропроизводство составит 47,918 ТВтч, а вычисленная доля ВИЭ - около 16% (табл. 2).

Таблица 2
Возобновляемые источники энергии в глобальных сценариях

Сценарии	за год	Электро-энергия	Тепло /Охлаждение	Транспорт
2030-2040				
Exxon Mobil Outlook for Energy: a View to 2040	2040	16%	–	–
BP Energy Outlook 2030 (2012)	2030	25%	–	7%
IEA World Energy Outlook (2013) New Policies	2035	31%	12%	6%
IEA World Energy Outlook (2013) 450	2035	48%	16%	15%
Greenpeace (2012) Energy [R]evolution	2030	61%	51%	17%
2050				
IEA Energy Technology Perspectives (2014) 2DS	2040	65%	–	29%
GEA Global Energy Assessment (2012)	2030	62%	–	30%
Greenpeace (2012) Energy [R]evolution	2035	94%	91%	72%
WWF (2011) Ecofys Energy Scenario	2035	100 %	85 %	100 %

Источник: IEA, REN 21

Что касается Европейского союза, то более 79% всех введенных генерирующих мощностей в ЕС за 2014 год являлись возобновляемыми (за 2013 г. - 72%). А из 88 Гвт установленных мощностей солнечных электростанций в 2014 г., 61,6 Гвт были введены после 2010 г. Но этот стремительный рост стал одним из факторов разрушения европейских компаний производящих фотоэлектрические установки. Рост спроса требовал роста производства оборудования. На рынок вышли компании Китая, а конкурировать с ними местные предприятия не смогли и последовала волна банкротств.

Следующая важная тенденция в развитии ВИЭ это высокая рыночная концентрация производителей ветрогенераторов и фотовольтаичных инсталляций за последние 20лет. В мировом масштабе 80% от всех ветровых турбин производятся 4 мегакомпаниями, базирующимися в Германии и Дании⁴. (рис. 5).

С точки зрения общего количества ветровых турбин, установленных на конец 2014 года, компания Siemens остается главным поставщиком с 1598 турбинами, что составляет 64,2% от всего рынка. MHI Vestas установила и подключила 621 турбину, представляющих 25% от общего объема турбин, затем Senvion (94 турбин: 3.8%), BARD (80 турбин: 3.2%), и Winwind с 18 ветровыми турбинами (0,7%). GE, Areva, Gamesa, Alstom и Samsung, вместе составляют 1,3% от установленной мощности⁵.

Для фотоэлектрических установок, как и для ветровых электростанций также существует рыночная концентрация производителей фотоэлектрических станций. В 2000 до 2013 г. производство увеличивалось на 46% ежегодно. В мире установленные мощности фотоэлектрических станций возросли с 252 MW в 2000 до 33,4 GW в 2013г. Основными производителями солнечных станций в 2014г. были Китай/Тайвань с долей 69%, европейские компании - с

¹ Renewable Power Generation Costs in 2014 .IRENA. 2014. pp 27-29

² Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (SRREN), 9 May 2011. IPCCUN. p 814

³ World Energy Scenarios: Composing energy futures to 2050. World Energy Council .Paul Scherrer Institute (PSI), Switzerland.2013 p 288

⁴ Global Wind Report 2014 - Annual market update October 2014GWEC. p 77

⁵ The European offshore wind industry - key trends and statistics 2014, p.12 URL: <http://www.ewe.org/fileadmin/files/library/publications/statistics/EWEA-European-Offshore-Statistics-2014.pdf>

долей 6 %, Япония и США/Канада с долями по 4%. Основная причина этой ситуации заключается в том, что Китай является самым крупным мировым рынком, но этот рынок закрыт для иностранных поставщиков. То есть поставки на рынок КНР осуществляют только китайские компании. С другой стороны китайские компании поставляют свою продукцию по всему миру, и главным образом в Европу и США¹. Такая политика китайских компаний привела к изменению топ 10 производителей солнечных станций. Европейские лидеры, которые доминировали в производстве в 2000-2010 гг., такие как BP Solar, Shell Solar, AstroPower и Schott с рыночной долей 42%, постепенно уходят с рынка².

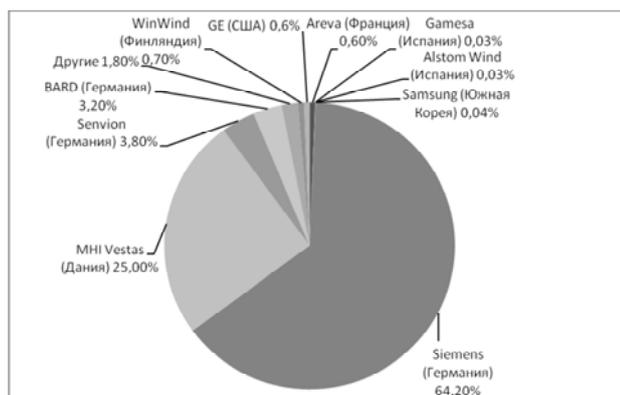


Рис. 5. Доля производителей ветровых турбин в 2014г. в мире (установленных)
Источник: EWEA

Производство ветро- и фотоэлектрических станций сконцентрировано в нескольких компаниях из Германии, США и Китая, которые контролируют более 50% производства установок и одновременно те же страны являются и самыми крупными потребителями этих технологий. Между этими компаниями в последние годы ведется конкурентная борьба за перераспределение рыночных долей в ЕС, Азии, США и Канаде. Частью этой конкурентной борьбы является лоббирование по отношению к ограничению использования других первичных ресурсов через прямое финансирование экологических НПО с целью изменения энергетической политики государств.

Следующая тенденция в развитии ВИЭ обусловлена тем, что такая энергия непостоянна по своей сущности и солнечные и ветровые установки не позволяют с оперативной гибкостью реагировать на изменения в спросе на энергию. Это особенно видно на примере ЕС.

В странах ЕС в дополнении к этому, долгосрочные контракты на поставку оборудования, предлагаемые крупными компаниями, обязуют выкупать энергию от ВИЭ по преференциальным ценам, что серьезно затрудняет продажи конвенциональной энергии в месяцы с самым большим количеством солнечных часов и/или достаточно большим количеством сильных вет-

ров. Внедрение ВЭИ также ведет к дополнительным расходам на балансирование мощностей и к ряду других вызовов, таких как: уменьшение оперативных часов, дополнительные управленческие расходы и поддержанию резервных мощностей. Это влияет на стабильность всей энергосистемы, большие сложности возникают при поддержании системы в стабильном состоянии при низких уровнях потребления в летние месяцы, когда спрос значительно падает. В тот период, когда доля ВИЭ на энергетическом рынке небольшая (до 20%), эта система работает устойчиво без усилий, но когда их доля вырастет до 50%-80%, система становится технически и экономически неустойчивой и при действующих обязательствах о покупке энергии от ВИ, термические энергоблоки, газовые и угольные и атомные станции все реже участвуют в производственной структуре. Такова ситуация во многих европейских странах. При недостаточности ветра или солнца, остальная часть системы должна компенсировать потери. Этот фактор при отсутствии подходящих технологий для сохранения энергии, является серьезным препятствием по пути к устойчивой модели энергетической политики.

Литература

1. Димитров, А. Альтернативные топлива для ДВС – решения и проблемы. Машины, технологии, материалы, № 1, 2007.
2. Global Wind Report 2014 - Annual market update October 2014GWEC. p 77
3. K. Lahtchev, M. Doynova Microalgae are promising source of biofuels. Ecological Engineering and Environment Protection, No 1, 2011, с. 51-63
4. PaulaMints.Top Ten PV Manufacturers from 2000 to Present: A Pictorial Retrospective 21.01 2014
5. Renewable energy 2015. Medium-Term Market Report. OECD/IEA, 2015, p. 3
6. Renewable Energy Network for News, Information, and Companies. URL: <http://www.renewableenergyworld.com>
7. Renewable Power Generation Costs in 2014 .IRENA. 2014. pp 27-29
8. RussellW. Stratton, HsinMinWong, and JamesI. Hileman. Quantifying Variability in Life Cycle Greenhouse Gas Inventories of Alternative Middle Distillate Transportation Fuels. Environ. Sci. Technol., 2011, 45 (10), pp 4637–4644.
9. Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (SRREN). 9 May 2011. IPCCUN. p 814
10. The European offshore wind industry - key trends and statistics 2014, p.12 URL: <http://www.ewea.org/fileadmin/files/library/publications/statistics/EWEA-European-Offshore-Statistics-2014.pdf>
11. The first decade: 2004 – 2014.10 years of renewable energy progress. 2014.REN21. Paris. France. p 48
12. Tsvetomira Tsanova.Top 10 PV module suppliers get 49% global market share in 2014 – IHS. 24.04.2015. URL: www.renewables.seenews.com
13. World Energy Scenarios: Composing energy futures to 2050.World Energy Council .Paul Scherrer Institute (PSI), Switzerland.2013 p 288

¹ Tsvetomira Tsanova.Top 10 PV module suppliers get 49% global market share in 2014 – IHS. 24.04.2015- www.renewables.seenews.com

² PaulaMints.Top Ten PV Manufacturers from 2000 to Present: A Pictorial Retrospective 21.01 2014
Renewable Energy Network for News, Information, and Companies. <http://www.renewableenergyworld.com>

Trend of RES in the world

Khalova G.O., Yordanov S.G.

RSU of oil and gas n.a. Gubkin I.M.

The article goes about the renewable energy sources development trends worldwide, problems and prospects of solar and wind energy, and biofuels production. The dynamics of renewables in world energy balance is demonstrated, the reasons for its increase are analyzed. The research dwells on the competitiveness of renewables on current stage of world energy sector development. The combination of digital and energy technologies lead to increase of renewables use. The research also goes about investments in renewables in various regions and countries. The high market concentration of wind generators and solar panels producers allows the producers of renewable energy to lobby their interests through different NGOs.

Key words: Renewable energy; solar energy; photovoltaic installations; wind power; wind turbines; biofuels; investment.

References

1. Dimitrov, A. Alternative fuels for internal combustion engines - problems and solutions. Machines, technologies, materials, number 1, 2007.
2. Global Wind Report 2014 - Annual market update October 2014GWEC. p 77
3. K. Lahtchev, M. Doynova Microalgae are promising source of biofuels. Ecological Engineering and Environment Protection, No 1, 2011, p. 51-63
4. PaulaMints.Top Ten PV Manufacturers from 2000 to Present: A Pictorial Retrospective 21.01 2014
5. Renewable energy 2015. Medium-Term Market Report. OECD / IEA, 2015, p. 3
6. Renewable Energy Network for News, Information, and Companies. URL: <http://www.renewableenergyworld.com>
7. Renewable Power Generation Costs in 2014. IRENA. 2014. pp 27-29
8. RussellW. Stratton, HsinMinWong, and Jamesl. Hileman. Quantifying Variability in Life Cycle Greenhouse Gas Inventories of Alternative Middle Distillate Transportation Fuels. Environ. Sci. Technol., 2011, 45 (10), pp 4637-4644.
9. Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (SRREN). 9 May 2011. IPCCUN. p 814
10. The European offshore wind industry - key trends and statistics 2014, p.12 URL: <http://www.ewea.org/fileadmin/files/library/publications/statistics/EWEA-European-Offshore-Statistics-2014.pdf>
11. The first decade: 2004 - 2014.10 years of renewable energy progress. 2014.REN21. Paris. France. p 48
12. Tsvetomira Tsanova.Top 10 PV module suppliers get 49% global market share in 2014 - IHS. 04/24/2015. URL: www.renewables.seenews.com
13. World Energy Scenarios: Composing energy futures to 2050.World Energy Council .Paul Scherrer Institute (PSI), Switzerland.2013 p 288

Правовой статус специальных субъектов биржевой деятельности

Иванова Екатерина Викторовна кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права НИУ ВШЭ, доцент кафедры гражданского права МГЮА имени О.Е.Кутафина, председатель Фондового арбитража Федерального арбитражно-третейского суда, iekaterina@bk.ru

Вопросы развития правового регулирования биржевых отношений достаточно остро обсуждаются в научной и научно-практической литературе в последние несколько лет. В силу достаточно высокой степени «закрытости» биржевого сегмента рынка его регулирование продолжает носить практически полностью локальный характер, что затрудняет выработку единых правил функционирования бирж в России. В такой ситуации изучение опыта правового регулирования статуса специальных субъектов биржевых отношений представляется полезным, а иногда и неизбежным. В представленном материале анализируются основные виды специальных субъектов биржевого права и складывающихся с их участием биржевые отношения. Ключевые слова: биржевые правоотношения, биржа, дилер, брокер, маркет-мейкер, центральный контрагент, биржевые посредники, организатор биржевой торговли

Центральный контрагент

В условиях сохраняющейся нестабильности финансовых рынков, высокой волатильности цен активов и повышения рисков возникновения финансовых проблем у участников финансового рынка еще большую значимость приобретает развитие и совершенствовании института Центрального контрагента. Такой институт играет стабилизирующую роль на финансовом рынке, поскольку, выступая стороной по сделкам, гарантирует исполнение обязательств, взятых на себя участниками рынка, принимая на себя по существу все риски.

В Государственной Думе давно находится на рассмотрении Законопроект, изменяющий регулирование института центрального контрагента, однако обсуждение его приостановлено.

Институт центрального контрагента является крайне неизучен с правовой точки зрения. По данной тематике удалось найти едва ли не одного исследователя, издавшего массу публикаций, С.В. Уткина. Однако представляется, что такой сложный институт нуждается в детальной законодательной проработке, для которой в свою очередь, требуется доскональное изучение в доктрине, в котором бы принимали участие теоретики и практики.

Актуальность данной темы обуславливает также состояние экономики в России, поскольку эффективное функционирование института Центрального контрагента способствует обеспечению стабильности гражданско-правовых отношений, росту инвестиционной привлекательности государства, а также росту государственной экономики в целом.

Так как регулирование правового статуса центрального контрагента имеет своей целью обеспечить эффективные и справедливые экономические отношения, здесь будет уделено внимание также скорее экономическому, нежели правовому вопросу управления рисками. Нерассмотрение такого вопроса представляется значительным упущением, поскольку без понимания него невозможно оценить правовое регулирование статуса центрального контрагента

Институт центрального контрагента

Центральный контрагент представляет собой комплексный институт, который включает в себя совокупность правовых норм, регламентирующих правовое положения лица, обладающего таким статусом, а также регулирующих отношения, возникающие между центральным контрагентом и участниками сделок.

В современном мире подобные организации (центральные контрагенты) функционируют во многих странах, чаще в форме кредитных организаций либо в специализированной форме, с предоставлением широкого спектра услуг, связанных с осуществлением клиринга и расчетов. Обратим внимание, что анализ мирового опыта показывает, что в подавляющем большинстве случаев клиринговые организации и центральные контрагенты осуществляют свою деятельность в рамках единой организации. Так, шест-

надцать членов Европейской ассоциации клиринговых домов - центральных контрагентов (ЕАСН) являются одновременно и центральными контрагентами, и клиринговыми организациями.

В России тема разделения центрального контрагента и клиринговой организации в рамках отдельных юридических лиц появилась еще на стадии разработки проекта комментируемого Закона. Далее рассмотрению моделей центрального контрагента и данному законопроекту будет посвящена отдельная глава.

Если давать характеристику российской модели, то крупнейшими биржевыми холдингами в России являются Группа ММВБ и РТС, где функции центрального контрагента выполняют обособленные юридические лица ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр» и Клиринговый центр РТС соответственно.

Так, ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр» как лицо, осуществляющее функции центрального контрагента на российском рынке, было создано для осуществления следующих целей: повышение качества системы управления рисками, в том числе сокращение рисков путем распределения соответствующих видов деятельности по разным юридическим лицам; расширение спектра предоставляемых услуг участникам рынков; формирование прозрачной схемы заключения и исполнения сделок за счет заключения участниками торгов всех сделок исключительно с НКЦ, исполняющим функции центрального контрагента; содействие повышению конкурентоспособности российского биржевого рынка и его инфраструктуры.

ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр» осуществляет следующие функции:

- становится стороной по сделкам, заключаемым участниками в ходе торгов;

- устанавливает требования к финансовому состоянию уча-

стников, регулярно осуществляет мониторинг их платежеспособности;

- поддерживает объем своих финансовых ресурсов на достаточно высоком и ликвидном уровне;

- совершенствует процедуры управления собственными рисками;

- всю деятельность осуществляет в соответствии с требованиями Центрального банка РФ и международными рекомендациями, в том числе и Технического комитета IOSCO.

В настоящее время осуществление клиринга с участием центрального контрагента сводится к осуществлению клиринговых операций с учетом следующих положений:

- во-первых, урегулирование позиции каждого участника осуществляется против центрального контрагента, поскольку он выступает в качестве единого кредитора для всех должников, а для всех кредиторов - единым должником;

- во-вторых, клиринг с участием центрального контрагента гарантирует исполнение обязательств перед каждым исполнившим свои обязательства участником клиринга, что способствует разрешению основной задачи при организации биржевого рынка, а именно созданию и поддержанию эффективного и надежного механизма.

Система управления рисками

Правовой статус центрального контрагента призван обратиться в юридические конструкции чисто экономические отношения, поэтому рассмотрение института центрального контрагента обязательно институт центрального контрагента неразрывно связан с системой управления рисками, основной задачей которой является поддержание стабильности на рынке.

Отсюда следует, что правовое положение центрального контрагента (его права и обязанности) непременно должно

определяться исходя из тех рисков, которые он несет.

В связи с этим полагаем необходимым подробно рассмотреть деятельность центрального контрагента с учетом всей системы рисков, которые несет данное лицо.

Отметим, что система управления рисками центрального контрагента строится на общих принципах, которые закреплены в Рекомендациях для центральных контрагентов, разработанных Комитетом по расчетным и платежным системам Банка Международных расчетов (Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS) совместно с Техническим комитетом Международной организации Комиссий по ценным бумагам (Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions (IOSCO) (далее - Рекомендации для ЦК CPSS/IOSCO).

Рекомендации для центральных контрагентов состоят из 15 рекомендаций, касающихся основных вопросов деятельности центральных контрагентов, а именно: правовых рисков, требований, предъявляемых к участию в деятельности центральных контрагентов, оценки кредитных рисков и управления ими, требований по размещению обеспечения, финансовых ресурсов, процедур установления неплатежеспособности, кастодиального риска и риска инвестирования, операционного риска, физической поставки эффективности, организации и структуры управления, прозрачности, регулирования и наблюдения.

Таким образом, Рекомендации CPSS/IOSCO представляют собой документ, который освещает ключевые вопросы деятельности центрального контрагента и стандартизирует деятельность центрального контрагента во всем мире.

Итак, остановимся на основных видах рисков, которые принимает на себя центральный контрагент (в соответствии с классификацией, принятой в Рекомендациях для ЦК CPSS/IOSCO), а именно:

- 1) кредитные риски;
- 2) риск инвестирования свободных средств;
- 3) операционные риски;
- 4) риск расчетного банка.

Кредитные риски

Так, центральный контрагент несет риски потерь в случае невыполнения участниками своих обязательств вследствие их неплатежеспособности.

Рассматриваемый риск контрагента может выражаться в следующих формах:

- предрасчетный риск (риск цены замещения) - потери, возникающие вследствие необходимости со стороны центрального контрагента исполнять свои обязательства перед добросовестным участником. Риск цены возмещения возникает, поскольку одни и те же инструменты могут быть проданы по цене более низкой или куплены по цене более высокой, чем первоначальная цена сделки;

- расчетный (основной риск) - ущерб, связанный с поставкой или получением платежей от участника, неспособного выполнить свои обязательства.

В случае если участник не исполняет свои обязательства, центральный контрагент, как правило, аннулирует сделку с этим участником, при этом сохраняются обязательства перед добросовестными участниками, поэтому центральному контрагенту необходимо предпринять определенные шаги с целью урегулирования возникшей ситуации. Поэтому центральному контрагенту необходимо покупать или продавать инструменты, аналогичные тем, которые были заключены с участником, который не исполняет свои обязательства.

Как отмечает В.С. Уткин, существуют следующие инструменты управления кредитными рисками центрального контрагента:

- а) требования, предъявляемые к участникам;
- б) лимиты, выставяемые на участников и на инструменты;
- в) требования по размещению обеспечения.

Остановимся подробнее на каждом из вышеперечисленных

инструментов управления кредитными рисками.

Требования, предъявляемые к участникам

В.С. Уткин в своей работе «Определение и классификация рисков деятельности центрального контрагента на биржевом финансовом рынке // Финансы и Кредит. - №8. - 2010» отмечает, что «ЦК устанавливает требования к участникам рынка с целью минимизации кредитного риска, который он на себя принимает. Требования к участникам в основном основаны на требованиях к предоставлению информации о финансовом состоянии участника. ЦК, проводя анализ полученной информации, устанавливает лимиты на участника с целью ограничения концентрации принимаемого на себя риска».

К примеру, в группе ММВБ, для того чтобы минимизировать кредитные риски, используется модель рейтингования участников рынка, суть которой заключается в присвоении каждому участнику определенного рейтинга относительно показателей деятельности компании, а именно рентабельность, структура активов и т.д., а также определенного коэффициента с учетом значимости этого показателя для деятельности компании. Общий рейтинг компании рассчитывается на основании взвешенных данных коэффициентов при использовании определенных алгоритмов.

Таким образом, ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр» (далее - НКЦ), выполняющий функции Центрального контрагента на биржевом валютном рынке группы ММВБ, дочерней компанией которой он является, опирается на систему внутреннего рейтингования ММВБ. Так, НКЦ устанавливает требования к участникам клиринга, а также лимиты их нетто-операций.

Отметим, что все расчеты с участниками НКЦ проводятся на основе принципа «платеж против платежа».

Итак, условиями установления ненулевых лимитов нетто-

обязательств согласно требованиям НКЦ являются:

- наличие рейтинга международного или национального рейтингового агентства (внешнего рейтинга);

- внутренний рейтинг выше категории «С3»;

- представление актуальной финансовой отчетности;

- отсутствие оснований для применения мер по предупреждению банкротства;

- отсутствие негативной информации об участнике.

НКЦ определяет величину лимита ответственности с учетом количества непоставок, рыночный риск по которым покрывается лимитом ответственности ЗАО ММВБ, а также с учетом превышения рыночной волатильности в условиях нестабильности рынка над ставкой обеспечения участника.

Кроме того, обратим внимание, что НКЦ определяет следующие риск-параметры сделок с центральным контрагентом:

- ставка обеспечения по изолированной позиции;

- ставка обеспечения по календарной спредовой позиции;

- приоритет календарных спредов;

- лимит по ценной бумаге;

- залоговый лимит (на втором этапе проекта);

- пороговые значения ликвидационной цены.

Лимиты, выставяемые на участников и на инструменты.

Как указывает В.С. Уткин, «ЦК на основании анализа отчетности устанавливает участнику лимит нетто-операций, который ограничивает объем открытых нетто-позиций участника рынка, тем самым способствует недопущению чрезмерной концентрации риска у ЦК. Также ЦК на некоторых рынках (фондовый, срочный) устанавливает лимиты на торгуемые инструменты (по сделкам с которыми ЦК выступает контрагентом). Данный лимит позволяет оптимизировать риски ликвидности ЦК (в случае дефолта участника, у которого имеются обязательства по ка-

кому-либо инструменту, ЦК необходимо будет оперативно аккумулировать данный инструмент в объеме своего обязательства перед добросовестным участником). Лимит на инструмент выражается, как правило, в штуках и рассчитывается с использованием показателя free float (количество ценных бумаг в свободном обращении)».

Например, согласно ст. 10 Правил клиринга ЗАО «КЦ РТС» обеспечением исполнения обязательств по сделкам с полным обеспечением и по сделкам с частичным обеспечением является:

- определение лимитов участников клиринга;
- объявление заявок, заключение сделок и исполнение обязательств по сделкам в пределах лимитов.

Определение и изменение лимитов участников клиринга осуществляется клиринговым центром в соответствии с приложением N С20 к Правилам клиринга. При изменении в ходе торгов организатора торговли лимитов, а также параметров, используемых при их расчете, клиринговый центр немедленно уведомляет об этом организатора торговли. Обеспечение исполнения обязательств по сделкам, заключенным с клиринговым центром в режиме электронной торговли и в режиме неанонимной торговли организатора торговли, также осуществляется в соответствии с разделом VI Правил клиринга. Для обеспечения исполнения сделок с ценными бумагами и срочных контрактов, в отношении которых осуществляется клиринг, клиринговым центром также создаются гарантийные фонды. Порядок формирования и использования средств гарантийных фондов определяется Положением о гарантийных фондах.

Также исполнение обязательств участников клиринга по срочным контрактам, сделкам T + N, конверсионным сделкам обеспечивается путем:

- депонирования ценных бумаг, составляющих средства

гарантийного обеспечения, на счетах ФОРТС в порядке, определенном Правилами клиринга;

- внесения денежных средств, составляющих средства гарантийного обеспечения, на счета клирингового центра в порядке, определенном Правилами клиринга;

- установки лимитов колебаний цен сделок;

- установки минимальных базовых размеров гарантийного обеспечения.

Заметим, что в соответствии с рассматриваемыми Правилами клиринга ЗАО «КЦ РТС» возмещение убытков в случае неисполнения (ненадлежащего исполнения) обязательств по сделкам в части, не урегулированной условиями таких сделок, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Требования по размещению обеспечения

Кроме вышеперечисленных инструментов минимизации рисков, центральный контрагент также вправе устанавливать требования по предварительному депонированию активов, т.е. требования по размещению обеспечения, поскольку в случае дефолта участника сделки центральный контрагент может понести убытки вследствие разницы цены на рынке и цены по сделке, обязательства по которой требуют скорейшего погашения.

Как указывает В.С. Уткин, «на сегодняшний день для снижения требований к обеспечению ведущими ЦК используется портфельный подход к анализу рисков. Суть данного подхода заключается в том, что ЦК выставляет требования к обеспечению не по отдельной сделке (позиции), а по совокупности (портфелю) сделок (позиций) с учетом их направленности. В рамках данной модели также предусмотрена оптимизация размера обеспечения по портфелю, если в нем есть инструменты с разными сроками расчетов (с использованием так называемого календарного спреда).

Данная методика носит название Standard Portfolio Analysis of Risk (SPAN)».

В свою очередь, под риском инвестирования свободных средств понимают риски, связанные с инвестированием временно свободных денежных средства в рыночные инструменты. Как правило, центральный контрагент ориентируется на высоконадежные долговые обязательства, а также депозиты банков.

Операционный риск - это «риск непредвиденных убытков в результате функционирования систем управления и средств контроля, человеческих ошибок, плохого управления и неблагоприятных внешних событий» [2]. Отметим, что инструменты управления подобными рисками включают в себя в первую очередь разработку программ обеспечения необходимой подготовки персонала и контроля за его профессиональной деятельностью. Кроме того, необходимы выработка и регулярный пересмотр процедур внутреннего контроля, а также постоянное осуществление мер операционной безопасности.

Обратим внимание, что также у центрального контрагента существует риск расчетного банка, который связан с возможностью финансовой несостоятельности банка, который представляет необходимый расчетный сервис для расчетов центрального контрагента с участниками. Заметим, что некоторые центральные контрагенты устраняют риск расчетного банка, прибегая к услугам центрального банка (эмитента валюты, в которой осуществляются платежи) как единственного расчетного банка.

Основными проблемами, препятствующими повышению эффективности системы управления рисками, по мнению В.С. Уткина, выступают:

- стандарты финансовой отчетности участников рынка.

Существует мнение, что отчетность, составленная в соответствии с Международными

Таблица 1

ОБЯЗАН	ВПРАВЕ	НЕ МОЖЕТ
аудит финансовой отчетности	застраховать риск своей ответственности	привлекать иных лиц для осуществления своих функций, прав и исполнения своих обязанностей
обеспечить возможность предоставления в ЦБ документов и сведений в электронной форме, усиленной квалифицированной электронной подписью	вправе являться участником организованных торгов без лицензии	осуществлять операции по привлечению денежных средств физ. лиц во вклады

стандартами, с точки зрения анализа более эффективна. В связи с этим крупнейшие российские организации, в том числе и финансовые, публикуют отчетность по МСФО, что для большинства банков и профессиональных участников проблематично по ряду факторов, а центральному контрагенту сложнее оценить свои риски при проведении операций с таким участниками;

- ликвидность рынка.

Недостаточная ликвидность рынка может стать причиной убытков в ситуации урегулирования дефолта, поскольку низкая ликвидность рынка затрудняет использование определенных расчетных моделей, что, в свою очередь, вынуждает центрального контрагента ограничивать список инструментов, с которыми совершаются сделки;

- риск замещения.

Отсутствует четкая правовая регламентация правоспособности центрального контрагента, в том числе в вопросах заключения сделок на организованном рынке, что создает определенные трудности для центрального контрагента в процессе управления риском замещения;

- правовой риск.

Институт центрального контрагента в России законодательно целиком не урегулирован, отсутствует достаточная нормативно-правовая база.

Это, в свою очередь, также создает определенные риски в вопросах признания сделок с центральным контрагентом и их судебной защиты.

Правовое регулирование института центрального контрагента

В России очень скудно регулируется правовой статус центрального контрагента.

Законодатель дает определение центральному контрагенту в Федеральном законе «О клиринговой деятельности», согласно ему центральный контрагент - юридическое лицо, соответствующее требованиям настоящего Федерального закона, являющееся одной из сторон всех договоров, обязательства из которых подлежат включению в клиринговый пул.

Также в том числе положению центрального контрагенту посвящена ст.5, на основании которой можно сделать следующую табл. 1.

Помимо обязанностей выше, в данной статье урегулирован порядок совмещения разных видов деятельности:

- центрального контрагента;
- клиринговой;
- банковской;
- брокерской, дилерской;
- Организатора торгов.

Цель таких норм заключается в избежании конфликта интересов между участниками финансового рынка. Однако на

практике такое нетщательное регулирование конфликта интересов приводит к тому, что множество сделок заключается и множество институтов функционируют в не самых рыночных и справедливых условиях.

Далее ст. 13 Закона о клиринге упоминает такой важный документ, как Правила клиринга.

Правила клиринга в определенных случаях допускают:

- 1) Право ЦК заключать договоры в отношении себя лично от имени участника клиринга;

- 2) Распределение убытков ЦК между участниками клиринга;

- 3) Ограничение размер ответственности ЦК.

Правила клиринга выпускаются самостоятельно каждой биржей и по сути позволяют им в одностороннем порядке снизить свои риски до максимально комфортного для этих финансовых групп уровня.

Однако помимо регулирования законодательством РФ центрального института центрального контрагента также подчиняется регулированию Центрального Банка и международным Рекомендациям, в том числе и Технического комитета IOSCO.

Эти документы в основном экономически содержательны, так например, они содержат квалификацию рисков контрагентов, но также они своими ограничениями обеспечивают способность центрального контрагента отвечать по обязательствам.

Литература

1. Лебедев В.Е. Квалифицирующие признаки опционного договора и его отличие от других производных финансовых инструментов // Новый юридический журнал. 2012. N 3.

2. Литвиненко Л.Т., Нишатова Н.П., Удалищев Д.П. Рынок государственных ценных бумаг. - М: ЮНИТИ, 2009.

3. Логинов П.В. Финансово-правовое регулирование форвардных договоров // Право и экономика. - 2008. - № 6.

4. Лялин В.А., Воробьев П.В. Рынок ценных бумаг. М. 2006.

5. Марич И.Л. Интеграционные проекты биржевой индустрии: Создание интегрированного валютного рынка // СПС Консультант Плюс

6. Майоров С. Об особенностях клиринговой деятельности на финансовых рынках // Биржевые технологии. 2011. N 1(85).

7. Масленников В.В. Биржевое дело. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2000.

8. Материальное обеспечение бирж. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://studopedia.org/2-70511.html> Дата обращения: 15.12.2014

9. Матузов Н.И. Теория государства и права: полный курс лекций. – М.: Юристъ, 2007.

10. Медведев В.А. Биржа. М., 2012

11. Мельников Д.И. Акция как эмиссионная ценная бумага: диссертация на соискание степени к.ю.н. М. 2006.

12. Метелева Ю. Биржевая торговля товарами и срочными контрактами // Хозяйство и право. 2007. - №8. - С. 79-85.

13. Митрофанов, А.Н., Что нужно знать о товарной бирже Москва / А.Н. Митрофанов. - М.: Ф.и С., 2012.

14. Молотников А.Е. Современное состояние и перспективы правового регулирования финансового рынка в России, «Предпринимательское право», 2014, N 2 // СПС КонсультантПлюс

15. Морозова Л.А. Теория государства и права. – М.: Российское юридическое образование, 2010.

16. Моряков И. Клиринг как актуальное понятие // Рынок ценных бумаг. - 2005. - № 16.

17. Нобель П. Швейцарское финансовое право и международные стандарты. М., 2008.

18. Общая теория права и государства: Учебник/Под ред. В.В. Лазарева. – 3-ье изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001.

19. Овсейко С.В. Свопы: общая характеристика производного финансового инструмента // Юрист. 2012. N 24. С. 22 - 29.

20. Овсейко С.В. Сделки РЕПО на финансовых рынках // Юрист. 2012. № 12.

21. Петросян Э.С. Погодные биржевые индексы // Право и экономика. 2013. № 4.

22. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. – М.: Дашков и К, 2010.

23. Попондопуло В. Ф. Правовое регулирование деятельности на организованных торгах: новеллы законодательства // «Конкурентное право», 2012. № 2. СПС «КонсультантПлюс»;

24. Протасов В.Н. Правовые отношения как система. – М.:, 1991.

25. Райзерберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 1999

26. Ребченко Н.С. Рынок ценных бумаг и его формирование в России. - СПб: изд-во СПбУ, 2009

Legal status of subjects of special exchange activities

Ivanova E.V.

Moscow state law Academy named after O. E. Kutafin, The issues of development of legal regulation of exchange relations rather sharply debated in scientific and scientific-practical literature in the last few years. Due to the rather high degree of «closeness» of the exchange's market regulation continues to be almost entirely local in nature, which complicates the formulation of uniform rules of functioning of stock exchanges in Russia. In this situation, the study of experience of legal regulation of the special status of subjects of the exchange relations, it is useful and sometimes inevitable. The submission examines the main types of special entities exchange rights and evolving with the participation of the exchange relationship.

Keywords: exchange relations, exchange, dealer, broker, market maker, Central counterparty, stock brokers, the organizer of exchange trading

References

1. Lebedev V. E. The qualifying signs of the option contract and its difference from other derivative financial instruments//the New legal magazine. 2012. N 3.
2. Litvinenko L.T., Nishatov N. P., Udalishchev D.P. Rynok of the state securities. - M: UNITY, 2009.
3. P. V logins. Financial and legal regulation of forward contracts// Right and economy. – 2008. - No. 6.
4. Lyalin V.A., Vorobyov P. V. Securities market. M 2006.

5. Maric I.L. Integration projects of the exchange industry: Creation of the integrated currency market//Union of Right Forces the Consultant Plus

6. Majors of Page. About features of clearing activity in the financial markets//Exchange technologies. 2011. N 1(85).

7. Maslennikov V. V. Exchange business. Manual. – М.: Инфра-М, 2000.

8. Material security of the exchanges. [Electronic resource] access Mode: <http://studopedia.org/2-70511.html> Date of the address: 15.12.2014

9. Matuzov N. I. Theory of the state and right: full course of lectures. – М.: Юристъ, 2007.

10. Medvedev V.A. Birzha M, 2012

11. Millers D. I. Action as issue security: the thesis on competition of degree Cand.Jur.Sci. of M. 2006.

12. Meteleva Yu. Exchange trade in goods and urgent contracts// Economy and right. 2007. - No. 8. - Page 79-85.

13. Mitrofanov, AN. That it is necessary to know about the Moscow / AN commodity exchange. Mitrofanov. - М.: S.'s F., 2012.

14. Molotnikov A.E. A current state and prospects of legal regulation of the financial market in Russia, «The enterprise right», 2014, N 2//Union of Right Forces ConsultantPlus

15. Morozova L.A. Theory of the state and right. – М.: Russian legal education, 2010.

16. Seamen And. Clearing as actual concept//Securities market. - 2005. - No. 16.

17. Nobel P. Swiss financial right and international standards. M, 2008.

18. General theory of the right and state: The textbook / Under the editorship of V. V. Lazarev. – 3rd prod., reslave. and additional – М.: Юристъ, 2001.

19. Ovseyko S. V. Swaps: general characteristic of a derivative financial instrument//Lawyer. 2012. N 24. Page 22 - 29.

20. Ovseyko S. V. Repo transactions in the financial markets//the Lawyer. 2012. No. 12.

21. Petrosyan E.S. Weather market indexes//Right and economy. 2013. No. 4.

22. Ponomareva Z.M. Business games in commercial activity. – М.: Dashkov and To, 2010.

23. Popondopulo V. F. Legal regulation of activity at the organized auction: short stories of the legislation// »The competitive right», 2012. No. 2. Union of Right Forces «ConsultantPlus»;

24. Protasov V. N. Legal relations as system. – М.: 1991.

25. Rayzerberg B. A., etc. Modern economic dictionary. М.: Инфра-М, 1999

26. Rebchenko N. S. Securities market and its formation in Russia - SPb: Spsu's publishing house, 2009

Рейтинг муниципальных образований по степени развития территориальных общественных самоуправлений

Тулохонов Олег Сергеевич

канд. экон. наук, кафедра экономической теории и региональной экономики, ФГБОУ ВПО «Бурятский государственный университет», otul@mail.ru

В статье дается правовое определение, а также раскрываются особенности количественного и половозрастного состава членов территориальных общественных самоуправлений в муниципальных районах Республики Бурятия, на основе статистических данных и социальных паспортов самих территориальных общественных самоуправлений.

Далее выделяются методические подходы к формированию рейтинга муниципальных образований Республики Бурятия по степени развития территориального общественного самоуправления, на основе абсолютных и относительных показателей. Разработан алгоритм подсчета сводного индекса развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия, который рассчитывается как сумма всех характеристик (показателей) развития территориальных общественных самоуправлений.

В результате оценки наблюдается диспропорция между территориями республики по уровню их развития, которые непосредственно зависят от мер поддержки органами государственной власти и местного самоуправления. Полученные результаты рейтинга позволяют проводить своевременные консультации и готовить рекомендации по активизации органами местного самоуправления своих усилий, в целях развития институтов гражданского общества на их территориях.

Ключевые слова: количественная и половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений в муниципальных районах Республики Бурятия, рейтинг развития территориальных общественных самоуправлений, система показателей развития территориальных общественных самоуправлений, территориальное общественное самоуправление.

Территориальное общественное самоуправление, как первичные общественные образования получили свое развитие в Республике Бурятия только в последние четыре года [2, С. 111]. В связи с этим, в региональном и муниципальном управлении Республики Бурятия, не накоплен опыт эффективной деятельности институтов гражданского общества, в том числе и органов территориального общественного самоуправления. В настоящее время, территориальное общественное самоуправление становится реальной силой, способствующей с одной стороны оказывать действенную помощь органам местного самоуправления в решении вопросов местного значения, а с другой контролировать местную власть.

Сущность территориального общественного самоуправления содержится в правовом определении, которое закреплено в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 06.10.2003 №131-ФЗ, в статье 27 п. 1 [1, С. 40]. На наш взгляд данное правовое определение является достаточно емким, понятным и лаконичным, что и объясняет востребованность и популярность его в научной и учебно-методической литературе [2, С. 112].

Развитая система территориального общественного самоуправления свидетельствует о наличии гражданского общества, высокой самоорганизации населения на определенной территории, его способности самостоятельно разрешать повседневные местные проблемы. Мы предлагаем рассмотреть основные элементы данной системы на материалах Республики Бурятия. Численность членов территориальных общественных самоуправлений Республики Бурятия на 1 января 2015 года составляла 93 217 человек. Доля членов ТОС от общего количества жителей имеющих право вступить в территориальное общественное самоуправление составляла 12,3%, то есть в процесс управления территорией включились 12,3% жителей республики старше 16 лет [3, С. 3].

В разрезе муниципальных образований Республики Бурятия, лидерами по численности членов территориальных общественных самоуправлений, являются такие районы, как «Еравнинский», «Закаменский», «Курумканский», «Северо-Байкальский» и «Хоринский». Именно в данных муниципальных образованиях, органы местного самоуправления уделяют внимание и способствуют развитию гражданских инициатив на местах. Прежде всего проводятся консультационные мероприятия с населением и муниципальными служащими (помощь инициативным группам местного населения при регистрации в качестве некоммерческой организации или юридического лица в соответствующих органах власти, разработки проектно-сметной документации и т.п.), разработаны и действуют меры стимулирующего воздействия (муниципальные конкурсы, муниципальные субсидии и т.п.), реализуется информаци-

онная политика (презентации, семинары, круглые столы, научно-практические конференции на тему «роль территориального общественного самоуправления в муниципальном управлении» и др.) и т.п. В результате вышеуказанных мероприятий, практически во всех сельских поселениях вышеназванных муниципальных образований лидеры, не только зарегистрированы, но и активно функционируют органы территориального общественного самоуправления, а также участвуют и побеждают в республиканских и муниципальных конкурсах.

Минимальная доля членов территориальных общественных самоуправлений от общего количества жителей, наблюдается в Бичурском, Заиграевском, Муйском, Окинском, Селенгинском районах. Однако это не говорит, о том, что в этих муниципальных районах, зарегистрировано минимальное количество территориальных общественных самоуправлений. Здесь наблюдается отсутствие информации (в органах местного самоуправления, республиканском портале) об их составе и деятельности, что препятствует развитию гражданских инициатив в вышеназванных муниципальных образованиях.

Половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных районов Республики Бурятия уточнена в таблице 2. Общая доля женщин, во всех территориальных общественных самоуправлениях муниципальных районов Республики Бурятия, незначительно превышает долю мужчин. В общей структуре членов территориальных общественных самоуправлений, значительно преобладает доля экономики активного населения (от 62% до 80%). Доля пенсионеров варьируется от 14% в Муйском районе, до 42% в Тарбагатайском районе. Низкую активность проявляют молодые люди от 16 до 18 лет. Их доля варьируется от 2,3% в Хоринском районе, до 11,9% в Тарбагатайском районе [3, С.4].

Таблица 1

Численность постоянного населения и членов территориальных общественных самоуправлений Республики Бурятия по муниципальным районам и городским округам по состоянию на 1 января 2015 года (человек)
Источник: Бурятия. Население на 1 января 2011-2014 годов; социальные паспорта территориальных общественных самоуправлений

№	Муниципальные образования	Всего	в том числе 0-15 лет	Численность населения имеющие право вступить в ТОС	Численность членов ТОС	Доля членов ТОС от общего кол-ва жителей (%)
1.	Всего по республике	971810	216349	755461	93217	12,3
2.	в том числе:					
3.	"Город Улан - Удэ"	416079	82433	333646	32342	9,7
4.	"Город Северобайкальск"	24449	5182	19267	648	3,4
5.	"Баргузинский район"	23026	5678	17348	1692	9,8
6.	"Баунтовский эвенкийский район"	9161	2165	6996	864	12,3
7.	"Бичурский район"	24390	5368	19022	529	2,8
8.	"Джидинский район"	26575	7306	19269	2259	11,7
9.	"Еравнинский район"	18097	4856	13241	5372	40,6
10.	"Заиграевский район"	49403	11161	38242	1147	3,0
11.	"Закаменский район"	27708	7926	19782	7789	39,4
12.	"Иволгинский район"	40715	10061	30654	3320	10,8
13.	"Кабанский район"	58901	12601	46300	4961	10,7
14.	"Кижингинский район"	15902	4573	11329	2272	20,1
15.	"Курумканский район"	14570	3833	10737	3663	34,1
16.	"Кяхтинский район"	38855	9296	29559	5918	20,0
17.	"Муйский район"	11869	2581	9288	906	9,8
18.	"Мухоршибирский район"	24395	5789	18606	2825	15,2
19.	"Окинский район"	5413	1594	3819	45	1,2
20.	"Прибайкальский район"	26935	6389	20546	3318	16,1
21.	"Северо-Байкальский район"	13454	2809	10645	3995	37,5
22.	"Селенгинский район"	44639	10534	34105	1425	4,2
23.	"Тарбагатайский район"	17069	3548	13521	1969	14,6
24.	"Тункинский район"	22084	5953	16131	3049	18,9
25.	"Хоринский район"	18121	4713	13408	5649	42,1

В общем, половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных образований (районов) Республики Бурятия, не отличается от половозрастной структуры общества в целом по республике.

Органы территориальных общественных самоуправлений сельских и городских поселений Республики Бурятия, ежегодно участвуя в республиканском конкурсе «Лучшее территориальное общественное самоуправление», получают (зарабатывают) в общей сложности 30 млн. рублей (безвозмездно).

Рассмотрев особенности количественного и половозрастного состава членов террито-

риального общественного самоуправления Республики Бурятия, мы предлагаем рассмотреть методические подходы к оценке уровня их развития.

Уровень развития территориального общественного самоуправления в муниципальных районах Республики Бурятия можно оценивать с помощью рейтинга. Данный рейтинг формируется на основе расчета и сравнения уровня развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия, основанный на сборе, описаний и оценки количественных показателей, которые рассмотрим далее.

Для составления данного рейтинга используется один

Таблица 2

Половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных районов Республики Бурятия, %

Источник: социальные паспорта территориальных общественных самоуправлений

№	Муниципальные образования	Доля женщин (%)	Доля мужчин (%)	Доля ЭАН (%)	Доля пенсионеров (%)	Доля молодежи (%)
1.	"город Улан -Удэ"	52,6	47,2	70,6	25,6	3,8
2.	"Баргузинский район"	54,8	45,2	69,1	20,1	10,8
3.	"Баунтовский эвенкийский район"	50,8	49,2	67,0	28,4	4,6
4.	"Бичурский район"	51,6	48,4	62,6	33,8	3,6
5.	"Джидинский район"	51,6	48,4	76,4	18,5	5,1
6.	"Еравнинский район"	50,7	49,3	74,7	20,9	4,4
7.	"Заиграевский район"	52,1	47,9	70,7	24,1	5,2
8.	"Закаменский район"	50,4	49,6	70,2	25,2	4,6
9.	"Иволгинский район"	51,4	48,6	75,4	17,1	7,5
10.	"Кабанский район"	55,6	44,4	65,9	30,4	3,8
11.	"Кижингинский район"	52,3	47,7	72,6	23,0	4,4
12.	"Курумканский район"	56,0	44,0	64,8	32,8	2,5
13.	"Кяхтинский район"	52,6	47,4	68,3	27,6	4,1
14.	"Муйский район"	52,1	47,9	80,4	14,0	5,6
15.	"Мухоршибирский район"	51,5	48,5	72,6	23,7	3,7
16.	"Окинский район"	57,8	42,2	71,1	20,0	8,9
17.	"Прибайкальский район"	53,1	46,9	72,1	24,5	3,3
18.	"Северо-Байкальский район"	52,7	47,3	69,0	26,5	4,5
19.	"Селенгинский район"	52,9	47,1	63,2	32,9	3,9
20.	"Тарбагатайский район"	53,7	46,3	46,3	41,8	11,9
21.	"Тункинский район"	53,7	46,3	65,2	29,8	5,0
22.	"Хоринский район"	51,2	48,8	74,8	22,9	2,3

Таблица 3

Объем денежных средств, полученных территориальными общественными самоуправлениями муниципальных районов в республиканском конкурсе, тыс. руб. Источник: Распоряжения Правительства Республики Бурятия «О Перечне победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее территориальное общественное самоуправление»» от 14. 02. 2012 г. №70-р; от 05.04.2013 N 204-р; от 24.01.2014 № 27-р.

№	Муниципальные образования	Сумма призовых в 2012 г. (тыс. руб.)	Сумма призовых в 2013 г. (тыс. руб.)	Сумма призовых в 2014 г. (тыс. руб.)
1.	"Город Улан -Удэ"	-	3320	2090
2.	"Город Северобайкальск"	80	240	330
3.	"Баргузинский район"	1020	1070	1420
4.	"Баунтовский эвенкийский район"	320	280	230
5.	"Бичурский район"	1050	900	1540
6.	"Джидинский район"	1080	1560	1820
7.	"Еравнинский район"	390	770	530
8.	"Заиграевский район"	540	480	760
9.	"Закаменский район"	2660	4030	2840
10.	"Иволгинский район"	80	410	520
11.	"Кабанский район"	1020	1330	1680
12.	"Кижингинский район"	430	610	1340
13.	"Курумканский район"	160	970	1110
14.	"Кяхтинский район"	980	2270	1890
15.	"Муйский район"	0	0	80
16.	"Мухоршибирский район"	200	670	810
17.	"Окинский район"	0	60	100
18.	"Прибайкальский район"	120	510	770
19.	"Северо-Байкальский район"	1250	2010	1640
20.	"Селенгинский район"	870	1210	2010
21.	"Тарбагатайский район"	480	790	370
22.	"Тункинский район"	40	1660	1890
23.	"Хоринский район"	280	3240	2430

абсолютный (общая сумма денежной премий выигранных территориальными общественными самоуправлениями в ежегодном республиканском конкурсе «Лучшее территориальное общественное самоуправление») и три относительных показателя, которые позволяют ранжировать муниципальные районы республики по уровню развития территориальных общественных самоуправлений.

Система показателей развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия позволяет охарактеризовать эффективность и результативность применения органами государственной власти и местного самоуправления мер стимулирования (регулирувания) развития территориальных общественных самоуправлений, а также выполняет функцию «обратной связи» между субъектами управления и гражданским обществом [4, С. 112].

Рассмотрим алгоритм составления рейтинга развития территориальных общественных самоуправлений. Рейтинг строится путем ранжирования муниципальных районов Республики Бурятия в порядке убывания по значениям интегральных индексов, которые рассчитываются следующим образом:

1. I1 – относительный показатель, учитывающий общую сумму денежной премией полученных территориальными общественными самоуправлениями муниципального района в ежегодном республиканском конкурсе «Лучшее территориальное общественное самоуправление». Здесь, в качестве основного метода перевода абсолютного показателя в относительный, используется формула заимствованная из квалиметрии, где разработано несколько подходов к количественному оцениванию качества.

Для сопоставления различных свойств, измеряемых в разных по размаху и размерности шкалах, используется отно-

сительный безразмерный показатель I_1 , отражающий степень приближения абсолютного показателя Q_i , к максимальному Q_i^{\max} , и минимальному Q_i^{\min} показателям. Относительный показатель описывается зависимостью $I_1 = f(Q_i, Q_i^{\max}, Q_i^{\min})$, которая в случае применения упрощенного метода квалиметрии может быть представлена нормирующей функцией:

$$I_1 = (Q_i - Q_i^{\min}) / (Q_i^{\max} - Q_i^{\min});$$

Данный показатель характеризует успешную и насыщенную деятельность территориальных общественных самоуправлений в сельских и городских поселениях муниципального района. Другими словами побеждают в конкурсе те общественные самоуправления, которые документально доказали и подтвердили свою активную деятельность в решении вопросов местного значения.

2. I_2 - доля поселений муниципального района, из общего числа, имеющих победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее территориальное общественное самоуправление», %.

Данный показатель характеризует результативность не только органов территориальных общественных самоуправлений сельских и городских поселений муниципальных районов республики, но и эффективность, и результативность муниципального стимулирования (регулирующего) развития самоорганизации жителей, через наличие (отсутствие) нормативных правовых актов регламентирующих развитие территориального общественного самоуправления поселений муниципального района, а также механизм реализации и контроля данных документов. В тех поселениях, где органы власти, разрабатывают и реализуют меры стимулирующего характера направленные на развитие территориального общественного самоуправления, там наблюдаются участники и призеры республиканского конкурса «Лучшее территориальное общественное самоуправление» и

Таблица 4

Рейтинг муниципальных образований Республики Бурятия по степени развития территориальных общественных самоуправлений
Источник: таблица разработана и подсчитана автором

№	Муниципальные образования	2014		2013		2012	
		место	I	место	I	место	I
1.	"Хоринский район"	1	3,27	2	3,12	4	2,13
2.	"Закаменский район"	2	3,17	1	3,39	1	3,39
3.	"Северо-Байкальский район"	3	2,74	3	2,67	2	2,64
4.	"Тункинский район"	4	2,71	5	2,31	13	1,28
5.	"Кяхтинский район"	5	2,62	4	2,64	3	2,28
6.	"Джидинский район"	6	2,20	8	1,92	5	1,84
7.	"Бичурский район"	7	2,19	12	1,59	8	1,6
8.	"Селенгинский район"	8	2,16	15	1,48	9	1,58
9.	"Кижингинский район"	9	2,11	10	1,8	12	1,47
10.	"Курумканский район"	10	2,11	7	1,98	11	1,5
11.	"Баргузинский район"	11	2,05	9	1,83	7	1,69
12.	"Кабанский район"	12	1,96	11	1,76	10	1,55
13.	"Еравнинский район"	13	1,86	6	2,03	6	1,71
14.	"Иволгинский район"	14	1,60	14	1,54	15	1,14
15.	"Заиграевский район"	15	1,46	19	1,14	18	1,11
16.	"Муйский район"	16	1,43	20	1,1	20	1,1
17.	"Прибайкальский район"	17	1,41	16	1,39	19	1,11
18.	"Мухоморский район"	18	1,41	13	1,57	14	1,17
19.	"Окинский район"	19	1,02	21	0,77	21	0,51
20.	"Тарбагатайский район"	20	0,96	18	1,15	16	1,13
21.	"Баунтовский район"	21	0,94	17	1,18	17	1,12

наоборот, там где органы местного самоуправления бездействуют, не помогают органам территориального общественного самоуправления, либо вообще не зарегистрированы они, либо не участвуют в конкурсе.

3. I_3 - доля поселений муниципального района из общего числа, в которых зарегистрированы и активно функционируют территориальные общественные самоуправления, %.

Данный показатель характеризует степень охвата (распространенности) территориального общественного самоуправления, по сельским и городским поселениям муниципального района.

4. I_4 - доля членов территориальных общественных самоуправлений муниципального района, из общего числа жителей имеющих право вступить в территориальное общественное самоуправление, %.

Данный показатель характеризует уровень осведомленности, инициативности и активности жителей сельских и городских поселений муниципального района.

Сводный индекс развития территориальных обществен-

ных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия рассчитывается как сумма всех показателей:

$$I = I_1 + I_2 + I_3 + I_4;$$

По сводному индексу проводится ранжирование, то есть муниципальному району Республики Бурятия с наилучшим значением индекса присваивается первое место, а муниципальному району с наихудшим значением присваивается последнее место. Результаты подсчетов показывают наличие большого разрыва между муниципальными районами-лидерами по развитию территориального общественного самоуправления и аутсайдерами (муниципальные районы - где слабо развито общественное самоуправление). Там, где органы местного самоуправления поддерживают и развивают институты гражданского общества, наблюдается активная деятельность населения в решении вопросов местного значения. И наоборот, где слабо регулируют (поддерживают), отсутствует инициатива, самоорганизация местных жителей (см. табл. 5).

В 2012-2013 гг. единоличное лидерство показывал «Закамен-

ский район», среди всех муниципальных образований Республики Бурятия. Однако в 2014 году его опередил «Хоринский район». Также, среди лучших, были такие муниципальные образования, как «Северо-Байкальский район», «Кяхтинский район» и «Тункинский район». У всех вышеназванных муниципальных районов, во всех поселениях зарегистрированы и активно и успешно функционируют территориальные общественные самоуправления. Худшими районами согласно рейтингу признаны «Окинский район», «Тарбагатайский район» и «Баунтовский эвенкийский район» (см. табл. 4).

Полученные результаты рейтинга позволяют органам региональной власти, местного самоуправления, населению оценить уровень развития территориального общественного самоуправления на их территории, а также корректировать меры стимулирующего характера проводимые (не проводимые) органами местного самоуправления (своевременные консультации и информационная политика, активизация органов местного самоуправления) на своих территориях, в целях ликвидации дисбаланса (большого разрыва между муниципальными районами-лидерами по развитию территориального общественного самоуправления и аутсайдерами) уровня развития территориального общественного самоуправления в муниципальных образованиях Республики Бурятия (усиленное внимание и помощь муниципальным образованиям-аутсайдерам рейтинга).

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (действующая редакция от 28.11.2015) // Официальный сайт компании «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154813> (дата обращения: 12.12.2015).

2. Тулохонов, О.С., Базаров А.Ц. Развитие территориально-общественного самоуправления в Республике Бурятия: состояние и основные этапы [Текст] / О.С. Тулохонов, А.Ц. Базаров // Вопросы региональной экономики. - 2013. - Т. 14. № 1. - С. 110-113.

3. Тулохонов, О.С. К вопросу о количественной и качественной оценке деятельности территориального общественного самоуправления / О.С. Тулохонов // Вестник-экономист ЗабГУ. - № 6. - 2013. [Электронный ресурс] URL: http://vseup.ru/static/articles/tulokhonov_1_3.pdf / (дата обращения: 18.11.2015).

4. Тулохонов, О.С. Экспертный метод оценки деятельности территориального общественного самоуправления [Текст] / О.С. Тулохонов // Вестник Бурятского государственного университета. - 2013. - №2. - С. 111-114.

5. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия [Электронный ресурс] URL: http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/burstat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 10.11.2015).

The rating of municipalities by level of development territorial self-government

Tulokhonov O.S.

Buryat state university

The article presents the legal definition, as well as expanded features of quantitative and sex and age composition of members of the territorial public self-government in

municipal districts of the Republic of Buryatia, based on the statistics given-governmental and social passports themselves territorial self-government.

Next, stand the methodological approaches to the formation of ranking municipalities of the Republic of Buryatia on the degree of development of local self-government, based on the absolute and relative performance. An algorithm for calculating the composite index of territorial self-government in the municipal entities of the Republic of Buryatia, which is calculated as the sum of all the characteristics (indicators) development of territorial self-government.

The evaluation observed disparity between the territories of the republic, according to their level of development. The results rankings allow timely advice and make recommendations to enhance the local authorities of their efforts in the development of civil society institutions in their territories.

Keywords: quantitative and qualitative structure of members of territorial self-government in the municipalities of Republic of Buryatia, the rating of territorial self-government, the system of indicators of territorial self-government, territorial self-government.

1. The federal law of the Russian Federation of October 6, 2003 N 131-FZ «About the general principles of the organization of local self-government in the Russian Federation» (the current version of 28.11.2015) // the Official site of the Consultant Plus company. – Access mode: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154813> (date of the address: 12.12.2015).

2. Tulokhonov, O.S., A.Ts.'s Markets. Development of territorial public self-government in the Republic of Buryatia: state and main stages [Text] / O. S. Tulokhonov, A.Ts. Bazarov // Questions of regional economy. - 2013. - T. 14. No. 1. - Page 110-113.

3. Tulokhonov, O. S. K to a question about quantitative and quality standard of activity of territorial public self-government / O. S. Tulokhonov // the Messenger economist of ZABGU. - No. 6. - 2013. [Electronic resource] URL: http://vseup.ru/static/articles/tulokhonov_1_3.pdf / (date of the address: 18.11.2015).

4. Tulokhonov, O. S. Expert method of an assessment of activity of territorial public self-government [Text] / O. S. Tulokhonov // Bulletin of the Buryat state university. - 2013. - No. 2. - Page 111-114.

5. Official site of territorial authority of Federal State Statistics Service in the Republic of Buryatia [An electronic resource] of URL: http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/burstat/ru/statistics/population/ / (date of the address: 10.11.2015).

Финансово-правовая ответственность

Янишевская Яна Андреевна,
студентка МГИМО

С институтами финансового контроля тесно связан институт финансово-правовой ответственности, поскольку его применение обусловлено результатами контрольных мероприятий. Институт финансово-правовой ответственности по сравнению с имеющимися многовековую историю формирования и развития институтами уголовной и гражданско-правовой ответственности является сравнительно молодым. Наиболее заметное развитие он получает с начала 90-х годов XX столетия. На этом этапе произошли существенные преобразования государственного и политического устройства нашей страны, кардинальные изменения системы экономических отношений, переосмысление значения финансовой деятельности государства и форм ее реализации в новых условиях. Было принято значительное число новых нормативных актов, регламентирующих различные сферы общественных отношений, в том числе финансовые. В них получили закрепление и меры принуждения финансовой направленности - финансовые санкции, - взыскание которых предусматривалось за нарушения в сфере налогообложения, в бюджетной сфере, а также за нарушения финансовой дисциплины при работе с денежной наличностью. Установленные этими и иными, принятыми впоследствии, актами меры ответственности (пени, штрафы и др.), а также порядок их наложения и взыскания существенно отличались от традиционно выделяемых видов юридической ответственности: уголовной, административной, гражданско-правовой, дисциплинарной. В связи с этим, стало возможным говорить о наличии объективных оснований для выделения в системе юридической ответственности нового ее вида - финансово-правовой ответственности.

Ключевые слова: финансово-правовая ответственность, правовое регулирование, бюджетная ответственность, налоговая ответственность, банковская деятельность

Основная особенность финансово-правовой ответственности, отличающая ее от иных разновидностей правовой ответственности, заключается в том, что она имеет собирательный, комплексный характер, т.к. включает в себя меры принуждения, обеспечивающие функционирование финансово-правового механизма в различных сферах: бюджетной, налоговой, банковской, сфере обязательного социального страхования. Термином «финансово-правовая ответственность» обозначается система различных ее подвидов: налоговая ответственность, бюджетная, финансовая ответственность кредитных организаций, финансовая ответственность в сфере обязательного социального страхования.

Каждый из перечисленных подвидов финансово-правовой ответственности имеет собственное правовое регулирование, закрепленное специальным, а иногда и не одним нормативным актом. Так, основания и порядок применения налоговой ответственности определены НК РФ, бюджетной ответственности - бюджетным законодательством и актами Министерства финансов РФ, финансовая ответственность кредитных организаций закреплена законами «О Центральном банке РФ (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», а также актами Центрального банка и т.д.

В настоящее время отсутствует единый акт, который устанавливал бы нормативные положения, относящиеся ко всем подвидам финансово-правовой ответственности. Это является еще одной ее особенностью. Поэтому характеристика финансово-правовой ответственности требует рассмотрения составляющих ее содержание подвидов.

Налоговая ответственность, как было отмечено, регламентируется НК РФ, причем из содержания п. 2 ст. 1, а также п. 1 ст. 108 Кодекса следует, что основания и порядок при влечения к налоговой ответственности могут быть установлены только этим Кодексом. К сожалению, иные подвиды финансово-правовой ответственности подобной регламентации только на законодательном уровне не имеют, порядок их применения, как правило, устанавливается подзаконными актами.

Основанием привлечения к налоговой ответственности является налоговое правонарушение, т.е. виновно совершенное, противоправное деяние, за которое НК РФ установлена ответственность. Составы налоговых правонарушений, а также меры наказания за их совершение содержатся в главах 16 и 18 НК РФ.

Основной формой наказания за совершение налоговых правонарушений является штраф (по тексту НК РФ он обозначается также как налоговая санкция). В качестве другой формы можно указать на такую меру как взыскание пени. Но нужно учитывать, что оценка пени как меры налоговой ответственности спорна. Так, согласно НК РФ пени являются одним из способов обеспечения своевременности исполнения обязанности уплатить налог (сбор), они не входят в состав налоговых санкций, в связи с чем, на них распространяется иной порядок взыскания, отличный от порядка при-

влечения к ответственности. Однако в научной литературе высказывается мнение, что такая позиция законодателя не совсем верна, т.к. не в полной мере соответствует правовой природе пени, исходя из которой, пени необходимо рассматривать как меру ответственности и налоговую санкцию¹,

Привлечение к налоговой ответственности осуществляется налоговыми органами в бесспорном или судебном порядке. Подробнее он будет рассмотрен в главе, посвященной общим положениям налогового права.

Бюджетная ответственность. Основные положения института бюджетной ответственности закреплены главой 28 БК РФ. Под нарушением бюджетного законодательства понимается неисполнение либо ненадлежащее исполнение установленного порядка составления и рассмотрения проектов бюджетов, утверждения, исполнения и контроля за исполнением бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а именно такие действия как: нецелевое использование бюджетных средств, неперечисление, а равно неполное или несвоевременное перечисление бюджетных средств получателям и другие деяния, перечисленные в СТ. 283 БК РФ.

В статье 282 БК РФ установлены меры, применяемые к нарушителям бюджетного законодательства, в их числе: блокировка расходов, изъятие бюджетных средств, штраф, начисление пени и другие. Порядок применения указанных мер к нарушителям бюджетного законодательства установлен подзаконными актами². Субъектами, к компетенции которых отнесено применение мер принуждения выступают органы Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, Федерального казначейства, а также органы исполнительной власти, уполномоченные предоставлять средства бюджета на временной и воз-

вратной основе (если предоставленные средства не возвращены своевременно и (или) по ним не уплачены проценты и пени).

Как на негативное явление в правовом регулировании бюджетной ответственности следует указать на отсутствие в тексте БК РФ исчерпывающего перечня, как нарушений бюджетного законодательства, так и мер наказания за их совершение. Статьями 282-283 БК РФ определяется, что они могут быть установлены не только Кодексом, но и иными федеральными законами. В частности, ежегодно законом о федеральном бюджете на текущий год предусматривается ответственность в форме взыскания штрафа за использование не по целевому назначению бюджетных кредитов³ и некоторые иные нарушения бюджетного законодательства, не предусмотренные БК РФ.

Финансовая ответственность кредитных организаций. В литературе ее также именуют банковской ответственностью. Этот подвид финансово-правовой ответственности регламентирован законодательством о банках и банковской деятельности, а также актами Центрального банка (Банка России). Последние имеют очень большое значение, т.к. в законах закреплены самые общие положения о привлечении кредитной организации к финансовой ответственности за совершение нарушений в сфере банковской деятельности.

Детальную правовую регламентацию эти положения получают в актах ЦБ РФ. Он же является субъектом, уполномоченным выявлять нарушения в деятельности кредитных организаций и применять санкции за их совершение.

Особенностью финансовой ответственности кредитных организаций является отсутствие в законодательстве определения понятия банковского правонарушения, а также хотя бы примерного перечня деяний, совершение которых нару-

шает финансовую дисциплину в банковской сфере и влечет применение мер принуждения финансового характера. Из содержания ст. 74 Федерального закона «О Центральном банке РФ (Банке России)»⁴ следует, что основанием применения принудительных мер может быть любое нарушение кредитной организацией федеральных законов, а также принятых в соответствии с ними актов и предписаний Банка России.

В отличие от оснований банковской ответственности перечень санкций, который также определен ст. 74 указанного закона, имеет более четкий характер. Санкции за нарушения в сфере банковской деятельности, можно подразделить на две группы. В первую входят меры воздействия, которые применяются в том случае, если выявленное нарушение не создало угрозы интересам кредиторов или вкладчиков кредитной организации: штраф либо ограничение права кредитной организации осуществлять отдельные банковские операции на срок до 6 месяцев.

Вторую группу составляют более значительные по размеру и негативным для кредитной организации последствиям санкции, которые назначаются в том случае, если не исполнено предписание Банка России об устранении выявленных нарушений или если допущенные нарушения создали реальную угрозу интересам кредиторов (вкладчиков). Сюда относятся: штраф; временные запреты на осуществление кредитной организацией отдельных банковских операций, предусмотренных выданной ей лицензией, либо на открытие ею филиалов и ряд других.

Среди мер воздействия, которые может применять ЦБ РФ к нарушителям, наиболее суровой является отзыв у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций, т.к. в этом случае она лишается права осуществлять банковские операции и подлежит ликвидации. В отличие от

иных санкций, применяемых Банком России к кредитным организациям, отзыв лицензии возможен только при наличии оснований, перечисленных в ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»⁵. В их числе, например, такие нарушения как: задержка более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности; осуществление банковских операций, не предусмотренных лицензией; неисполнение федеральных законов, а также нормативных актов ЦБ РФ, если в течение одного года кредитная организация неоднократно привлекалась к банковской ответственности и другие.

Порядок применения к кредитным организациям санкций, установленных законодательством о банковской деятельности, регламентирован подзаконным актом - Приказом Центрального банка России⁶.

С введением в действие системы обязательного страхования вкладов физических лиц⁷ в отношении банков стало возможным применение еще одной меры принудительного воздействия, которая может быть отнесена к мерам финансовой ответственности кредитных организаций. Так, Ст. 37 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» случаи неполной или несвоевременной уплаты банком страховых взносов рассматривает как нарушение, влекущее начисление пени. Взыскание пеней осуществляется Агентством по страхованию вкладов в судебном порядке.

Финансовая ответственность в сфере обязательного социального страхования. Отношения, связанные с привлечением к финансовой ответственности за нарушения в сфере обязательного социального страхования регулируются Федеральным законом «Об основах обязательного социального страхования»⁸ и законами о конкретных видах обязательного социального страхования. В частности, «Об обязательном

пенсионном страховании в Российской Федерации»⁹ и «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»¹⁰, которые устанавливают обязанность уплаты страховых взносов и ряд иных, связанных с уплатой обязанностей. Средством обеспечения их исполнения является установление мер финансово-правовой ответственности.

Так, ст.ст. 26-27 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании» определено, что несвоевременная или неполная уплата страховых взносов в результате не правильного исчисления или иных неправомерных действий является основанием для начисления пени и взыскания штрафа. Несвоевременная регистрация страхователя¹¹ в органе Пенсионного фонда, а также не сообщение сведений, которые лицо обязано сообщить в орган Пенсионного фонда, влекут взыскание штрафа в установленном законом размере. Причем за непредставление сведений, необходимых для осуществления индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования, применяется более существенная финансовая санкция - взыскание 10 процентов от суммы платежей, причитающихся к уплате в Пенсионный фонд за отчетный год. Эта мера установлена иным актом - Федеральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»¹².

Упомянутыми законами определяется и порядок привлечения к финансовой ответственности за нарушения законодательства об обязательном пенсионном страховании. Привлечение нарушителей к ответственности относится к компетенции органов Пенсионного фонда. Оно осуществляется либо в бесспорном, либо в судебном порядке. По нарушению, зафиксированному феде-

ральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования», привлечение к финансовой ответственности допускается только в судебном порядке.

Финансовая ответственность, предусмотренная Федеральным законом «Об обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» отличается от ответственности в сфере обязательного пенсионного страхования составом финансовых санкций, а также основаниями их применения. Этим законом установлено, что в случае несвоевременной уплаты страховых взносов на сумму недоимки начисляются пени. Других мер принудительного финансового воздействия на нарушителя (штраф, например) закон не закрепляет. Если задолженность (недоимка и пени) не уплачены нарушителем закона добровольно, они подлежат принудительному взысканию в бесспорном или судебном порядке. Органом, уполномоченным осуществлять начисление пени и ее взыскание, является Фонд социального страхования и его территориальные органы.

Этим же законом за несвоевременное исполнение платежного поручения о перечислении страховых взносов устанавливается ответственность банка взыскание с него пени в размере 1/150 ставки рефинансирования Центрального банка РФ, но не более 0,2 процента за каждый день просрочки, которые взыскиваются органом Фонда социального страхования в бесспорном порядке¹³.

Резюмируя предложенную краткую характеристику подвидов финансово-правовой ответственности, следует констатировать отсутствие единообразия в ее правовом регулировании. Процесс формирования правового института финансово-правовой ответственности еще далек от завершения: как всякая новая правовая конст-

рукция этот институт требует всестороннего изучения в целях разработки его концепции, в соответствии с которой должна осуществляться его правовая регламентация в нормах законодательства, совершенствоваться уже действующие положения.

Можно выделить следующие свойства финансово-правовой ответственности как цельного и самостоятельного правового явления.

1) она является следствием совершения правонарушения, т.е. виновно совершенного, противоправного деяния, за совершение которого нормативным актом предусмотрена ответственность;

2) является одной из форм государственного принуждения. Государственное принуждение проявляется в том, что финансово-правовая ответственность представляет собой неблагоприятные для лица последствия его деяния, имеющие форму ограничения его субъективных прав. Их наступление происходит в принудительном порядке, т.е. независимо от воли лица (нельзя пререпеть указанные ограничения в правах добровольно, по собственной инициативе, до тех пор, пока уполномоченный орган их не применит¹⁴, точно также, как нельзя избежать их применения в свой адрес в рамках правомерного поведения);

3) реализация финансово-правовой ответственности происходит в определенном процессуальном порядке, который закрепляется законом или подзаконным нормативным актом и подлежит неукоснительному соблюдению органами, уполномоченными осуществлять применение финансово-правовой ответственности. Несоблюдение порядка привлечения к финансово-правовой ответственности является основанием для обжалования и отмены решения уполномоченного органа о привлечении лица к ответственности;

4) как любое правовое явление финансово-правовая от-

ветственность может быть реализована только в форме правоотношения, которое возникает в связи с выявлением финансового правонарушения. Сторонами данного правоотношения являются: лицо, совершившее финансовое правонарушение (физическое или юридическое), орган власти, уполномоченный осуществлять привлечение к финансово-правовой ответственности (налоговый орган, орган Федерального казначейства, Центральный банк России и др.), субъект, интересы которого нарушены совершенным финансовым правонарушением (государство, муниципальное образование, кредиторы (вкладчики) кредитной организации и др.);

5) применение к правонарушителю мер финансово-правовой ответственности направлено на достижение определенных целей. Такими целями можно назвать, во-первых, восстановление неправомерно нарушенных субъективных интересов в финансовой сфере и, во-вторых, предупреждение совершения иных правонарушений;

6) с точки зрения формальной определенности в системе финансового права финансово-правовая ответственность представляет собой комплексный институт финансового права, включающий в себя охранительные нормы подотраслей и разделов финансового права. В частности, нормы, закрепляющие понятия и виды финансовых правонарушений, меры финансово-правовой ответственности и процессуальные порядки ее применения в различных сферах финансово-правового регулирования. В настоящее время данный правовой институт нуждается в совершенствовании: необходима разработка концептуальной основы и систематизация норм, составляющих его содержание.

На основе наиболее существенных из перечисленных признаков можно сформулировать следующее определение данной категории финансового права.

Финансово-правовая ответственность - ограничение прав лица, налагаемое по решению уполномоченного органа в связи с совершением финансового правонарушения в целях восстановления нарушенных субъективных интересов в сфере финансово-правового регулирования и предупреждения совершения иных правонарушений.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

2. Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования».

3. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». С ИЗМ. на 29 августа 2006 г.

4. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». С изм. на 1 января 2007 г.

5. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». С изм. на 1 января 2005 г.

6. Разгильдиева М.Б. Проблемы ответственности за неуплату или несвоевременную уплату налогов в аспекте предмета финансового права. В сб.: Научные труды. Российская академия юридических наук. Выпуск 3. В 3 томах. Том 3. М., 2003. С. 531-539

Ссылки:

1 См., например, Разгильдиева М.Б. Проблемы ответственности за неуплату или несвоевременную уплату налогов в аспекте предмета финансового права. В сб.: Научные труды.

Российская академия юридических наук. Выпуск 3. В 3 томах. Том 3. М., 2003. С. 531-539.

2 Постановление Правительства РФ от 5 июня 2003 г. N 328 «Об утверждении Правил приостановления операций по лицевым счетам главных распорядителей, распорядителей и получателей средств федерального бюджета, открытым в органах федерального казначейства»; Приказ Минфина РФ от 26 апреля 2001 г. N 35н «Об утверждении Инструкции о порядке применения органами федерального казначейства мер принуждения к нарушителям бюджетного законодательства Российской Федерации».

3 Например, Ст. 61 Федерального закона от 26 декабря 2005 г. N 189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006 год».

4 Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». С изм. на 25 июня 2006 г.

5 Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-1 «О банках и банковской деятельности». С изм. на 29 августа 2006 г.

6 Приказ ЦБР от 31 марта 1997 г. N 02-139 «О введении в действие инструкции «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности».

7 См.: Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». С ИЗМ. на 29 августа 2006 г.

8 Федеральный закон от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ «Об ос-

новах обязательного социального страхования». С изм. на 20 марта 2004 г.

9 Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». С изм. на 1 января 2007 г.

10 Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». С изм. на 1 января 2005 г.

11 Страхователи - организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, на которых федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании» возложена обязанность уплачивать страховые взносы и иные связанные с ней обязанности: зарегистрироваться в органе Пенсионного фонда, предоставлять расчеты страховых взносов и др.

12 Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования». С изм. на 23 мая 2005 г.

13 .: ст. 22.2 Федерального закона от 24 июля 1998 г. N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

14 В качестве исключения из этого положения можно указать лишь на такую меру принуждения как пени в финансовом праве. Но это исключение, которое лишь подтверждает правило.

Financial and legal responsibility Janiszewski Ya.A.

MGIMO

With the financial control institutions closely linked financial institution liability because its use is due to the results of the control measures. The Institute's financial liability as compared to having a long history of formation and development of institutions of criminal and civil liability is relatively young. The most notable development it receives from the early 90-ies of XX century. At this point, there have been significant transformation of the state and the political system of our country, drastic changes in economic relations system, redefining the value of the financial activities of the state and its forms of implementation of the new conditions. It made a significant number of new regulations governing the various spheres of social relations, including financial. They received financial consolidation and orientation of coercive measures - financial penalties, - the recovery which provides the axis for violations in the field of taxation, in the public sector, as well as for violations of financial discipline when dealing with cash. established by these and other, later adopted, acts of accountability measures (. fines, penalties, etc.), as well as the procedure for their imposition and collection of significantly different from the traditionally allocated types of legal liability: criminal, administrative, civil, disciplinary. In this regard, it became possible to speak of the existence of objective grounds for separation in the system of legal liability of the new of its kind - financial and legal liability.

Keywords: financial and legal responsibility, legal regulation, fiscal responsibility, fiscal responsibility, banking

1. Federal Law of 24 July 1998 N 125-FZ «On compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases».
2. Federal Law of 1 April 1996 N 27-FZ «On the individual (personalized) registered in the mandatory pension insurance system.»
3. Federal Law of 23 December 2003 N 177-FZ «On Insurance of Household Deposits in Russian Banks». Rev. on August 29, 2006
4. Federal Law of December 15, 2001 N 167-FZ «On Mandatory Pension Insurance in the Russian Federation.» Rev. on January 1, 2007
5. Federal Law of 24 July 1998 N 125-FZ «On compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases». Rev. on January 1, 2005
6. Razgildieva MB liability issues for non-payment or late payment of taxes in the aspect of the object of financial law. In the book .: Proceedings. Russian Academy of Legal Sciences. Issue 3. In 3 volumes. Volume 3. M., 2003, pp 531-539

Financial, institutional and regional aspects of innovative development of Russian economy. <i>Shlenov Yu. V., Levin Yu. A., Pavlov A. O.</i>	3	Organization of effective management of the enterprise on the basis of information technology. <i>Aloev T. B., Batova I. A., Beslaneev R. A.</i>	62
Features of tax stimulation of investment and innovative activity at the regional level. <i>Mandroshchenko O. V.</i>	5	Integrated marketing communication as a way of solving the problems of promotion additional professional education. <i>Breze J. V.</i>	67
Assessment of the industrial potential of the Republic of Bashkortostan. <i>Akhmetov I. R., Karelin I. Yu.</i>	10	Features of development of an advertizing campaign on the Internet. <i>Magomedov G. D., Kakhrimanova D. G.</i>	72
Formation and implementation of the investment policy of the transport complex. <i>Gabbasov I. M.</i>	18	Implication to transition of budgetary educational enterprises in the status of autonomous. <i>Esakov S. P.</i>	78
The impact of leasing on the business activity. <i>Ivanchenko M. O.</i>	22	Special economic zone - the basis of production capacity of the region. <i>Rubtsova L. N.</i>	83
Methodology of investment risk insurance theoretical research. <i>Kadyrbaev I. A.</i>	26	The problem of the financial sustainability of the enterprises in the tourism industry. <i>Galimov L. I., Galimov Sh. Sh.</i>	86
Modern control system of innovative development of the enterprises of fuel-energy complex. <i>Kuzin A. A.</i>	30	The reasons for the financial difficulties of small and medium-sized businesses in China <i>Li Baojian</i>	91
To a question of technological knowledge and technological capabilities. <i>Zenina S. N., Poletayeva L. P., Filimonova N. B.</i>	35	Methods and tools for blasphemy ellipsometry <i>Shapkarin I. P., Shpakova A. V.</i>	96
A statistical approach to the analysis of business development based on the methods of cluster analysis. <i>Salin V. N., Churilova E. U.</i>	39	Optimization of labor costs as a tool for increasing the effectiveness of employees <i>Samoiluk T. A.</i>	99
Assessment of the state and development of the control system stock value in system of multimodal messages international company. <i>Kryuchenko N. N., Mishukova A. A., Salko D. Y.</i>	45	Trend of RES in the world. <i>Khalova G. O., Yordanov S. G.</i>	103
Some aspects of the solution concepts of international integration. <i>Morozov V. V.</i>	51	Legal status of subjects of special exchange activities. <i>Ivanova E. V.</i>	108
The review of nuclear power development in regions of the world. <i>Shorohova E. O.</i>	58	The rating of municipalities by level of development territorial self-government. <i>Tulohonov O. S.</i>	114
		Financial and legal responsibility. <i>Janiszewski Ya. A.</i>	119