

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

Определение направлений территориального развития Республики Башкортостан в условиях инновационной экономики
Валинурова Л.С., Исхакова Э.И., Казакова О.Б., Котов Д.В., Кузьминых Н.А. 2

Роль инновационной составляющей в обеспечении экономической безопасности.
Александрова А.И. 8

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Развитие сети центров коллективного пользования научным оборудованием как эффективного инструмента в решении приоритетных научных задач.
Баранов С.И., Васин А.А., Кравченко А.Н., Сидорцова О.Л., Шляпин А.Д. 11

Модель формирования инвестиционной политики финансовых институтов.
Казакова А.В., Шарапов М.М., Ходурский Д.М. 14

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Количественная теория денег в российских реалиях.
Якименко И.В., Рыкалин А.С. 16

Классификационные признаки и различные потребители образовательной услуги как факторы ее продвижения.
Брезе Ю.В. 21

Сфера бюджетного финансирования: некоторые проблемы обеспечения экономической ее безопасности.
Янишевская Я.А. 25

Управление рисками в развитии рынка франчайзинговых услуг.
Латкин А.П., Беленец П.С. 30

Основные методические принципы моделирования социально-трудовой мобильности.
Корнеева Е.И., Корнеев М.Ю., Новгородцева Т.Ю. 35

Социально-экономические основы утилизации химического оружия в Российской Федерации.
Голубцов С.А. 39

Промышленное равновесие и устойчивое развитие экономики.
Жуков К.Г. 41

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Мировая атомная энергетика: обзор текущего состояния и перспектив развития отрасли.
Модникова С.Ю. 46

Роль агропромышленного комплекса в развитии международной торговли для республики Кот д'Ивуар.
Диега Патрик Эрманн Уай 50

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Преимственность в семейном бизнесе.
Волков Д.А. 54

Моделирование управляемого функционирования промышленного предприятия.
Гевак А.Н., Мартынов Л.М. 59

Использование сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте.
Логунова О.Е. 61

Повышение лояльности банковских клиентов с помощью партнерских отношений с ритейлом.
Радченко С.М. 66

Системный анализ маркетинговых парадигм.
Сяглова Ю.В. 70

Антикризисное управление промышленным предприятием.
Филатов Е.А., Дыкусова И.Г. ... 74

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Анализ уровня инновационного развития регионов Сибирского федерального округа.
Алексеев С.Г. 78

Геоинформационная система как инновационный подход к оптимизации использования водных ресурсов в орошаемом земледелии Ферганской долины.
Никанорова А.Д., Дронин Н.М. 83

Развитие инвестиционного процесса на Дальнем Востоке в 2001–2013 годах.
Федоров И.В. 87

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Инструменты сравнения совокупной стоимости владения альтернативными вариантами развития ИТ-инфраструктуры банка.
Цветков А.В. 91

Устройства и системы промышленной вентиляции.
Белехов А.Н. 95

Вопросы развития подходов к определению и обоснованию начальной (максимальной) цены контракта при осуществлении государственных закупок.
Завидей С.В. 99

Проблемы формирования и реализации промышленной политики.
Цзя Юйшу 101

Из истории благотворительности.
Брызгалова В.А. 106

Структура и методология стратегического управления.
Гужина Г.Н., Кузьмина А.А. 110

Национальный этикет в бизнесе.
Махевская Е.В. 114

Модель регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики.
Жамалдаев А.-Р.Ш. 117

Влияние факторов на развитие агропродовольственного рынка.
Идрисова Э.Ш. 124

Экономические аспекты развития предприятий угольной промышленности: теоретико-методологический подход.
Афонина Е.В. 126

РОССИЯ ГОРДИТСЯ

Творческий путь профессора Сергея Сергеевича Васильева (1904-1999) ... 130

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 № 77-18605 от 20 октября 2004 г.
 Учредитель: ООО «Русайнс»

Редакционный совет:

Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финианверситет); **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" (Финианверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства)

Международный совет:

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

Редколлегия:

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
 30.12.2015. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

Определение направлений территориального развития Республики Башкортостан в условиях инновационной экономики

Валинурова Лилия Сабиховна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Инновационная экономика» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, valinurovalilia@mail.ru.

Исхакова Эльвира Ильфатовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Инновационная экономика» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, elvirgufa2006@mail.ru.

Казакова Оксана Борисовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Инновационная экономика» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, kazakovaokhana@mail.ru.

Котов Дмитрий Валерьевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Инновационная экономика» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, koroltay@mail.ru.

Кузьминых Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Инновационная экономика» Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, kashatan@inbox.ru.

Усугубление условий хозяйствования, связанное с введением санкционного режима, девальвацией рубля, ростом безработицы, определяет необходимость корректировки стратегических направлений территориального развития. Республика Башкортостан характеризуется как индустриальный и сельскохозяйственный регион, демонстрирующий положительную динамику социально-экономического развития. Отмечая достижение ряда поставленных целей, следует отметить, что в социально-экономическом развитии региона имеются и определенные проблемы. Опираясь на результаты проведенного анализа, определены целевые индикаторы развития региона до 2030 г. на основе сценарного прогноза развития российской экономики. В статье обоснована целесообразность использования стратегических инициатив в качестве базового каркаса стратегии территориального развития. Определены этапы их реализации, отражающие ключевые преобразования в региональной экономике, ориентированные на модернизацию производственного сектора и обновление гражданского общества.

Ключевые слова: стратегическое развитие, стратегические инициативы, рост экономики, обновление экономики.

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы по ГНТП РБ «Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан» за 2015 г.

Башкортостан является одним из ведущих индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. Республика – один из основных нефтедобывающих регионов страны, центр химической промышленности и машиностроения. Ведущими отраслями специализации являются топливная промышленность, химия и нефтехимия, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, сельскохозяйственная, легкая и пищевая промышленности. В республике созданы научно-производственные кластеры в энергетике, химии, машиностроении и ряде других отраслей, включающие в себя центры подготовки кадров, исследовательские институты, опытные производства и промышленные комплексы.

По объему валового регионального продукта республика занимает 9 место среди субъектов Российской Федерации, вводу в действие жилых домов – 5 место, объему экспорта – 6 место, сельскому хозяйству, обороту розничной торговли, объему платных услуг населению и объему промышленного производства – 7 место, объему инвестиций в основной капитал и строительству – 12 место.

Новые вызовы и угрозы, а вместе с тем и новые возможности – это весомые аргументы для повышения точности выбора приоритетов и направлений развития, серьезное основание концентрироваться на стратегических задачах. Положенный в основу Стратегии-2020 ориентир на развитие, а не на выживание, полностью себя оправдал. Стратегия-2030 должна учитывать это.

В качестве основного приоритета стратегического развития Республики Башкортостан следует определить человека с позиций удовлетворения его потребностей от физиологического уровня до уровня саморазвития. Каждый человек живет в определенной системе ценностей; которая отражает внутреннее единство каждого отдельного индивидуума. Эта система ценностей выступает определяющим фактором, своего рода – мотивом, поведением личности. Осознавая факт дифференциации ценностей каждой отдельной личности, следует отметить, что с позиций исторического подхода можно выделить наиболее значимые ценности для каждого этапа общественного развития. Эти ценности выступают ориентиром, целью развития каждой отдельной личности и общества в целом. Исходя из этого, с позиций фрактального подхода поступательное развитие экономики можно представить как результат взаимопересечения личных и общественных интересов, определяющих тренд устойчивого территориального развития.

Территориальное развитие представляет собой очень сложный многогранный процесс, сочетающий в себе достижение не только экономических, но и социальных целей. Поскольку территориальное развитие невозможно вне общества, реализуется оно силами этого общества, но рассматривать экономическое развитие в отрыве от социального представляется некорректным. Учитывая это, можно выделить следующие грани территориального развития: с позиций роста благосостояния интерес представляет развитие производств и рост доходов, с позиций комфортности жизнедеятельности – изменения в инфраструктурном обеспечении, включающие институциональные, социальные, организационно-управленческие аспекты, с позиций морально-нравственных ценностей – изменения в общественном сознании, формирование новых привычек, появление новых традиций.

В мировой практике в качестве ключевого ценностного ориентира территориального развития определяется улучшение качества жизни. По определению ВОЗ качество жизни – это восприятие индивидами их положения в жизни в контексте культуры и системе ценностей, в которых они живут, в соответствии с целями, ожиданиями, нормами и заботами. Качество жизни определяется совокупностью факторов, определяющих комфортность существования. Учитывая это и опираясь на пирамиду А. Маслоу, можно выделить следующие составляющие социально-экономического развития: рост реальных доходов населения, улучшение здоровья населения и создание усло-

Таблица 1

Основные показатели прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2011-2030 годы (среднегодовые темпы прироста, %)
* Источник: Министерство экономического развития РФ.

	Варианты	2011-2015 гг.	2016-2020 гг.	2021-2025 гг.	2026-2030 гг.	2013-2030 гг.
Валовой внутренний продукт	консервативный	3,1	3,1	2,5	1,8	2,5
	умеренно-оптимистичный	3,2	4,3	3,6	3,1	3,5
	форсированный	4,3	7,1	5,4	3,9	5,3
Промышленность	консервативный	2,5	2,3	2,1	1,9	2,1
	умеренно-оптимистичный	2,5	2,8	2,8	2,5	2,5
	форсированный	3,3	4,3	3,4	3,1	3,5
Инвестиции в основной капитал	консервативный	5,8	5,7	4,4	2,9	4,3
	умеренно-оптимистичный	6,1	8,1	6,3	4,2	5,9
	форсированный	9,3	13,8	6,9	3,0	8,1
Реальная заработная плата	консервативный	5,0	4,6	3,4	2,2	3,6
	умеренно-оптимистичный	4,8	4,4	3,5	3,1	3,7
	форсированный	6,2	8,4	6,1	4,4	6,3

Таблица 2

Основные показатели прогноза социально-экономического развития Республики Башкортостан на 2016-2030 годы (среднегодовые темпы прироста, %)

	Варианты	2016-2020 гг.	2021-2025 гг.	2026-2030 гг.
Валовой региональный продукт	пессимистический	-0,8	0,7	1,2
	базовый	2,5	3,4	3,7
	оптимистичный	3,1	3,6	3,9
Промышленность	пессимистический	-0,3	1,1	1,3
	базовый	2,3	2,6	2,7
	оптимистичный	3,7	3,9	4,2
Инвестиции в основной капитал	пессимистический	0,8	2,1	0,7
	базовый	3,8	3,4	2,8
	оптимистичный	6,7	6,3	4,2
Реальная заработная плата	пессимистический	-0,6	1,8	2,1
	базовый	2,1	3,4	3,7
	оптимистичный	3,4	3,9	4,1

вий, обеспечивающих возможность самореализации членам общества без ограничения прав и свобод других членов.

В этой связи цель Стратегии территориального развития Республики Башкортостан можно определить как формирование благоприятных условий для развития и реализации ценностных ориентиров его граждан.

Конкретизацию этой цели можно представить в разрезе следующих направлений:

1. Развитие человеческого капитала через развитие и эффективное использование образовательного и культурного потенциал.

2. Формирование наукоемкой экономики.

3. Сближение социальных интересов и повышение качества жизни.

4. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала и развитие ассимиляционного потенциала.

5. Обеспечение эффективного функционирования инфраструктуры территориального развития.

6. Развитие территориальных образований муниципального уровня.

Республика Башкортостан является частью РФ, поэтому определение стратегических целей ее территориального развития невозможно без учета тенденции развития российской экономики. В этой связи в основу определения перспектив территориального развития Республики Башкортостан следует положить сценарный прогноз развития РФ до 2030 г. Он включает в себя три сценария: консервативный, умеренно-оптимистичный и форсированный (целевой). Все сцена-

рии прогноза опираются на реализацию институциональных преобразований, направленных на улучшение делового климата, развитие конкуренции, повышение качества и эффективности корпоративного и государственного управления, развитие стратегического программного и проектного подхода к управлению экономикой, использование возможностей интеграции в рамках Евразийского союза и взаимодействия в рамках ВТО [5].

Консервативный сценарий основан на модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении структурных барьеров в развитии человеческого капитала, транспортной инфраструктуры, гражданских высоко- и среднетехнологичных секторах. В этом случае среднегодовые темпы роста ВВП оцениваются на уровне 2,5% в 2013-2030 годах. Экономика увеличится к 2030 году в 1,7 раза, реальные доходы населения возрастут в 1,9 раза. При этом в результате более низких темпов роста, чем рост мировой экономики в целом, доля России в мировом ВВП уменьшится с 4% в 2012 году до 3,4% в 2030 году [5].

Умеренно-оптимистичный сценарий ориентирован на активизацию инновационно-инвестиционных процессов в целях обеспечения экономического роста. Модернизация энерго-сырьевого комплекса дополняется созданием современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний. Среднегодовые темпы роста российской экономики оцениваются на уровне 3,5% в 2013-2030 гг., что соответствует темпам роста мировой экономики [5].

Форсированный сценарий характеризуется повышенной нормой накопления частного бизнеса, созданием масштабного несырьевого экспортного сектора и значительным притоком иностранного капитала. Сценарий носит прорывной характер и предусматривает полномасштабную реализацию всех задач, поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596-606. Среднегодовые темпы роста ВВП повышаются до 5,0-5,3%, что повышает вес российской экономики в мировом ВВП до 5,8% к 2030 году [5].

Три основных сценария развития предполагают относительную стабилизацию цен на нефть и другие сырьевые ресурсы в реальном выражении. В долларах США 2010 года цена на нефть в период 2013-2030 гг. будет находиться

на уровне 90-110 долларов за баррель. В долларах США текущих лет цена на нефть достигает к 2030 году 160-170 долларов за баррель. Цена на российский экспортируемый газ в долларах США 2010 года за период 2013-2030 гг. в среднем оценивается в 310 долларов за тыс. куб. м, что приблизительно соответствует текущим ценам на газ.

Чувствительность российской экономики к ценовым шокам носит асимметричный характер – падение цен на нефть (газ, металлы) вызывает более сильное торможение роста, чем повышенные цены на углеводороды способны повысить темпы роста. Степень чувствительности в большей степени зависит не от структуры экономики, а от масштабов изменения курса рубля и дополнительных поддерживающих мер со стороны государства. В долгосрочной перспективе, после 2020 года, устойчивость экономики к возмущениям на сырьевых и энергетических рынках повышается.

Разработка прогноза социально-экономического развития Республики Башкортостан (далее – прогноз социально-экономического развития) осуществлялась в соответствии со сценарными условиями социально-экономического развития Российской Федерации в двух основных вариантах «базовый» и «оптими-

Таблица 3

Среднегодовые темпы прироста показателей социально-экономического развития Республики Башкортостан, %

	2016-2020 гг.	2021-2025 гг.	2026-2030 гг.
Валовой региональный продукт	2,5	3,4	3,7
Промышленность	2,3	2,6	2,7
Инвестиции в основной капитал	3,8	3,4	2,8
Реальная заработная плата	2,1	3,4	3,7

стичный», а также в рамках системного управления рисками по «пессимистическому» варианту.

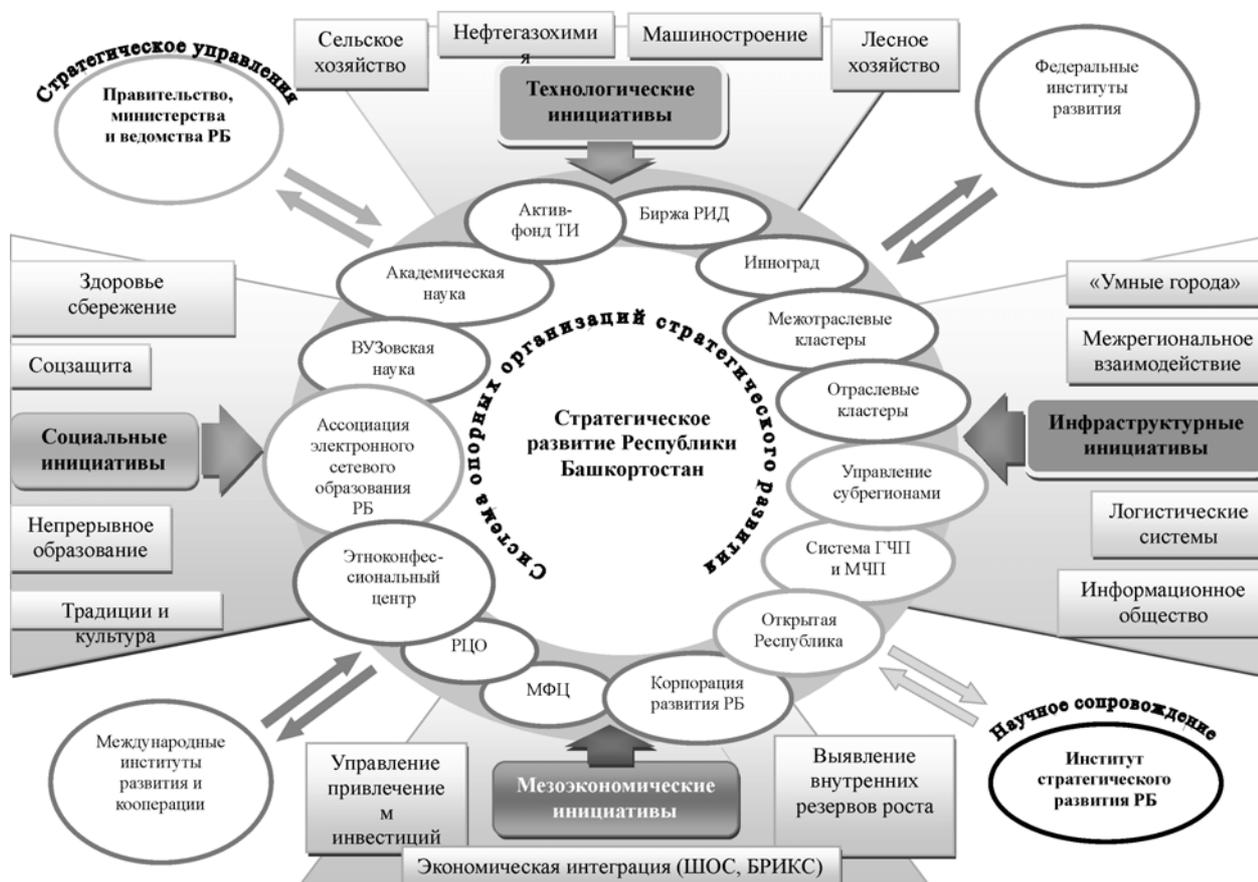
Первый вариант – пессимистический, рассчитан при условии реализации консервативной политики, которая тестирует экономику на предмет усиления геополитической напряженности, более значительного снижения цен на нефть относительно «базового» и «оптимистичного» вариантов, а также существенного ослабления курса национальной валюты по отношению к доллару США.

Второй вариант – базовый. Он опирается на возобновление промышленного роста и увеличение реальных располагаемых доходов домашних хозяйств станут определяющими внутренними факторами для активизации инвестирования и начала восстановления потребительского спроса.

Третий вариант – оптимистичный. В его основу положена более позитивная

конъюнктура рынка энергоносителей и частичная отмена экономических санкций с 2016 года. При развитии экономики по данному сценарию динамика потребительского и инвестиционного спроса будет существенно выше, чем по базовому варианту, что объясняется более быстрым восстановлением реальных располагаемых доходов населения и более высокой инвестиционной активностью.

В то же время следует принимать во внимание наличие ряда рисков дальнейшего развития Республики Башкортостан, в числе которых: сохранение тенденций сокращения внешнего спроса, снижение цен на нефть, обострение внешнеполитической обстановки в мире (последствия введения санкций против Российской Федерации и др.), нестабильность финансово-экономической системы, сокращение населения трудоспособного возраста, негативное влияние погодно-климатических условий.



		Получают от реализации других инициатив			
		Технологические инициативы	Социальные инициативы	Инфраструктурные инициативы	Мезоэкономические инициативы
Создают для реализации других инициатив	Технологические инициативы	Развитие технологий, рост производства	<ol style="list-style-type: none"> 1 Новые рабочие места. 2 Развитие МСБ. 3 Создание перспектив для молодежи в РБ... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Сбалансированное развитие субрегионов. 2 Технологическая специализация субрегионов. 3 Использование местных ресурсов и производственного потенциала районов... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Сбалансированный бюджет РБ. 2 Рост доходов государства. 3 Инвестиционная привлекательность...
	Социальные инициативы	<ol style="list-style-type: none"> 1 Формирование класса «новых рабочих». 2 Сбалансированная с производством подготовка кадров. 3 Привлечение «лучших» в республику... 	Социальная стабильность, рост человеческого потенциала	<ol style="list-style-type: none"> 1 Снижение отрицательного миграционного потока. 2 Стабилизация численности населения. 3 Востребованность развивающейся инфраструктуры... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Рост гражданского самосознания и «гордости» за республику. 2 Рост продолжительности жизни. 3 Оптимизация затрат республики на оздоровление и обеспечение общества...
	Инфраструктурные инициативы	<ol style="list-style-type: none"> 1 Локализация высокодоходных технологических цепей на территории РБ. 2 Встраивание в развивающуюся транспортную систему «восток-запад». 3 Формирование распределенных производственных центров... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Выравнивание уровня жизни по субрегионам. 2 Транспортная доступность для населения. 3 Обеспечение равного доступа к медицинским и социальным услугам... 	Доступная среда, информатизация, транспортные взаимосвязи	<ol style="list-style-type: none"> 1 Возможности для создания лучших условий для инвесторов. 2 Опережающее создание новых производственных зон. 3 Вовлечение труднодоступных ресурсов в экономический оборот. 4 Стабилизация экономического развития субрегионов...
	Мезоэкономические инициативы	<ol style="list-style-type: none"> 1 Инвестиции и программы поддержки. 2 Развитая бизнес-среда республики. 3 Доступ на рынки АТР, ШОС, БРИКС. 4 Участие в федеральных программах развития... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Стабильный рост доходов населения. 2 Участие общества в управлении. 3 Формирование денежных накоплений... 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Привлечение федеральных средств на развитие инфраструктуры. 2 Встраивание в российские и международные технологические цепи... 	Экономическая стабильность, рост национального богатства РБ, ВРП

В прогнозах учтено изменение экономической конъюнктуры, связанное с проведением плановых мероприятий всероссийского и международного значения. Исходя из полученных прогнозов, целевые индикаторы Стратегии территориального развития Республики Башкортостан следует определить исходя из принципов максимальной эффективности и достижимости. Следовательно, целевые индикаторы Стратегии развития Республики Башкортостан примут вид:

Анализ развития промышленности, сельского хозяйства, экономики и соци-

альной сферы Республики Башкортостан показал, что успешная реализация технологических инициатив возможно только в тесной взаимосвязи с развитием кадрового, инфраструктурного и социально-экономического потенциала.

Предлагается методологию технологических инициатив рассматривать неотъемлемой составной частью Стратегии развития Республики Башкортостан. Технологические инициативы, задавая идею и цели развития, сочетаются с системой инициатив во всех сферах развития, способствуя формирова-

нию республиканских инициатив развития.

Инициатива развития – это целенаправленная программа по формированию будущих потребностей общества, системы рынков товаров и услуг, методов управления. Для реализации инициатив формируется система опорных организаций стратегического развития, которые формируют систему для обеспечения развития. Каждая из них создает малый элемент для будущего, а все вместе качественно меняют экономику и общество.

Республиканские инициативы разви-



Рис. 2. Этапы обновления экономики и общества в контексте реализации инициатив развития

тия – это система стратегических взаимосвязанных и взаимодополняющих программ, направленных на обновление экономики и общества к 2030 г.

В их составе выделяются программы:

- инфраструктурных инициатив (решения для обеспечения доступа к ресурсам и производствам, информации и трансевразийским логистическим системам);

- социальных инициатив (стратегические решения по формированию здорового, активного социально и политически, просвещенного и образованного общества);

- мезоэкономических инициатив (решения по экономическому и финансовому наполнению программ развития республики на основе внутренних резервов, привлечения инвестиций, преимущественно из стран членов ШОС, БРИКС, эффективному государственному регулированию);

- технологических инициатив (системные решения по определению ключевых технологий и рынков 2030 г. и далее, на которые могут быть ориентированы современные комплексы республики: нефтегазохимия, сельское хозяйство, лесное хозяйство, машиностроение и др.).

Стратегические инициативы выступают в качестве каркаса Стратегии территориального развития и определяют вза-

имосвязи между субъектами и объектами хозяйствования.

Реализация стратегических инициатив позволяет активизировать скрытые резервы территориального развития, мобилизовать потенциал и обеспечить эффективное использование сложившейся структуру межмуниципальной специализации. В табл. 4 представлены ожидаемые результаты использования стратегических инициатив.

При реализации Стратегии территориального развития следует выделить следующие этапы:

1-й этап (2016–2020 гг.) – формирование системообразующих связей между имеющимися элементами и предпосылками развития, мобилизация резервов экономического роста за счет активизации процессов импортозамещения и инновационного развития.

Проведение 1-го этапа предусматривает:

- совершенствование системы управления территориальным развитием;
- создание эффективной системы финансирования за счет внутренних и внешних источников;
- совершенствование нормативной правовой базы, регламентирующей реализацию стратегических инициатив в процессе территориального развития;
- реализацию кадровой политики,

ориентированной на подготовку высококвалифицированных кадров в соответствии с потребностями и специализацией стратегических инициатив;

2-й этап (2021–2025 гг.) – количественный прорыв в территориальном развитии Республики Башкортостан. В рамках данного этапа предусматривается:

- обеспечение устойчивой динамики развития за счет модернизации производственных процессов и развития новых рыночных ниш;

- количественное и качественное увеличение использования результатов научных исследований в реальном секторе экономики, обеспечивающее рост производительности труда и качества жизни населения;

- формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе.

3-й этап (2026–2030 гг.) – качественный прорыв в территориальном развитии Республики Башкортостан. В рамках данного этапа предусматривается:

- обеспечение высокого уровня жизни в сочетании с обновлением гражданского общества и социальной сферы;
- достижение и удержание ключевых позиций в группе территорий технологического лидерства;
- качественное изменение движения миграционных потоков, обеспечивающее

приток населения и его сбалансированное распределение между городскими и сельскими поселениями в интересах устойчивого территориального развития.

Взаимоувязка этапов реализации стратегии территориального развития с реализацией стратегических инициатив представлена на рис. 2.

Таким образом, планирование территориального развития на основе стратегических инициатив позволяет конкретизировать опорные позиции территории и обеспечить дифференцированный подход к реализации сложившегося потенциала социально-экономического развития региона.

Литература

1. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Закон Республики Башкортостан от 27 февраля 2015 г. N 194-з «О стратегическом планировании в Республике Башкортостан».
3. Анализ методов выбора стратегических альтернатив // О.Б.Казакова, Н.А.

Кузьминых / В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков. Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 183-185.

4. Промышленность Республики Башкортостан: статистический сборник. – Уфа: Башкортостанстат, 2014. – 108 с.

5. <http://economy.gov.ru/minec/main>.

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

7. <http://minecon.bashkortostan.ru>.

Definition of directions of territorial development of the Republic of Bashkortostan in the conditions of innovative economy

Valinurova L.S., Iskhakova E.I., Kazakova O.B., Kotov D.V., Kuzminykh N.A.

Bashkir state university

The worsening economic conditions associated with the introduction of the sanctions, the devaluation of the ruble, rising unemployment, determines the need to adjust strategic directions of territorial development. Republic of Bashkortostan is characterized as industrial and agricultural region, demonstrating positive dynamics of socio-economic development. Noting the achievement of several goals, it should be noted that in socio-economic

development of the region, there are some problems. Based on the results of the analysis, defined target indicators of development of region till 2030 based on scenario forecast of development of Russian economy. The article justifies expediency of use of strategic initiatives as a basic skeleton of the strategy of territorial development. The stages of implementation, highlighting the key transformations in the regional economy-oriented modernization of the manufacturing sector and the renewal of civil society.

Keywords: strategic development, strategic initiatives, growth, the renewal of the economy.

References

1. The federal law of 28.06.2014 No. 172-FZ «About strategic planning in the Russian Federation».
2. The law of the Republic of Bashkortostan of February 27, 2015 N 194-z «About strategic planning in the Republic of Bashkortostan».
3. The analysis of methods of a choice of strategic alternatives // O. B. Kazakova, N. A. Kuzminykh / In the collection: Mathematical methods and models in research of the public and corporate finances and the financial markets. Collection of materials of the All-Russian youth scientific and practical conference. Ufa, 2015. Page 183-185.
4. Industry of the Republic of Bashkortostan: statistical collection. – Ufa: Bashkortostanstat, 2014. – 108 pages.
5. <http://economy.gov.ru/minec/main>.
6. <http://www.gks.ru>.
7. <http://minecon.bashkortostan.ru>.

Роль инновационной составляющей в обеспечении экономической безопасности

Александрова Ариадна Иосифовна
к.э.н. доцент кафедры финансового менеджмента и аудита Университет ИТМО

Автором проведено исследование роли инновационной составляющей в обеспечении экономической безопасности. При этом автором отмечено, что алгоритм построения инвестиционной привлекательности способствует нахождению механизмов способных улучшить инвестиционный климат и увеличить инвестиционную активность, что создаст почву для разработки инвестиционных проектов и анализа их рентабельности. По итогам проведенного исследования автор делает вывод о том, что изменчивость среды инвестиционной деятельности нуждается в реализации беспрестанного мониторинга для успешного осуществления инвестиционных целей. Инвестиционные механизмы на момент разработки не могут охватить весь комплекс изменений внешних и внутренних факторов в перспективе. Гибкость и динамичность модели инвестиционных механизмов может быть достигнута путем создания элемента, способного вносить корректировки в реализацию действующих механизмов, что предполагает анализ возникающих рисков, принятий решений по их предотвращению или минимизации, а также предоставление объективной оценки эффективности выбранного инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инновации, экономическая безопасность, инвестиционный климат, активность, мониторинг, механизмы, риски.

Создание инновационной экономики является основной стратегической целью государства в XXI веке. Если еще несколько десятков лет назад успешное развитие экономики напрямую зависело от наличия у государства природных ресурсов. Сегодня же для динамичного развития экономики государства необходимо внедрение новых технологий, их более высокая наукоемкость, одним словом, инновации. Именно поэтому инновационная экономика гарантирует планомерное развитие государства и поднятие качества жизни его населения на более высокий уровень. Без сомнения, можно утверждать, что наша страна принимает участие в глобальном инновационном процессе, но в экспорте страны до сих пор преобладают природные ресурсы, а экономика, которая держится на экспорте сырья, не может считаться конкурентоспособной в долгосрочной перспективе.

Регулирование экономики требует проведение комплекса мероприятий, направленных на модификацию экономических процессов. Государственное регулирование должно применяться исключительно в интересах всего общества и оказывать положительное влияние на все формы экономической деятельности [3]. На современном этапе, основным условием прогрессивного социально-экономического развития экономики государства является эффективная инновационная политика, поскольку экономическое развитие в XXI веке стало опираться исключительно на инновации, последствия которых приняли стратегически важный характер.

Российская Федерация - одна из самых богатых стран мира по запасам природных ресурсов. К сожалению, российские сырьевые компании не предъявляют высокого спроса на инновационные продукты и услуги. Кризис в инновационной сфере в нашей стране связан с изменениями важнейших условий ее развития: снизилось финансирование бюджета, отражается также недостаток квалификации и образования у предпринимателей для осуществления инновационных проектов, несформированность инновационной системы и многое другое. Формирование и внедрение инноваций в экономику требует определенного регулирования со стороны государства, опирающегося на следующие цели: рост потока инвестиций и активное их внедрение в производственные технологии, рост экспорта и производства продуктов инновационной деятельности, которые имеют высокую добавочную стоимость [5; 9].

На современном этапе развития ведущих стран мира основным фактором экономического роста становится не финансовый капитал и средства производства, а знания и новые идеи, обеспечивающие выпуск интеллектуальной, конкурентоспособной продукции, востребованной на рынке, за которую потребитель готов платить высокую цену. Становится ясно, что именно инновационно-интеллектуальный характер экономики обеспечивает динамичное развитие государства и более высокий уровень жизни населения. Инновации имеют значение лишь тогда, когда они применимы в экономике и могут дать значительную отдачу с обеспечением экономической безопасности реального сектора экономики.

Обеспечение экономической безопасности реального сектора экономики включает в себя множество блоков, которые в совокупности обеспечивая собственную экономическую безопасность, дают возможность сократить или минимизировать риски и угрозы устойчивости и развития всей экономики для любой отрасли. Диверсифицируя систему экономической безопасности на блоки, нельзя не отметить, что особую роль в экономической безопасности играет финансовая безопасность хозяйствующего субъекта, одной из главных составляющих которой являются инвестиционные механизмы [4].

В качестве определения понятия «инвестиционный механизм» можно использовать следующее: совокупность экономико-социальных целей, методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также регулирование этих процессов [8].

Любые инвестиционные механизмы можно дифференцировать на несколько отдельных частей, которые включают в себя: мотивацию к инвестированию (анализ и

Таблица 1
Алгоритм построения инвестиционного климата хозяйствующего субъекта

Элементы инвестиционного климата	Механизмы влияния на инвестиционный климат	
	Реверсная взаимосвязь <<=>	Прямое влияние <<=
Инвестиционная привлекательность ХС	Приток капитала	Эффективность притока капитала
Приток капитала	Эффективность притока капитала	
Инвестиционная привлекательность ХС	Инвестиционная активность	Инвестиционная привлекательность отраслей ХС
Инвестиционная привлекательность отраслей ХС		Инвестиционная активность
Инвестиционная привлекательность отраслей ХС	Факторы формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков	
	Инвестиционный потенциал: Ресурсно-сырьевой; Производственный; Потребительский; Инфраструктурный; Инновационный.	Инвестиционные риски: Экономический; Политический; Социальный; Экологический; Коррупционный

экономическое обоснование всех факторов побуждающих к инвестициям); финансовые источники инвестиционного механизма; правовой и методический анализ инвестиционного механизма; организационное и производственное обеспечение.

Любой инвестиционный механизм имеет четкую логическую взаимосвязь всех его элементов, выстроенную в структурную модель. Неотъемлемыми параметрами такой модели являются следующие структурные элементы [2, с. 267]:

- эндо-структурное устройство хозяйствующего субъекта;
- присутствие условий трансформации финансовых, экономических и иных средств в другие материальные и не материальные эффекты деятельности хозяйствующих субъектов;
- расчетный порядок функционирования инвестиционного механизма;
- способность хозяйствующих субъектов к контролю и регулированию, возможность изменять структуру и вектор собственных финансовых и экономических отношений в зависимости от требований экономической среды и т.д.

Содержание и вид инвестиционного механизма зависит и от источников его финансирования. Источники, использу-

емые в процессе инвестирования (внутренние или внешние, собственные либо заемные), формируют особенности инвестиционного механизма. Этот факт объясняется тем, что финансовые источники определяют экономическое поведение инвесторов [10].

Обеспечение экономической безопасности путем выстраивания финансовой политики устойчивого развития хозяйствующего субъекта в определенной экономической отрасли подразумевает создание эффективной модели управления инвестиционными механизмами. Построение модели управления инвестиционным механизмом начинается с создания инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Под привлекательностью подразумевается объем инвестиционных вложений, который может быть привлечен хозяйствующим субъектом, исходя из присущего ему инвестиционного потенциала, и уровня риска в нем [7].

Взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью и инвестиционным потенциалом, включая риск, прямо пропорциональная. Чем выше инвестиционный потенциал и ниже риск, тем выше инвестиционная активность, а значит и инвестиционная привлекательность [1].

Алгоритм построения инвестиционной привлекательности основывается на основных факторах, влияющих на инвестиционный климат хозяйствующего субъекта (табл. 1).

Следующим шагом в построении эффективной модели управления инвестиционными механизмами является анализ инвестиционного проекта хозяйствующего субъекта. Анализ проекта начинается с расчета времени окупаемости проекта, объема финансирования, объема финансовой и экономической отдачи проекта, дисконтирования вложенных денежных ресурсов с учетом сопутствующих инвестиционных рисков и затрат на их минимизацию. Наиболее важным критерием в принятии положительного решения по вопросу инвестиционного проекта является чистый приведенный доход (NPV), который определяется разностью между объемом финансирования и финансово-экономической отдачи проекта. Показатель NPV отображает непосредственное увеличение капитала инвестора, поэтому он наиболее значим [3].

Расчет чистого приведенного дохода осуществляется по следующей формуле:

$$NPV = \sum CF \times \frac{k}{(1+r)^n} \times n - \sum CI \times \frac{k}{(1+r)^n} \times n$$

где CF – денежные потоки;

IC – объем финансирования проекта;

r – коэффициент дисконтирования денежных ресурсов;

k, n – временные периоды (лет, месяцев и т.д.).

Принятие проекта зависит от того является ли значение NPV положительным. В тех случаях, когда существует несколько возможных проектов с положительным значением NPV, предпочтение должно быть отдано проекту с большей величиной чистого приведенного дохода.

Нулевое и даже отрицательное значение показателя NPV не говорят о нерентабельности проекта в целом, а лишь об его нерентабельности с учетом определенной ставки дисконтирования. Тот же проект, осуществленный при инвестициях более дешевого капитала, или с меньшим уровнем прибыльности, может обеспечить положительное значение чистого приведенного дохода. Сам анализ проекта заканчивается оценкой NPV для принятия окончательного решения, то есть [6]:

если $NPV > 0$, то проект следует принять;

если $NPV < 0$, то проект следует отклонить;

если $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Последним шагом в создании эффективной модели управления инвестиционными механизмами может выступать построения контрольно-регулирующей системы, которая будет руководствоваться поставленными требованиями ее реализации. Самым главным элементом такой структуры выступает контрольно-регулирующий орган, чья роль заключается в мониторинге работы инвестиционных механизмов, анализе рисков, возникающих в ходе их реализации, разработке методов и принятии решений по своевременному предотвращению или минимизации возникающих рисков, и руководстве инвестиционными механизмами в рамках принятой стратегии реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, эффективная модель управления инвестиционными механизмами, позволяющая обеспечивать финансовую и экономическую безопасность хозяйствующего субъекта в условиях реализации инвестиционного проекта, представляет собой взаимосвязь между разработкой инвестиционных механизмов, определением и разработкой стратегических целей инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта, и оптимальных способов их реализации.

Литература

1. Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами Автор: Станиславчик Е. Н. Издательство: Ось-89, 2001, с. 126

2. Баурина С. Б. Инновационный потенциал предприятия // Материалы международн. научно-практ. конф. «Инновации: перспективы, проблемы, достижения». РЭУ им. Г. В. Плеханова. 22.05.2014 г. / Под ред. А. А. Гажура [Электрон. сборник]. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. – С.267-271.

3. Коммерческая оценка инвестиций Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. СПб.: Питер, 2004, с. 432

4. Инновационная экономика: Научно-методическое пособие / Под ред. М. В. Кудиной, М. А. Сажиной. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

5. Официальный сайт ОАО «РВК» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>.

6. Парфенова Е. Н. Совершенствование механизма управления // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2010. №14-1-1.

7. Салимов Л.Н. Инвестиционный механизм: сущность и содержание [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/home/science/journal-of-tisbi/2000/4/6/>.

8. Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=101907>.

9. Грасмик К. Инновации в России: факторы, масштабы, прогноз // Экономическая политика. – 2011. – № 3. – С. 191-204.

10. Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на НИОКР. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/>.

The role of innovative component in ensuring economic security

Alexandrova A.I.

ITMO University

The author of a study of the role of innovative component in economic security. In this case, the author observed that the algorithm for constructing the investment attractiveness contributes to finding mechanisms to improve the investment climate and increase investment activity that will create the groundwork for the development of investment projects and analysis of their profitability. According to the results of the conducted research the author concludes that the

variability of the environment of investment activities needs to be implemented continually monitoring for successful realization of investment objectives. Investment mechanisms at the time of development can not cover the whole range of changes of external and internal factors in the future. Flexibility and dynamic models investment mechanisms can be achieved by creating an item that is able to make adjustments to the implementation of existing mechanisms, which involves the analysis of emerging risks, decision-making for their prevention or minimization, as well as providing an objective assessment of the effectiveness of the chosen investment project.

Key words: innovation, economic security, investment climate, activity, monitoring, mechanisms, risks.

1. Business plan. Management of the investment Author projects: Stanislavchik E. N. Izdatelstvo: Os-89, 2001, page 126
2. Baurina S. B. Innovative capacity of the enterprise//Materials международн. scientific практ. конф. «Innovations: prospects, problems, achievements». REU of G. V. Plekhanov. 22.05.2014 / Under the editorship of A. A. Gazhur [the Electron. collection]. – М.: ФГБОУ ВПО «РЕУ of G. V. Plekhanov», 2014. – Page 267-271.
3. Commercial assessment of investments of Buzov I.A., Makhovikova G. A., Terekhova V. V. of SPb.: St. Petersburg, 2004, page 432
4. Innovative economy: A scientific and methodical grant / Under the editorship of M. V. Kudina, M. A. Sazhina. - М.: IDES FORUM: Research Center INFRA-M, 2014.
5. Official site of JSC RVK [Electron. resource]. – Access mode: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>.
6. Parfyonova E. N. Improvement of the mechanism of management//Scientific sheets of BELGU. Series: History. Political science. Economy. Informatics. 2010. No. 14-1-1.
7. Salimov L.N. Investment mechanism: essence and contents [an electronic resource]. Access mode: <http://www.tisbi.ru/home/science/journal-of-tisbi/2000/4/6/>.
8. Strategy of development of science and innovations in the Russian Federation for the period till 2015 [the Electron. resource]. – Access mode: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=101907>.
9. Grasmik K. Innovations in Russia: factors, scales, forecast//Economic policy. – 2011. – No. 3. – Page 191-204.
10. Annual monitoring of the funds allocated from the federal budget for research and development. [Electron. resource]. – Access mode: <http://ac.gov.ru/files/publication/>.

Развитие сети центров коллективного пользования научным оборудованием как эффективного инструмента в решении приоритетных научных задач

Баранов Станислав Игоревич, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)» (Университет машиностроения).

Васин Александр Александрович, кандидат технических наук, Университет машиностроения.

Кравченко Антон Николаевич, кандидат технических наук, Университет машиностроения.

Сидорцова Ольга Леонидовна, младший научный сотрудник, Университет машиностроения.

Шляпин Анатолий Дмитриевич, доктор технических наук, профессор, Университет машиностроения.

В статье приведен анализ первых итогов работы Научных советов по реализации приоритетных научных задач центрами коллективного пользования с использованием имеющегося у них оборудования. На основании проработки более 770 предложений от заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, технологических платформ, бизнеса, научных организаций, промышленных предприятий и образовательных организаций высшего образования был сформирован Перечень из 9 приоритетных научных задач (ПНЗ). Для обеспечения научно-методического руководства было образовано 9 научных советов (НС), состоящих из ведущих ученых в соответствующих областях. НС разработали программы реализации ПНЗ, а также требования к центрам коллективного пользования (ЦКП), ресурсный потенциал которых будет привлечен на конкурсной основе для решения этих задач. Всего научными советами отобрано 37 ЦКП.

Бюджетное финансирование на их развитие на 2014-2015 годы составило 904 млн. рублей, из них 773 млн. рублей были направлены на закупку дорогостоящего научного оборудования стоимостью более 3 млн. рублей. По данным мониторинга, в шести отобранных ЦКП аккумулировано 257 единиц оборудования на 2,8 млрд. рублей, на котором за год были выполнены НИР на 3,04 млрд. рублей и оказано услуг на 88,03 млн. рублей для 65 организаций при средней загрузке оборудования 74 %.

Ключевые слова: Наука, научные советы, приоритетные научные задачи, центры коллективного пользования, научно-исследовательское оборудование, меры по поддержке исследований

Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках Государственного задания № 3157 от «29» апреля 2015 г. на тему «Разработка информационно-аналитической системы сопровождения деятельности научных советов по приоритетным научным задачам».

В 2013 году президентом Российской Федерации был дан ряд поручений Минобрнауки России по обеспечению инфраструктурной поддержки выполнения приоритетных национальных фундаментальных и поисковых научных исследований [1]. В соответствии с этими поручениями Правительством РФ совместно с Советом при Президенте РФ по науке и образованию и Российской академией наук были определены 9 приоритетных научных задач (ПНЗ). Перечень был сформирован на основании проработки более 770 предложений от заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, технологических платформ, бизнеса, научных организаций, промышленных предприятий, образовательных организаций высшего образования. Было также образовано 9 научных советов, состоящих из ведущих ученых в области знаний, соответствующих тематике ПНЗ.

На первом этапе работы научных советов были разработаны программы реализации ПНЗ, а также требования к центрам коллективного пользования (ЦКП), использование ресурсного потенциала которых необходимо и достаточно для решения этих задач.

Научными советами был обеспечен отбор организаций и ЦКП, использование возможностей которых необходимо для решения ПНЗ. Всего научными советами отобрано 37 ЦКП. В рамках мероприятия 3.1.2 «Поддержка и развитие центров коллективного пользования научным оборудованием» федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 годы» (ФЦП ИиР 2014-2020) научные советы разработали конкурсную документацию для отбора наиболее эффективных ЦКП. По завершению конкурсного отбора в 2014 г. были поддержаны 6 ЦКП.

Общий объем бюджетного финансирования на развитие отобранных центров на 2014-2015 годы составил 904 млн. рублей, в том числе на 2014 год – 438,3 млн. рублей, из них 773 млн. рублей были направлены на закупку дорогостоящего научного оборудования стоимостью более 3 млн. рублей.

Среди основных требований, предъявляемых к ЦКП, были – комплексное развитие и дооснащение современным дорогостоящим научным оборудованием, разработка новых методик измерений, развитие кадрового потенциала, расширение перечня оказываемых услуг, обеспечение доступности и востребованности оборудования, взаимодействие с ведущими организациями в рамках решения ПНЗ, разработка новых программ опережающей подготовки кадров для высокотехнологичных предприятий машиностроения и ОПК, организация стажировок для специалистов ЦКП на базе ведущих зарубежных компаний.

На данном этапе были поддержаны программы комплексного развития и дооснащения шести ЦКП, обеспечивающих реализацию следующих четырех ПНЗ:

1. ПНЗ 2. «Исследование и разработка физических принципов и технических решений эффективной и безопасной гибридной ядерной энергетики». Работы в этой приоритетной области ведут сотрудники Северо-западного ЦКП «Материаловедение и диагностика в передовых технологиях» ФТИ им. А.Ф. Иоффе.

2. ПНЗ 3. «Разработка математических моделей и программно-алгоритмического обеспечения для систем с экстремальным параллелизмом и решением пилотных задач науки и техники». Работы по этой задаче проводятся силами ЦКП «Комплекс моделирования и обработки данных исследовательских установок мега-класса» на базе НИЦ «Курчатовский институт».

3. ПНЗ № 6. «Формирование сети национальных центров генетических коллекций лабораторных животных для моделирования патологий человека и испытаний новых лекарственных препаратов».

Решением этой ПНЗ занимаются, ЦКП ИФВ РАН, ЦКП ИБХ РАН и «Центр генетических ресурсов лабораторных животных», сформированный на базе SPF-вивария ИЦиГ СО РАН.

4. ПНЗ 8. «Исследование и разработка материалов с принципиально новыми свойствами на основе методов атомно-молекулярного конструирования». Этой приоритетной научной задачей занимается ЦКП «Государственный инженеринговый центр» ФГБОУ ВПО МГТУ «СТАНКИН».

Для организации процесса эффективного взаимодействия научных советов, организаций и ЦКП задействованных в программах реализации ПНЗ в 2016 году будет запущена информационно-аналитическая система сетевого взаимодействия. Основной задачей данной системы является информационно-аналитическое сопровождение деятельности научных советов и создание условий для сетевого взаимодействия участников осуществляющих деятельность в области ПНЗ.

Промежуточные итоги и ближайшие планы. По данным мониторинга шести отобранных в 2014 году ЦКП в них накоплено 257 единиц оборудования общей стоимостью 2,8 млрд. рублей. За 2014 год на этом оборудовании были выполнены научно-исследовательские работы на общую сумму 3,04 млрд. рублей. Общий объем оказанных ЦКП услуг составил 88,03 млн. рублей. Общее число организаций-пользователей научным оборудованием ЦКП за отчетный период составило 65. По итогам работы за 2014 год средняя загрузка оборудования данных центров составила 74 %. Количество публикаций, подготовленных по результатам исследований, проведенных с использованием оборудования ЦКП, составляет 116, две трети из которых опубликованы в журналах, входящих в базу данных Web of Science.

План реализации поручений Президента по федеральным ЦКП также включает в себя проведение следующих мероприятий:

1. Подготовка научными советами тематик исследований на проведение конкурсов в рамках возможных финансовых инструментов (ноябрь – декабрь 2015 г.);

2. Запрос в научные советы о ходе выполнения программ реализации ПНЗ (декабрь 2015);

3. Анализ поступивших отчетов и направление их в РАН на экспертизу (январь 2016 г.);

4. Объявление конкурсов по тематикам ПНЗ (декабрь 2015 – март 2016 г.);

5. Доклад в Правительство Российской Федерации (с докладом Президенту Российской Федерации) об обеспечении

научными советами отбора ЦКП, научных проектов и формирование программ научных исследований (январь 2016 г.);

6. Ежегодный доклад о мониторинге деятельности федеральных ЦКП (апрель 2016 г.);

7. Доклад в Правительство Российской Федерации (с докладом Президенту Российской Федерации) об обеспечении научными советами отбора ЦКП, научных проектов и формирование программ научных исследований (май-июнь 2016 г.).

Финансирование проектов фундаментальных и поисковых исследований планируется осуществлять в рамках грантов Российского фонда фундаментальных исследований и Российского научного фонда, а финансирование прикладных научно-исследовательских работ – в рамках ФЦП ИиР 2014-2020. В сметы таких проектов включаются расходы на проведение исследований на базе отобранных ЦКП. Эти средства будут направлены на обеспечение текущего содержания дорогостоящего оборудования, заработную плату персонала, расходные материалы, амортизационные отчисления и оплату электроэнергии.

На основе отобранных проектов научные советы по ПНЗ сформируют программы научных исследований, которые будут обеспечиваться ресурсами соответствующих ЦКП.

В соответствии с положением, Научные советы будут осуществлять координацию и контроль выполнения программы реализации ПНЗ и программы научных исследований ЦКП, проводить при необходимости их корректировку, а также ежегодно представлять в Минобрнауки РФ отчет о ходе выполнения программы реализации ПНЗ.

Для подготовки промежуточного отчета о ходе реализации указанного поручения Президента Российской Федерации советами были сформированы и разосланы опросные формы, включающие в себя информацию о:

- заседаниях научных советов; перечне ЦКП, отобранных с учетом требований научных советов для решения ПНЗ;

- перечне проектов, предложенных для реализации ПНЗ, но не поддержанных научными советами;

- обоснование необходимости создания новых ЦКП или необходимости дооснащения приборной базы для реализации ПНЗ;

- проекте программы научных исследований ПНЗ, подготовленном на основании реализуемых в 2015 г. проектах и запланированных к реализации в 2016-

2018 годах.

Заключение. Поручения Президента 2014 года по обеспечению инфраструктурной поддержки выполнению приоритетных национальных фундаментальных и поисковых научных исследований в значительной мере ускорили создание специализированных центров коллективного пользования и оснащение их современным дорогостоящим оборудованием. Созданные научные советы по 9 приоритетным научным задачам разработали программы их реализации, а также требования к центрам коллективного пользования научным оборудованием, допускаемым на конкурсной основе к решению этих задач. Для выполнения Поручений Президента, а также для развития научной инфраструктуры Российской Федерации проведены масштабные мероприятия по оснащению и развитию центров, принимающих активное участие в решении приоритетных научных задач.

Литература

1. Перечень поручений Президента Российской Федерации по вопросу формирования сети федеральных центров коллективного пользования научным оборудованием, обеспечивающих инфраструктурную поддержку в сфере приоритетных национальных фундаментальных и поисковых научных исследований № Пр-2426 от 18.10.2013 г.

The development of a network of centers of collective use of scientific equipment as an effective tool in decision the priority research tasks
Kravchenkov A.A., Baranov S.I., Vasin A.A., Sidorova O.O.

University of mechanical engineering
The first results of Scientific Councils (SC) activity have been analyzed dealing with the implementation of priority research problems (PRP) with the help of equipment of collective use centers (CUC), selected on competitive grounds. Study of more than 770 proposals from Federal Executive bodies, technological platforms, research Institutions, businesses, scientific organizations, industrial enterprises and higher educational organizations gives rise to the List of 9 PRP. 9 SC have been established consisting of leading scientists in the relevant fields to ensure scientific-methodological supervision. They developed a program for the implementation of PRP, as well as requirements to the centers of collective use (CUC), which resource potential would be engaged on a competitive basis to solve these Problems. In 2014 6 organizations were selected to be the basis of such CCU. Budgetary funding for their development in 2014-2015 amounted to 904 million rubles, 773 million of which were allocated for the purchase of expensive scientific equipment which worth over 3 million rubles. In the first phase the programs were supported of integrated development and additional equipping of CCU ensuring the

implementation of the following four PRP:

1. PRP 2. «Research and development of physical principles and technical solutions of effective and safe hybrid nuclear power engineering».
2. PRP 3. «Development of mathematical models, software and algorithmic support for systems with extra mass parallelism and the solution of pilot problems of science and technology».
3. PRP No. 6. «Foundation of a national network of centers of genetic collections of laboratory animals for modeling human pathologies and testing new drugs».
4. PRP 8. «Research and development of materials with essentially new properties based on the methods of atomic-molecular design».

Six selected CCU accumulated 257 units of equipment costing 2.8 billion rubles, which performed research for 3.04 billion rubles and provided services for 88,03 million rubles to 65 organizations with an average equipment load of 74 %. 116 publications using the research results obtained in CCU have been issued, two thirds of them were published in journals included in the Web of Science database.

Keywords: Science, Scientific advice, priority research tasks, centers of collective use, scientific equipment, measures to support research

References

1. List of orders of the President of the Russian Federation on the issue of forming a network of Federal centres for collective use of scientific equipment, providing infrastructure support in the field of national priority fundamental and exploratory research № Pr-2426 date 18.10.2013 g.

Модель формирования инвестиционной политики финансовых институтов

Казакова Александра Валерьевна кандидат экономических наук, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Шарапов Михаил Михайлович студент, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, m.sharapov@me.com
Ходурский Даниил Михайлович студент, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Авторами проведено исследование формирования инвестиционной политики финансовыми институтами. По итогам проведенного исследования отмечено, что хедж-фонды являются одной из самых молодых форм коллективного инвестирования, получившей широкую известность два десятилетия назад, когда эти компании начали бурно развиваться. Современные аналитики считают, что в настоящее время термин «хеджированный» к данному типу финансовых институтов уже не совсем подходит. В первоначальный период работы фондов, они пытались именно уменьшить риск инвестиций путем вложения в разные финансовые инструменты, а также были нацелены на получение высокого абсолютного дохода. Сейчас хедж-фонды часто необоснованно рискуют, ведут операции на формирующихся рынках, иногда берут кредиты, намного превышающие имеющиеся суммы, некоторые из них склонны к экстремальным финансовым спекуляциям. Ключевые слова: инвестиционная политика, международные финансовые институты, коллективное инвестирование, хедж-фонды, риск инвестиций, финансовые инструменты, финансовые спекуляции.

Интегральная функция финансовых институтов проявляется прежде всего в том, что уровень ее развития во многом определяет темпы роста всех субъектов национальной экономики. Кроме того, уровень развития финансовых институтов регионов во многом определяет и их конкурентные позиции. При выборе региона для инвестиций существенное влияние на принятие решений оказывает наличие современной эффективной системы финансовых институтов, включая сеть коммерческих банков, страховых организаций, инвестиционных институтов.

Система финансовых институтов выступает как сравнительно обособленную область связей, возникающих в связи с процессами размещения свободных финансовых ресурсов, в ходе которых реализуется движение и координация потоков финансово-кредитных и денежных средств. Система финансовых институтов региона считается достаточно сложным, многоуровневым образованием, структурированным из взаимозависимых и взаимодействующих подсистем и звеньев [2].

Воспроизводство финансовых ресурсов подразумевает существование временно свободных ресурсов субъектов экономики, потребности в данных ресурсах для формирования хозяйственной деятельности субъектов, существование в регионе финансовых институтов, осуществляющих деятельность по накоплению и размещению ресурсов. Воспроизводство региональных финансовых ресурсов включает еще организацию отношений и связей между инвесторами и заемщиками в целях реализации инвестиционной и кредитной деятельности.

Большинство исследователей, изучающих взаимосвязь развития финансовой системы и экономического роста, говорят, как минимум о неоднозначности воздействия финансового сектора на реальный. В ряде работ показывается, что степень воздействия финансовой системы зависит от первоначального уровня ее развития и уровня развития страны в целом. В условиях, когда страна очень бедная и финансовая система ее не развита, объем финансовых ресурсов невелик, а стоимость их высока. В этом случае финансирование реальных инвестиционных проектов за счет привлеченных средств очень затруднено. Более того, развитие финансового рынка, появление новых финансовых инструментов могут способствовать перераспределению финансовых ресурсов в область спекуляций или выводу их на другие, более надежные рынки – иностранные. Такое развитие не способствует экономическому росту внутри страны и может даже тормозить его. При среднем уровне доходов и среднем уровне развитости финансовой системы возможны ситуации, когда развитие финансового сектора является локомотивом развития всей страны – доступность финансовых ресурсов увеличивает как платежеспособный спрос, так и инвестиции в развитие производства. Однако, в условиях высокого уровня развития страны и ее финансовой системы, возможности стимулирующего воздействия опять уменьшаются. Одной из причин этого уменьшения называют снижение нормы сбережений, которое происходит из-за доступности кредитных ресурсов [3].

Как мы уже отмечали, объединение средств инвесторов позволяет им повысить эффективность инвестиций. Эффективный результат формируется за счет:

- снижения рисков;
- диверсификации;
- возможности привлечь профессионалов к управлению инвестициями;
- снижения транзакционных издержек.

Поэтому инвестиционные фонды, основанные на доверительном управлении объединенным капиталом вкладчиков, получили широкое распространение. В США их называют взаимными фондами, в Германии – контрактными фондами. Они активно конкурируют с банками за привлечение средств физических лиц.

В законодательстве каждой страны есть свои нюансы в сфере организации инвестиционных фондов, однако можно отметить некоторые основные моменты [4].

При этом обратим внимание на хедж-фонды, которые являются одной из самых молодых форм коллективного инвестирования, получившей широкую известность два десятилетия назад, когда эти компании начали бурно развиваться. Венчурные фонды имеют свою специфику инвестирования, и нацелены на получение высоких

доходов. Инвестиционные банки выполняют функции посредников на рынке ценных бумаг. Эти функции могут иметь отличия в разных странах.

Хедж-фонд часто представляет собой партнерство, объединяющее ограниченное количество институциональных и частных инвесторов, обладающих крупными капиталами, и вкладывающее средства в классические публично торгуемые ценные бумаги и производные финансовые инструменты.

Исторически хедж-фонды появились не очень давно, в конце 1940-х годов, в США. Однако бурное развитие этих финансовых институтов пришлось на 1990-е годы. Первоначально целью данных инвестиционных фондов являлось проведение определенной совокупности финансовых операций для возможности хеджирования рисков, в дальнейшем перечень финансовых инструментов расширился. Это было (и сейчас является) возможным в результате особой организации хедж-фонда. Эти особенности, например, в США, связаны с тем, что на хедж-фонды не распространяется действие основных законов в сфере инвестиционной деятельности. Во-первых, это Закон об инвестиционных компаниях 1940 г., во-вторых, Закон о ценных бумагах 1933 г. Первый закон регулирует инвестиционную деятельность компаний, требуя отчетность; второй — обязывает инвестиционные фонды регистрироваться в Комиссии по ценным бумагам и биржам США [1, с. 19].

Дополнительным привлекательным для инвесторов фактом является то, что хедж-фонды часто регистрируются в офшорных зонах для избегания налогов. В совокупности с возможностью игнорировать требования регулятора финансового рынка, которые, например, запрещают проводить ряд спекулятивных операций с ценными бумагами, это позволяет получать хедж-фондам высокий доход.

Хедж-фонды работают на разных сегментах финансового рынка. Наряду с операциями с ценными бумагами, которые

торгуются публично, хедж-фонды активно действуют на рынках фьючерсов, например, фьючерсном рынке индекса курсов акций, фьючерсном рынке краткосрочных процентных ставок и других. На таких специализированных рынках финансовые институты работают достаточно осторожно. Однако хедж-фонды, свободные от регуляторных ограничений, могут свободно входить и выходить с любого сегмента финансового рынка, часто дестабилизируя ситуацию на нем. Утверждается, что хедж-фонд Джорджа Сороса в 1992 г. спровоцировал кризис европейского валютного механизма и заработал 1 млн. долл. США на падении фунта стерлингов. Также в 1997 г. усматривают сговор хедж-фондов, когда в результате игры на понижение валют, разразился азиатский финансовый кризис.

Современные аналитики считают, что в настоящее время термин «хеджированный» к данному типу финансовых институтов уже не совсем подходит. В первоначальный период работы фондов, они пытались именно уменьшить риск инвестиций путем вложения в разные финансовые инструменты, а также были нацелены на получение высокого абсолютного дохода. Сейчас хедж-фонды часто необоснованно рискуют, ведут операции на формирующихся рынках, иногда берут кредиты, намного превышающие имеющиеся суммы, некоторые из них склонны к экстремальным финансовым спекуляциям.

Литература

1. Авдеева Д., Чернявский А. Внешний долг корпораций // Комментарии о государстве и бизнесе. М.: Центр развития ВШЭ. — 2015, № 87. — С. 19-20.
2. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. — СПб., 2013.
3. Финансы: учебник для бакалавров / под общ. ред. Н.И. Берзона — М., 2013.
4. Швакман И. Как банкам работать с добросовестными должниками // Ведомости. — 2015. — 12 мая.

The development of leasing as a form of investment activity in the hotel business

Kazakova A.V., Sharapov M.M., Hodursky D.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The authors conducted a study of the investment policy of financial institutions. According to the results of the study noted that hedge funds are one of the newest forms of collective investment, which received widespread notoriety two decades ago when these companies started to flourish. Modern analysts believe that currently the term «hedged» to this type of financial institutions are not really suitable. In the initial period of work of the funds, they tried to reduce the risk of investment by investing in different financial instruments and were aimed at obtaining high absolute returns. Now hedge funds are often unnecessarily risk, conduct operations in emerging markets, sometimes borrowing far in excess of the available amount, some of them are prone to extreme financial speculation.

Keywords: investment policies, international financial institutions, collective investment, hedge funds, investment risks, financial instruments, financial speculation.

References

1. Avdeeva D., Chernyavsky A. External debt of corporations // Comments on the state and business. M.: Center of development of HSE. — 2015, No. 87. — Page 19-20.
2. The financial markets and financial and credit institutes / under the editorship of G. N. Beloglazova, L.P. Krolivetskaya. — SPb., 2013.
3. Finance: the textbook for bachelors / under a general edition of N. I. Berzon — M., 2013.
4. Shvakman I. As to banks to work with conscientious debtors // Sheets. — 2015. — May 12.

Количественная теория денег в российских реалиях

Якименко Игорь Валерьевич

старший преподаватель Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского

Рыкалин Артур Сергеевич

преподаватель экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

В статье рассмотрены 6 возможных исходов снижения и повышения предложения денег. Отмечено, что кредитно-денежная политика в современной России базируется только на двух из шести возможных сценариях, причём не самых благоприятных для экономического развития. Показано, что для того, чтобы разрешить эти проблемы экономической политики, необходимо выйти за рамки сложившейся экономической системы, отойти от стратегии финансовых властей, строящейся на сокращённой версии уравнения количественной теории денег.

Указывается, что желательно отказаться от модели кредитно-денежной политики, сочетающей высокие процентные ставки и снижение уровня монетизации экономики, в том числе в результате реализации которой происходит снижения экономической активности в стране.

Показаны примеры кредитно-денежной политики, проводимой в развитых странах, основанной на иных сценариях, реализация которых обеспечивает более высокие темпы роста экономики.

Ключевые слова: количественная теория денег, уравнение количественной теории денег, инфляция, Центральный банк, кредитно-денежная политика, монетарная политика, предложение денег, экономический рост, инфляция, цели экономической политики, инструменты экономической политики.

Регулярные кризисы мировой и национальной экономики, обесценение валюты, высокая инфляция, рост социального расслоения, низкая рентабельность нефинансовых секторов экономики, постоянный дефицит доступных кредитных ресурсов, низкая степень доступности жилья, отсутствие длинных денег в экономике для долгосрочных проектов, общественное недоверие деятельности Центрального банка России – вот лишь неполный перечень проблем, возникающих в результате допущенных ошибок в процессе проведения кредитно-денежной политики. Часто ошибки кредитно-денежной политики возникают из-за ошибочного толкования экономических явлений и причинно-следственных связей.

Рассмотрим базовую макроэкономическую финансовую теорию – количественную теорию денег, на которую в явном и неявном виде опираются финансовые власти многих стран мира при реализации кредитно-денежной политики¹.

Суть количественной теории денег сводится к уравнению:

$$MV = PY$$

где M – количество денежной массы, V – скорость обращения денег, P – средний уровень цен, Y – валовой объём производства.

Количество денег в обращении с учётом скорости их использования и оборота в экономике (левая часть уравнения - MV) соответствует стоимости товаров и услуг, участвующих в сделках (правая часть уравнения – PY). То есть количество денег в обращении должно соответствовать уровню экономической активности, развития производства, интенсивности экономических сделок.

В данном случае хорошей иллюстрацией важности уровня монетизации могут стать следующие аналогии. Денежная масса, по сути – кровь, бензин, энергия для экономики. Количество подводимой «энергии» в систему должно соответствовать энергозатратам. Если энергии подводится недостаточно, то система работает не на полную мощность (дефицит денег). Если энергии избыток, то происходят её нерациональное использование и энергопотери (избыток денег).

Предположим, что скорость обращения денег V неизменна. Это достаточно грубое допущение, но в рамках нашей задачи его можно использовать. Конечно, для более глубокого и полного анализа целесообразно учитывать все детали, в том числе и изменчивость скорости обращения денег, ведь одна и та же денежная масса может «работать» с разной эффективностью в зависимости от скорости её обращения, то есть способности обслуживать экономические сделки. Любая модель – это всегда баланс между практичностью и удобством анализа. Чем больше параметров, тонкостей, деталей, уточнений – тем лучше можно в модели отобразить реальность, но тем тяжелее её анализировать, оценивать, рассчитывать и применять в процессе управления соответствующей сферой.

В количественной теории денег ещё может быть много уточнений, в том числе касательно среднего уровня цен P и его расчёта, специфики учёта агрегата денежной массы M , уровня производства или количества сделок Y и др. Однако для того, чтобы продемонстрировать пространства вытекающих генеральных сценариев можно ограничиться сделанным предположением.

Рассмотрим основные выводы из уравнения количественной теории денег. Так денежная масса M может увеличиваться в результате денежной эмиссии, снижения ключевой ставки процента, снижения нормы банковского резервирования, выкупа государственных облигаций Центральным банком и др. При неизменной скорости обращения денег V и увеличении денежной массы M левая часть уравнения повышается, значит, повышается и правая часть уравнения PY . Это возможно в трёх случаях:

- 1) Цены P и выпуск Y растут. Это ситуация умеренной инфляции и экономического роста.
- 2) Цены P растут быстрее, чем сокращается выпуск Y . Это ситуация высокой инфляции и спада производства.
- 3) Скорость снижения цены P меньше, чем скорость роста выпуска Y . Это ситуация дефляции и ускоренного экономического роста.

То есть повышение денежной массы может приводить как к успешной экономической политике снижения цен и экономического роста (случай 3), так и к провальным

Таблица 1
Варианты влияния изменения денежной массы на общий уровень цен и объёмы производства

№	Денежная масса, М	Цены, Р	Производство, Y	Экономические результаты
1	↗	↗	↗	Рост денежной массы, умеренные инфляция и экономический рост
2	↗	↑↗	↗	Рост денежной массы, высокая инфляция и экономический спад
3	↗	↗	↑↗	Рост денежной массы, дефляция и активный экономический рост
4	↗	↗	↗	Снижение денежной массы, цен и производства
5	↗	↓↗	↗	Снижение денежной массы, сильная дефляция и умеренный экономический рост
6	↗	↗	↓↗	Снижение денежной массы, инфляция и сильный спад производства

Таблица 2
Распределение стран по уровню монетизации в 2013 г.

Монетизация экономики, 2013, %	Развитые экономики	Число стран	Переходные и развивающиеся экономики	Число стран
> 200	Гонконг, Япония	2	Ливан	1
>150-200	Швейцария	1	Китай, Сент-Китс и Невис	2
>100-150	Австралия, Великобритания, Корея, Новая Зеландия, Сингапур	5	Вьетнам, Эритрея, Малайзия, Марокко, Таиланд	5
>80-100	Еврозона, Исландия, Канада, США, Чехия	5	Албания, Антигуа и Барбуда, Болгария, Бразилия, Гренада, Доминика, Кабо-Верде, Маврикий, Непал, Сент-Люсия, Чили	11
>60-80	Швеция	1	Алжир, Белиз, Боливия, Босния и Герцеговина, Бруней, Вануату, Венгрия, Гайана, Египет, Индия, Катар, Кувейт, Мальдивы, Молдавия, Сент-Винсент и Гренадины, Турция, Украина, Фиджи, Филиппины, ЮАР	20
>40-60	Дания	1	Бангладеш, Ботсвана, Бутан, Венесуэла, Гаити, Гватемала, Гондурас, Индонезия, Камбоджа, Кения, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Мозамбик, Монголия, Намибия, Пакистан, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Польша, Россия , Самоа, Сейшельские острова, Сербия, Соломоновы острова, Суринам, Тонга, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Ямайка	30
>30-40		0	Азербайджан, Ангола, Армения, Афганистан, Беларусь, Грузия, Доминиканская Республика, Ирак, Казахстан, Коморы, Лесото, Мьянма, Никарагуа, Оман, Румыния, Свазиленд, Танзания	17

инфляции и сокращению производства (случай 2). Результат зависит от специфики экономической ситуации и структуры экономики.

Сегодня же в заявлениях финансово-экономических властей утверждается тезис о том, что увеличение денежной массы неминуемо приведёт к повышению цен, хотя это всего один из трёх возможных сценариев. В условиях «таргетирования» инфляции Центральным банком России повышение денежной массы рассматривается как нежелательная мера экономической политики, которая якобы неминуемо приведёт к росту инфляции. В результате денежная масса в экономике России остается неизменно низким уровне по сравнению более успешно развивающимися странами либо снижается.

Рассмотрим случаи, возникновение которых, возможны при снижении денежной массы:

4) Цены Р и выпуск Y снижаются. Это ситуация умеренной дефляции и экономического спада.

5) Цены Р снижаются быстрее, чем растёт выпуск Y. Это ситуация ускоренного снижения цен и небольшого роста производства.

6) Скорость роста цены Р меньше, чем скорость снижения выпуска Y. Это ситуация незначительной инфляции и ускоренного экономического спада.

Из обобщения представленных случаев видно, что при реализации 6 возможных генеральных вариантов в 4-х вариантах результатом становится экономический рост (Таблица 1).

Однако современная кредитно-денежная политика в России строится на сценариях 3 и 6, подразумевающих прямую зависимость денежной массы и инфляции. При реализации данных сценариев вопрос роста реальной экономики выводится за скобки. Как правило, национальными финансовыми институтами рекомендуется использовать изменения уровня ставки процента в качестве меры кредитно-денежной политики, позволяющей остановить или снизить рост цен. Однако проведение политики высоких ставок процента, способствует сокращению предложения денег, и как следствие, приводит к снижению уровня монетизации экономики. Вместе с тем, распределение стран по уровню монетизации свидетельствует о том, что в странах лидерах по уровню экономического развития и темпам роста ВВП наблюдается уровень монетизации экономики равный или превышающий размеры ВВП.

Расчеты по Таблицам 2,3 сделаны Яковом Миркиным на основе базы данных МВФ «International Financial Statistics Database», а также классификации стран по уровню развития («developed», «developing»), ведущейся МВФ

Связь высокого уровня экономического развития и уровня монетизации экономики хорошо видна на Графике 1.

Увеличение уровня монетизации обеспечивается различными инструментами. В широком смысле к ним относят все варианты мер «количественного смягчения» (quantitative easing) и часть «сигнальных» мер (signal targeting) в том числе ограничения на вывоз капитала, а также фискальные меры (увеличение государственного долга), которые могут стать источником кредитования экономики. Ярким примером наращивания уровня монетизации за счет увеличения объемов кредитования собственной экономики продемонстрировал Китай. На графике ниже хорошо видно, что последние 7 лет денежно-кредитная политика китайских властей была исключительно агрессивной и за счет.

Замедление роста китайской экономики и беспрецедентная волатильность китайского финансового рынка наблюдаемые в последние время вряд ли могут свидетельствовать об ошибочности проведения мягкой кредитно-денежной и фискальной политики, потому как такая политика, очевидно, приносила успех ранее (делительный период сверхвысоких темпов экономического роста). Вместе с тем, китайский пример свидетельствует, что такую политику необходимо проводить поступательно и равномерно во избежание перегрева экономики (появления заметных диспропорций или так называемых пузырей).

Таким образом, снижение денежной массы оправдано, когда наблюдается её переизбыток в экономике, а уровень экономического роста незначительный. Тогда нужно «изъять» из экономики избыточное количество денег, которое только раздувает инфляцию (Таблица 1, случай 5).

Сам термин «инфляция» происходит от латинского «inflatio» (вздутие)³. То есть когда происходит вздутие денежной массы без соответствующих предпосылок для экономического роста, происходит рост цен.

Вместе с тем, возможен и обратный случай, при котором сужение денежной массы может приводить к повышению цен, а не заявленному их снижению (Таблица 1, вариант 6).

Таблица 3

Распределение стран по темпам изменения монетизации

*Данные на конец 2002 г. ** Данные на конец 2003 г. *** Данные на конец 2004 г.

Темп изменения коэффициента монетизации в 2001-2013 гг. %	Развитые страны	Развивающиеся страны
>150		Азербайджан, Армения, Венесуэла, Грузия, Камбоджа, Таджикистан, Экваториальная Гвинея
>100-150		Вьетнам, Мальдивы, Монголия, Россия , Сербия**, Соломоновы острова, Украина*
>60-100	Исландия	Беларусь***, Колумбия, Мозамбик*, Намибия*, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Сент-Китс и Невис, Фиджи, ЦАР
>30-60	Австралия Великобритания Гонгконг Еврозона Канада Чехия* Швейцария Швеция	Албания*, Бангладеш, Бразилия, Венгрия**, Габон, Гана, Гватемала, Доминика, Индия, Кабо-Верде, Казахстан**, Камерун, Кения, Китай, Коморы, Мексика, Марокко, Мьянма, Парагвай, Польша***, Румыния, Суринам, Сьерра-Леоне, Танзания, Турция**, Уганда
>20-30	Дания** США Япония	Алжир, Боливия, Бурунди, Гайана, Ирак***, Коста-Рика, Лесото, Ливан, Маврикий, Никарагуа, Чад, ЮАР
>0-20	Сингапур Корея*	Антигуа и Барбуда, Ботсвана, Бутан, Гондурас, Гренада, Замбия**, Малайзия, Сент-Люсия, Таиланд**, Тонга
>(-10)-0		Бруней, Доминиканская Республика, Индонезия***, Катар, Сент-Винсент и Гренадины, Уругвай, Чили
>(-50)-(-10)		Вануату, Египет***, Эритрея, Кувейт, Сейшельские острова, Эквадор, Ямайка

При условии существования в экономике предпосылок для расширения экономической активности, создания новых производств, расширения и модернизации существующих производств, увеличение денежной массы и эффективное доведение её до ключевых получателей может дать большой толчок экономическому росту, предложению товаров и услуг, а значит и сокращению цен (Таблица 1, вариант 3).

Напротив, если в экономике финансовые условия не стимулируют организацию реального производства, то увеличение денежной массы может привести лишь к повышению цен и дальнейшему сокращению реальной, а не спекулятивной, экономической активности (Таблица 1, вариант 2).

Конечный результат зависит от множества факторов: институтов, бизнес-климата, уровня культуры, уровня управ-

ленческого профессионализма, налогового режима, уровня коррупции, социальной дифференциации, образования и др.

Безапелляционно и безальтернативно заявлять, что снижение денежной массы однозначно приведёт к снижению инфляции, а повышение денежной массы к её увеличению – заведомо ложное сужение возможных вариантов до двух крайних случаев. Подобное упрощение или даже искажение экономической действительности сегодня приводит к негативным результатам всей экономической политики, а именно стабильному росту цен и стагнации и упадке реального сектора экономики.

В современной России даже и речи не может быть о перегреве экономики, переизбытке денежной массы, достижении пределов производства и реального сектора⁴. Поэтому финансовое сужение

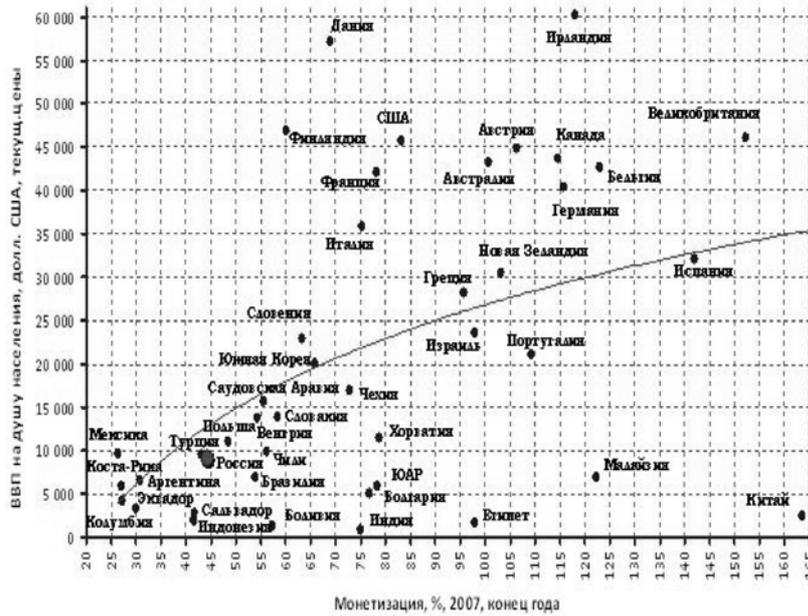
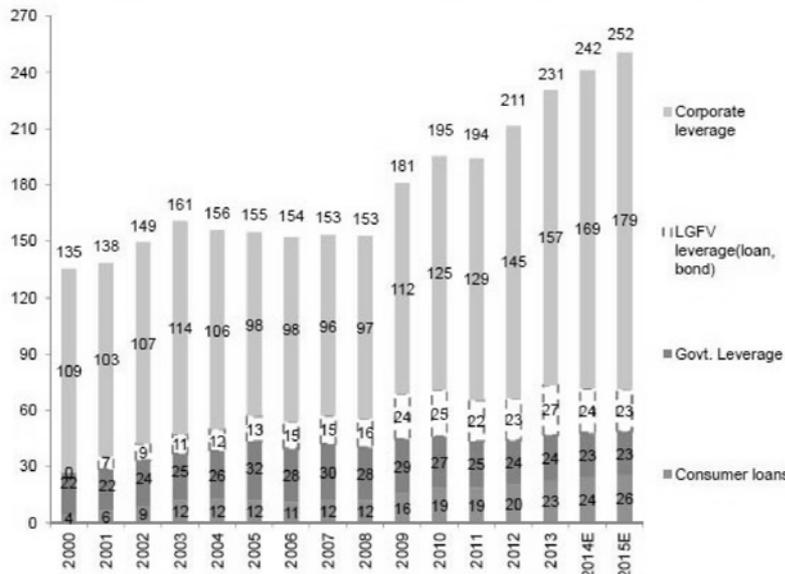


График 1. Связь уровня монетизации и экономического развития²

Динамика китайского долга (в % от ВВП)



Source: CEIC, Goldman Sachs Global Investment Research.

приводит лишь к росту цен и сильному спаду в реальном секторе экономике (Таблица 1, случай 6).

Сложившаяся практика регулирования кредитно-денежной сферы не предполагает возможности реализации варианта 3, когда приток доступных коротких и длинных денег в экономику под надёжных заёмщиков приведёт к стремительному экономическому росту и замедлению роста цен. Это связано с тем, что в экономической теории и практике существует гипотеза, которая уже почти стала догмой, непоколебимой истиной, аксиомой, - «рост денежной массы вызы-

вает инфляцию, снижение денежной массы сдерживает инфляцию». Как видно из анализа выше и Таблицы 1, данная гипотеза отражает не все возможные варианты развития событий. Варианты 3 и 6, когда рост денежной массы приводит к снижению цен и активному развитию производства, а снижение денежной массы, наоборот, приводит к росту цен и сильнейшему спаду в экономике, не соответствуют гипотезе о безусловной прямой зависимости предложения денег и инфляции. То есть результат экономической политики может быть ровно противоположным планируемому в соответ-

ствии с гипотезой «рост денежной массы вызывает инфляцию, снижение денежной массы сдерживает инфляцию».

Более того, современная интерпретация теории почти не различает между собой варианты 1 и 2, 4 и 5. А между тем они различаются принципиально важными результатами – степенью изменения цен и экономическим ростом, экономической активностью, производственным потенциалом. Основная цель официальной финансовой власти – «таргетирование инфляции» (целеполагание в отношении уровня роста цен). То есть стимулирование экономического роста остается за скобками. Однако всестороннее развитие экономики, повышение благосостояния граждан, повышение качества жизни, требует расширение списка контрольных целевых показателей кредитно-денежной политики.

Таким образом, возникает дилемма. С одной стороны, денежные власти России, исходя из их заявлений, полагают, что если экономика не готова качественно усваивать деньги на реальный экономический рост, то они будут направлены в спекуляции, офшоры, инфляционное перепотребление и другое, что в итоге не приведёт, конечно, к существенному улучшению экономической ситуации. С другой стороны, кредитный и инвестиционный зажим высоких ставок процента для реальной экономики просто «зачищает» любую реальную базу для экономического роста. То есть, экономика высоких ставок самонастраивается на финансовые спекуляции, импортозависимость, низкую предпринимательскую активность и другой «букет» экономических болезней.

Чтобы разрешить эту дилемму экономической политики, необходимо выйти за рамки сложившейся экономической системы, отойти от стратегии финансовых властей, строящейся на сокращённой версии уравнения количественной теории денег, сужающей шесть различных стратегий и вариантов исходов лишь до двух, не самых благоприятных для экономики. Другими словами, желательно отказаться от модели кредитно-денежной политики, сочетающей высокие процентные ставки и снижение уровня монетизации экономики, в том числе в результате реализации которой происходит снижения экономической активности в стране.

Литература

1. Д.А. Медведев: «Новая реальность: Россия и глобальные вызовы», журнал Вопросы экономики № 10, 2015.

2. Глазьев С.Ю. «Я не вижу оснований отказываться от целей экономической политики, поставленных Президентом России в указах от 7 мая 2012 года». http://www.glazev.ru/econom_polit/399/

3. А.Н. Клепач: «Уроки современных кризисов для экономического развития», журнал Новой экономической ассоциации № 2 (26), 2015

4. С.К. Дубинин «Финансовый кризис 2014–2015 гг.», журнал Новой экономической ассоциации № 2 (26), 2015.

5. Александр Ивантер: «Длинные, эмиссионные, меченые», журнал «Эксперт», 13.07.2015 г.

6. Д.В. Тулин: «В поисках сеньоража, или легких путей к процветанию» (Обзор полемики вокруг политики Банка России), журнал Деньги и кредит, №12, 2014.

7. Брошюра ИНП РАН «Новая экономическая политика: политика экономического роста».

8. Дмитрий Бутрин: «Совет безопасности и он», газета «Коммерсантъ» №163 от 08.09.2015.

Ссылки:

1 По мнению С.М. Гуриева в процессе принятия решений по вопросам проведения кредитно-денежной политики руководство Центральным банком мира в основном на уровне мышления оперирует базовыми (упрощенными) макроэкономическими моделями, в том числе указанной моделью и моделью IS-LM

(публичная лекция - <http://www.youtube.com/watch?v=GGHrBEydU9k>)

2 Я.М. Миркин: «Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски».

3 Подробнее см. Ефимов А. В. «Экономическая азбука», глава «Инфляция как следствие вздутия денежной массы».

4 По словам Глазьева С.Ю. мощности обрабатывающей промышленности загружены на 60%. Нет ограничений роста ни по одному из факторов производства. Ограничения есть только по кредитным ресурсам, которые создаются политикой денежных властей».

The quantity theory of money in the Russian reality

Yakimenko I.V., Rykalin A.S.

Moscow State University of technologies and management of name K.G. Razumovsky, Lomonosov Moscow State University

The article describes the six possible outcomes and reduce the increase in the money supply. It is noted that monetary policy in modern Russia is based on only two of the six possible scenarios, and not the most favorable for economic development. It is shown that in order to solve the problems of economic policy, it is necessary to look beyond the current economic system, to move away from the strategy of financial authorities, built on an abbreviated version of the quantity theory of money equation.

It is stated that it is advisable to abandon the model of monetary policy that combines high interest rates and a decline in the level of monetization of the economy, including as a result of which there is a decline in economic activity in the country.

Showing examples of monetary policy in developed countries, based on different scenarios, the implementation of which provides a higher rate of economic growth.

Keywords: quantity theory of money, the equation of the quantity theory of money, inflation, the central bank, monetary policy, money supply, economic growth, inflation, the goal of economic policy, economic policy instruments.

References

1. D. A. Medvedev: «New reality: Russia and global challenges», magazine Questions of economy No. 10, 2015.
2. Glazyev S.Yu. «I see no reason to refuse the objects of economic policy set by the President of Russia in decrees of May 7, 2012». http://www.glazev.ru/econom_polit/399/
3. A.N. Klepach: «Lessons of modern crises for economic development», the magazine of New economic association No. 2 (26), 2015
4. S. K. Dubinin «Finansovyy krizis 2014-2015 gg.», magazine of New economic association No. 2 (26), 2015.
5. Alexander Ivanter: «Long, issue, marked», Ekspert magazine, 13.07.2015.
6. D. V. Tulin: «In search of a senyorazh, or easy ways to prosperity» (The review of polemic round policy of Bank of Russia), the magazine Money and the credit, No. 12, 2014.
7. Brochure of INP Russian Academy of Sciences «New economic policy: policy of economic growth».
8. Dmitry Butrin: «Security council and it», Kommersant No. 163 newspaper of 08.09.2015.

Классификационные признаки и различные потребители образовательной услуги как факторы ее продвижения

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 классификацию образовательных услуг с точки зрения их продвижения. Автором также предложена расширенная классификация целевых аудиторий для продвижения образовательной услуги. По итогам были выявлены особенности продвижения образовательной услуги. Ключевые слова: продвижение образовательной услуги, целевые аудитории для продвижения образовательной услуги, особенности продвижения образовательной услуги.

Динамика различных рыночных процессов отражается на всех сферах экономики, в том числе и на сфере образования. Поэтому, следует обозначить определенные особенности данной сферы, для того чтобы более рационально учитывать и использовать их в процессе продвижения. Одной из особенностей образования является весьма широкий спектр образовательных услуг [1].

Многообразие образовательных услуг проявляется в различиях [2]:

1) уровней образования: общее (дошкольное, начальное общее, основное общее, среднее общее), профессиональное (среднее профессиональное, высшее: бакалавриат, магистратура, специалитет, подготовка кадров высшей квалификации) и дополнительное (дополнительное образование для детей и взрослых, дополнительное профессиональное образование (далее ДПО) - повышение квалификации, профессиональная переподготовка).

2) форм получения: очная, заочная, очно-заочная, экстернат, дистанционная, вечерняя;

3) методов преподавания: традиционные (лекции, семинары) и нетрадиционные (тренинги, мастер-классы и др.) (рис. 1).

Образовательная услуга в целом включает в себя набор отдельных составляющих или признаков. Представленная классификация помогает путём сочетания различных признаков дать подробное описание конкретной образовательной услуги [3].

Нами предложена классификация образовательных услуг, отличная от существующих расширенным составом признаков с учётом особенностей дополнительного профессионального образования. Нами добавлены такие признаки образовательной услуги, как: теоретико-практическое соотношение учебного материала, отраслевая направленность, практическая и научная квалификация преподавательского состава.

С научной точки зрения данная классификация позволяет формировать маркетинговые коммуникации для предприятий дополнительного образования в соответствии со спецификой целевых аудиторий. Расширенная классификация образовательных услуг дает возможность более глубоко исследовать предпочтения потребителей с помощью маркетинговых исследований.

С практической точки зрения расширенная классификация образовательных услуг позволяет развивать ассортимент предлагаемых образовательных услуг. На основе маркетинговых исследований выстраивается ассортиментная политика. Образовательные услуги изменяются, дополняются и модифицируются, учитывая наиболее предпочтительные для потребителей характеристики образовательных услуг.

Такая ассортиментная политика делает образовательные услуги более конкурентоспособными. Для повышения конкурентоспособности необходимо использовать новые признаки образовательных услуг, т.к. при продвижении акцент именно на эти признаки сделает образовательные услуги более привлекательными. В наиболее общем виде расширенная классификация образовательных услуг представлена в табл. 1.

По мнению автора у образовательных услуг можно выделить несколько характерных особенностей:

1) мотивация к учёбе потенциального обучающегося;

2) отношение потенциальных работодателей к тому или иному виду образования.

Следует также оговориться, что речь идет о лицах, имеющих как минимум полное среднее образование.

Если говорить о мотивации к учёбе, то, по мнению автора, разумно было бы говорить о двух целевых аудиториях потенциальных потребителей образовательной услуги:

1) лица, желающие получить первое высшее образование;

2) лица, имеющие как минимум одно высшее образование.

Для двух этих целевых аудиторий процесс принятия решений, т. е. мотивация к учёбе будет различна. Для первой целевой аудитории в приоритете будут следующие факторы:

- влияние ближайшего окружения (родители, друзья и т. д.);
- наличие мест для поступления с низким конкурсом или без него;
- возможность получить отсрочку от службы в армии;
- желание поступить на популярную, престижную специальность, пользующуюся высоким спросом;
- желание получить знания, новую интересную информацию, развиваться в профессиональном и личностном плане.

У второй целевой аудитории, т. е. лиц, имеющих как минимум одно высшее образование, мотивами выступают следующие аргументы:

- желание сменить работу;
- желание карьерного роста;
- желание начать работать в новой для себя сфере;
- регулярное необходимое узаконенное повышение квалификации;
- необходимость получения образования по профилю выполняемых профессиональных задач или соответственно занимаемой должности.
- желание получить знания, новую интересную информацию, развиваться в профессиональном и личностном плане.

Что касается такой особенности образовательных услуг, как отношение потенциальных работодателей к тому или иному виду образования, то в данном случае следует взглянуть на ситуацию с двух сторон. С одной стороны, работодатель заинтересован в том, чтобы у него работали как можно более высококвалифицированные кадры, которые способны наилучшим образом выполнять свои профессиональные обязанности. С другой стороны, работодатель может столкнуться с «невыгодными» для себя факторами:

- 1) освобождение на время обучения работника от выполнения профессиональных обязанностей, что, конечно, с точки зрения работодателя, может повредить работе предприятия;
- 2) оплата обучения работника – дополнительные инвестиции предприятия, просчитать выгоду от которых весьма сложно, т. к. измерить в каких-либо единицах выгоду от повышения интеллектуального уровня работника весьма проблематично.

Более высокий квалификационный уровень позволяет специалисту выступить с предложением работодателю повысить его зарплату или повысить его в должности, либо сменить место работы на другое с более высокой зарплатой или

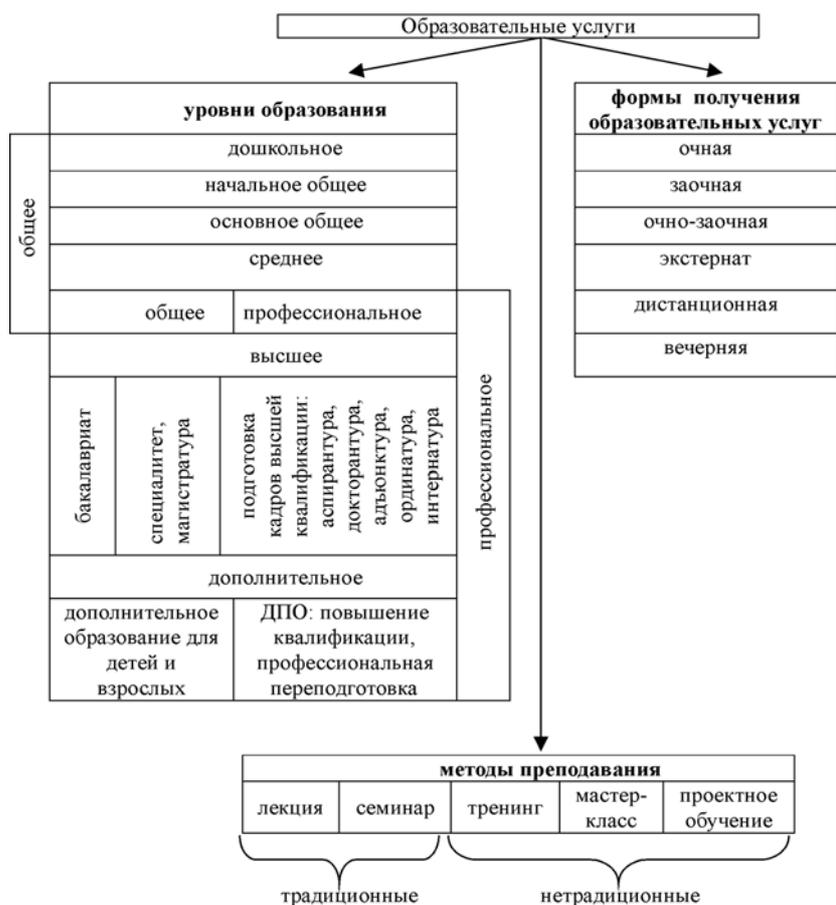


Рис. 1. Базовая классификация образовательных услуг

более высокой должностью. Чтобы обезопасить себя от последствий такого рода, работодатели иногда заключают с работниками договор, на основании которого, по окончании учебы работник обязан отработать на этом же предприятии определенное время. Но, несмотря на договор, человеческий фактор в данном случае может повлиять самым неожиданным образом, т. е. спрогнозировать ситуацию на 100 % невозможно.

Таким образом, делая вывод из описанных выше особенностей (мотивации обучающихся и отношение работодателей), можно сказать, что существует четыре основных целевых аудитории для продвижения образовательных услуг:

- 1) непосредственно сами потенциальные обучающиеся;
 - а) лица со средним образованием, не имеющие постоянной работы и средств для оплаты обучения в вузе (в том случае, если обучение платное), но имеющие материальную поддержку (например, со стороны родителей или других родственников);
 - б) лица со средним образованием, не имеющие материальной поддержки и вынужденные устроиться на работу;

в) лица со средним образованием мужского пола, не имеющие отсрочки от армии;

г) работающие люди, имеющие как минимум одно высшее образование;

д) женщины, находящиеся в декретном отпуске по уходу за ребёнком;

2) родители обучающегося или иные лица, оплачивающие обучение (кроме непосредственных потребителей и работодателей);

3) работодатели, оплачивающие обучение персонала;

4) лояльные потребители образовательных программ.

В соответствии с перечисленными целевыми аудиториями автором предложена модель целевых аудиторий образовательных программ, отличная от существующих тем, что она показывает взаимосвязи целевых аудиторий образовательных учреждений, с их потребностями, платежеспособностью и мотивацией к обучению (рис. 2).

Каждая из этих целевых аудиторий имеет индивидуальные особенности восприятия информации об образовательных услугах. Таким образом, одной из особенностей продвижения образова-

Таблица 1
Расширенная классификация образовательных услуг

Признак	Вид образовательной услуги
1	2
Продолжительность обучения	1) краткосрочные (до 1 года); 2) среднесрочные (до 3 лет); 3) долгосрочные (до 10 лет и более)
Степень территориальной значимости	1) международные; 2) федеральные; 3) региональные; 4) локальные
Форма обучения	1) очная; 2) заочная; 3) очно-заочная; 4) экстернат; 5) дистанционная; 6) вечерняя; 7) смешанные варианты: - очно-дистанционная, - очно-заочная-дистанционная, - заочно-дистанционная
Правовой статус образовательного документа	1) документ государственного образца: - диплом; - свидетельство; - удостоверение 2) документ негосударственного образца (напр.: сертификат)
Уровень профессиональной образовательной программы	1) среднее профессиональное; 2) высшее: - бакалавриат, - магистратура, - специалитет; - подготовка кадров высшей квалификации: аспирантура, адъюнктура, ординатура, интернатура, докторантура; 3) дополнительное образование: - дополнительные образовательные программы для детей и взрослых; - ДПО – программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки
Платность образовательной услуги	- платные образовательные услуги; - бесплатные (например, бюджетные)
Методы преподавания	1) нетрадиционные: - применение аудио-, видео- материалов, интернета; - тренинги; - игры; - мастер-классы; 2) традиционные методы:

тельных услуг является то, что для каждой из указанных выше целевых аудиторий должен использоваться индивидуальный подход в продвижении образовательных услуг. С практической точки зрения разработанная модель целевых аудиторий позволяет более полно охарактеризовать их потребности и более эффективно воздействовать на процесс принятия решения о покупке средствами маркетинга.

В зависимости от экономической и социальной ситуации в стране могут появляться и другие целевые аудитории. К

примеру, во время наступления экономического кризиса появилась целевая аудитория «работники, подверженные риску увольнения». Для них появились соответствующие образовательные программы. Речь идет, конечно, о программах дополнительного профессионального образования.

Особенности продвижения образовательных услуг выражаются в следующем.

1. Образование является специфической формой услуги, что сказывается непосредственным образом на способах продвижения образования [4].

2. Образование является очень многообразной услугой и может классифицировано по уровням образования, формам получения, методам преподавания, а также по продолжительности обучения, степени территориальной значимости, формам обучения, уровням профессиональной образовательной программы, правовому статусу образовательного документа, платности образовательной услуги, методам преподавания, теоретико-практическое соотношению учебного материала, практической и научной квалификации преподавательского состава, отраслевой направленности. Это многообразие образовательной услуги необходимо учитывать при продвижении.

3. Образовательные программы имеют четыре целевые аудитории: непосредственные потребители образовательной услуги – т.е., лица, планирующие обучаться на ДПО, лица, оплачивающие обучение (кроме непосредственных потребителей и работодателей), работодатели, оплачивающие обучение персонала, лояльные потребители образовательного учреждения. Для каждой из указанных целевых аудиторий должен использоваться индивидуальный подход в продвижении образовательных услуг [5].

4. У дополнительных образовательных программ не существует четко прописанных стандартов образования. Их задачей является наиболее полное удовлетворение разнообразных образовательных запросов общества. Это открывает перед ними больше возможностей по продвижению.

5. Образовательный процесс в сфере дополнительного образования имеет ряд отличительных особенностей: потребность в обосновании (смысле), осознание назревшей необходимости обучения, практическая направленность, потребность в самостоятельности, использование жизненного опыта и др. Эти особенности необходимо учитывать и в процессе продвижения [6].

Специфика аргумента продвижения заключается в том, что он должен характеризоваться резким преобладанием информативности и мотивации над эмоциональностью. Для российского рынка при продвижении образовательных услуг как раз и характерны преобладание информации над эмоциями, выдержанность, интеллектуальность, солидность.

Особенностью продвижения образования является также то, что при продвижении послевузовского или дополнительного образования наиболее эффективным будет ориентация на региональ-

ную печать, в т.ч. на специализированные издания [7].

Таким образом, при продвижении дополнительного образования необходимо учитывать ряд особенностей образовательного процесса. Соблюдение всех этих особенностей дополнительного образования даст высокую эффективность, как результат продвижения.

Литература

1. Сагинова, О.В. Маркетинг образовательных услуг / О.В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – №1. – С. 3-8.

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. Романова, И.М. Сущность, структура и особенности рынка образовательных услуг / И.М. Романова, О.М. Шевченко, В.А.Полупанова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. - №3. – С. 20-23.

4. Брезе Ю.В., Наумова Т.В. Организация маркетинговых коммуникаций: Учебное пособие. – Кемерово: КемТИПП, 2008. – 65с.

5. О рекламе : Федеральный закон РФ от 13 марта 2006 г. № 38 – ФЗ // Рос. газ. – 2006. – 15 марта.

6. Брезе Ю.В. Анализ спроса на рынке дополнительного профессионального образования г. Кемерово // Вестник Академии права и управления. 2012. – № 28. – С. 155-158.

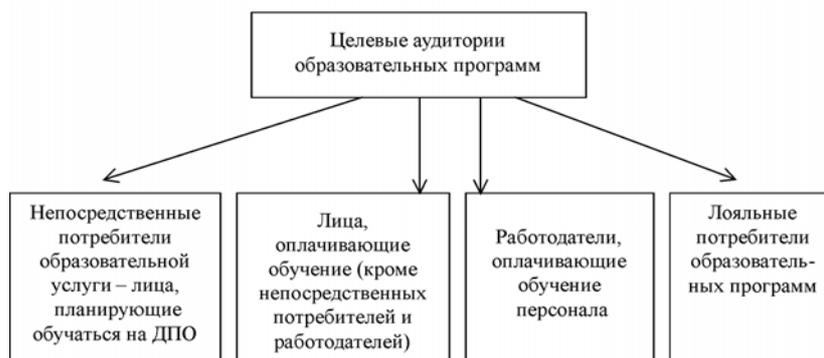


Рис. 2. Модель целевых аудиторий образовательных программ

7. Брезе Ю.В. Исследование предложения и специфики продвижения организаций на рынке дополнительного профессионального образования // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012 – № 2. – С. 152-157.

Classification criteria and various consumers of educational services as the factors of its progress

Breze J.V.

Plekhanov Russian University of Economics

The article reveals the author's view on the classification of educational services from the point of view of their promotion. The author also proposed a comprehensive classification of target audiences for promotion of educational services. As a result the peculiarities of promotion of educational services were revealed.

Keywords: promotion of educational services, the target audience for the promotion of educational services, especially the promotion of educational services.

References

1. Saginova, O. V. Marketing of educational services / O. V. Saginova // Marketing in Russia and abroad. – 2009. – No. 1. – Page 3-8.
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. Romanova, I.M. Sushchnost, structure and features of the market of educational services / I.M. Romanova, O. M. Shevchenko, V. A. Polupanov // Marketing in Russia and abroad. – 2012. - No. 3. – Page 20-23.
4. To Breza Yu.V., Naumova of T.V. Organization of marketing communications: Manual. – Кемерово: КемТИПП, 2008. – 65s.
5. About advertizing: The federal law of the Russian Federation of March 13, 2006 No. 38 – Federal Law // Grew. gas. – 2006. – March 15.
6. To Breza Yu.V. The analysis of demand in the market of additional professional education Кемерово // the Bulletin of Academy of the right and management. 2012. – No. 28. – Page 155-158.
7. To Breza Yu.V. Research of the offer and specifics of advance of the organizations in the market of additional professional education // the Bulletin of the Astrakhan state technical university. Series: Economy. – 2012 – No. 2. – Page 152-157.

Сфера бюджетного финансирования: некоторые проблемы обеспечения экономической ее безопасности

Янишевская Яна Андреевна,
студентка МГИМО

В настоящей статье рассматриваются проблемы, связанные с обеспечением экономической безопасности сферы бюджетного финансирования, а также меры по их преодолению.

Ключевые слова: экономическая безопасность, сфера бюджетного финансирования, источники и угрозы безопасности, проблемы обеспечения безопасности, меры их решения.

Чтобы понять значимость обеспечения экономической безопасности, на наш взгляд, вначале следует разобраться в исходных понятиях «сфера бюджетного финансирования», «обеспечение экономической безопасности». Для этого обратимся к Толковому словарю русского языка. Термин «сфера» имеет несколько значений. Вот одно из них: сфера - это «область, пределы распространения чего-нибудь»¹. Такое толкование, на наш взгляд, более близко к рассматриваемой в настоящей статье проблеме. Почему, постараемся ответить и на этот вопрос. Во-первых, понятие «сфера» очерчивает границы той или иной деятельности, образуя замкнутую поверхность. Во-вторых, это лишь часть всей общей деятельности. Между тем данный вид деятельности объединяет все то, что с ним связано. В-третьих, если принять деятельность в целом за основу, то отдельно взятый вид деятельности приобретает относительную лишь независимость. Он в большей мере тяготеет к центру. Эти рассуждения важны, когда пытаемся определить соотношение таких понятий, как «сфера», «отрасль». Вначале этимологическое значение слова «отрасль». Для этого снова обратимся к Толковому словарю русского языка. Как и сфера, отрасль также имеет несколько значений. Отрасль как «отдельная область деятельности ...»² больше подходит к затронутой нами проблеме. Как нам представляется, анализируемые понятия не имеют большой разницы, если не принимать во внимание то обстоятельство, что понятия «сфера» и «отрасль» в названном источнике приведены по отдельности. Отсюда мы полагаем, что названные понятия тождественны между собой.

Известно, что любая деятельность имеет цель. Не является в этом плане исключением и рассматриваемая нами область деятельности. Если в словаре «бюджет - это роспись доходов и расходов государства, предприятия или отдельного лица на определенный срок»³, то финансировать означает «снабдить денежными средствами, финансами»⁴. В экономической литературе финансирование употребляется как выделение средств или ресурсов для достижения намеченных целей. Из сказанного следует, что государство в данном случае обеспечивает в установленном порядке субъектам хозяйственной деятельности денежными средствами для нормального их функционирования в условиях рыночной экономики. На социальные нужды из государственного бюджета ежегодно выделяется значительная часть средств.

Думается, что без предварительного уяснения смысла и содержания используемой терминологии для объяснения происходящих в сфере бюджетного финансирования негативных процессов не представляется возможным сформулировать выводы, предложения и рекомендации по нейтрализации внутренних и внешних угроз.

Особо следует подчеркнуть, что сфера бюджетного финансирования, особенно в условиях кризиса в стране⁵, ключевой сегмент экономики наряду с ее реальным сектором. Устойчивое социально-экономическое развитие немислимо без наличия мощной и стабильной финансовой системы, включая финансовый рынок (рынок ценных бумаг, фондовый рынок, активы коммерческих банков, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды и др.).

Мы считаем весьма важным, разобравшись с понятием сфера бюджетного финансирования, столь же скрупулезно уяснить сущность и содержание термина «обеспечение экономической безопасности». Для этого будем двигаться от общего к частному.

Безопасность особая категория, характеризующая степень защищенности сферы бюджетного финансирования от разного рода угроз⁶. Специалисты в области экономической теории понятие «безопасность» связывают с состоянием, включая факторы, условия и механизм обеспечения этого состояния, явления⁷. При этом во внимание, прежде всего, берутся кризисы, скачки, угрозы⁸, катастрофы, кризисные риски, опасности. Иными словами, «безопасность категория теорий, объясняющих кризисы, катастрофы, негативные явления в социально-экономическом развитии»⁹.

Экономисты сущность экономической безопасности определяют «как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов»¹⁰.

К сожалению, определение понятия «экономическая безопасность» отсутствует в государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, утвержденной указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. N2 608.

Изучение экономической и юридической литературы позволяет сделать вывод о том, что сегодня среди ученых существуют различные мнения по вопросу о понятии и сущности экономической безопасности¹¹. Не вдаваясь в дискуссию, отметим, что экономическая безопасность - это совокупность экономических отношений, складывающихся между экономическими агентами по поводу экономических интересов и угроз, гарантирующих стране осуществление экономического суверенитета, конкурентоспособности и самодостаточности хозяйствующих субъектов, а также устойчивого функционирования высокотехнологических экономических структур, способствующих росту уровня и качества жизни населения в контексте обеспечения национальной безопасности.

Приведенное нами определение, безусловно, не является бесспорным. Экономическая безопасность как категория экономической теории не развивается вне права, она также очерчена правовыми нормами, исходящими из интересов общества и государства. Следовательно, вклиниваются в совокупность экономических отношений и правовые. Обеспечение экономической безопасности сферы бюджетного финансирования подразумевает наличие для этого механизма, который, по мнению автора, состоит из:

1) познавательной составляющей, являющейся основой для принятия оперативно-розыскных и иных мер. Формой ее реализации выступает мониторинг и анализ состояния криминогенной ситуации в сфере бюджетного финансирования. При этом применяются общенаучный диалектический метод познания, позволяющий комплексно и всесторонне проанализировать сущность обеспечения экономической безопасности, а также выявить особенности реализации данной функции подразделениями ЭБиПК. В качестве частно-научных методов рекомендуется применять: сравнительно-правовой метод, с помощью которого анализируется сущность и содержание экономического обеспечения экономической финансирования и бюджетной обеспечения, проводится соотношение безопасности сферы бюджетного системы страны; формально-логический метод, посредством которого могут быть выявлены и проанализированы элементы системы безопасности;

статистический метод, включающий в себя сбор и анализ данных о количестве полученной оперативно значимой информации, об источниках их получения, реализованных материалов, содержащих сведения о фактах преступного посягательства. Метод исследования документов желательнее использовать при изучении материалов, по которым принято решение о заведении дела оперативного учета либо легализации имеющихся в распоряжении сотрудников подразделений ЭБиПК материалов проверки сведений о фактах хищений бюджетных средств либо нецелевого их расходования. Метод юридико-технического анализа позволяет сформулировать и внести предложения по совершенствованию норм уголовного, уголовно-процессуального, оперативно-розыскного и экономического законодательства, регламентирующих способы и средства противодействия экономической коррупционной преступности, выступающими источниками угроз экономической безопасности сферы бюджетного финансирования;

2) нормативной составляющей, под которой понимается совокупность правовых норм, определяющих круг должностных лиц ОВД, их полномочия, а также правовые последствия осуществления или неосуществления предоставленных им оперативно-служебных полномочий;

3) субъективной составляющей, включающей в себя должностных лиц ОВД - субъектов ОРД, к числу которых отнесены: подразделения ЭБиПК, их руководители и подчиненные, а также оперативно-служебная деятельность данных субъектов по разработке и проведению ОРМ;

4) деятельностной составляющей, основным содержанием которой выступают оперативно-розыскные меры, применяемые подразделениями ЭБиПК в интересах защиты хозяйствующих субъектов и их собственности в сфере бюджетного финансирования от преступных посягательств. В свою очередь деятельность составляющая подразумевает такие компоненты, как организация и тактику применения комплекса оперативно-розыскных мер, варьируемых в зависимости от криминальной ситуации.

Обеспечение экономической безопасности рассматриваемой сферы основано в триединстве его элементов (принцип, метод и режим). Принцип непрерывного слежения за состоянием криминологической обстановки в сфере бюджетного финансирования выступает одним из основных. Разумеется, данный принцип не единственный, ибо есть и иные (закон-

ность, плановость, конспиративность и др.). Что же касается методов, то их также достаточно много (наблюдение, анализ, сравнение, моделирование и т.д.). Методы ОРД при обеспечении безопасности также применяются столь же активно, что и общенаучные. Обеспечение экономической безопасности в последнее время востребовано в режиме реального времени (онлайн). Это прежде всего обусловлено участвующими в преступлениях средствами, выделяемыми государством из бюджета страны.

Говоря об элементах, автор со своей стороны считает целесообразным систему обеспечения безопасности условно разделить на две взаимосвязанные между собой части: 1) статическую ее сторону (сами подразделения, их компетенция, показатели деятельности, система оценки); 2) динамическую (практическое приведение в действие всего механизма).

Комплекс оперативно-розыскных и иных мер (криминологического, экономического характера), будучи составной частью системы обеспечения безопасности, на наш взгляд, можно классифицировать в зависимости:

от субъекта его применяющего - на полномочия, реализуемые в рамках компетенции оперативного подразделения системы ОВД: а) подразделения ЭБиПК; б) УР; в) БСТМ и т.д.;

от объекта воздействия на полномочия: 1) оперативно-розыскные; 2) оперативно-справочные; 3) оперативно-поисковые;

от характера проводимых мероприятий: оперативно-профилактические; оперативно-розыскные; разведывательно-поисковые.

Как нам представляется, защита интересов государства в сфере экономики, прежде всего, от преступных посягательств¹² в условиях финансово-экономического кризиса приобретает особую актуальность. Думается, что трудно обеспечить интересы личности и общества, не защитив экономическую основу государства. Отсюда следует, что интересы государства, личности и общества теснейшим образом взаимосвязаны между собой.

Президент РФ, выступая на расширенном заседании коллегии МВД России, особо подчеркнул следующее: «сегодня перед экономикой нашей страны стоят непростые задачи. Нужно использовать все факторы для обеспечения стабильного развития и роста экономики. Ключевое значение имеет состояние предпринимательского климата, который складывается из надежных гарантий защиты

прав собственности, включая пресечение рейдерства. Все это предъявляет повышенные требования к работе подразделений МВД по борьбе с преступлениями в сфере экономики. Коррупция, уход от налогов, использование криминальных и полукриминальных схем деформируют деловую среду, лишают добросовестных бизнесменов стимулов к развитию. Защищая экономику от криминала, сотрудники МВД не должны преступать закон, вторгаться в нормальную работу предприятий, втягиваться в корпоративные конфликты хозяйствующих субъектов. Наказания за подобные действия должны быть жесткими и неотвратимыми: от кадровых до судебных решений»¹³.

Защита интересов государства в сфере экономики, на наш взгляд, в первую очередь подразумевает:

пресечение коррупционных преступлений, совершаемых высокопоставленными должностными лицами, в крупном и особо крупном размерах, а также связанных с воспрепятствованием законной предпринимательской деятельности. Расследование коррупционных преступлений, совершаемых в сфере использования государственного имущества, при реализации государственного оборонного заказа, как и прежде, остается ключевым направлением деятельности правоохранительных органов. На это обстоятельство акцентировал свое внимание и Президент РФ на расширенном заседании коллегии ФСБ России. В частности, он подчеркнул, что «одно из приоритетных направлений - борьба с коррупцией. Особое внимание нужно уделить фактам нецелевого использования средств и хищения бюджетных ассигнований, в том числе на гособоронзаказ. Следует пресекать попытки теневых махинаций, «которые приводят к курсовым скачкам, лихорадят финансовую систему страны»¹⁴. Последние громкие задержания во многом свидетельствуют о том, что в борьбе с коррупцией неприкасаемых у нас в России нет и быть не может»¹⁵. Задержан губернатор Сахалинской области Александр Хорошавин по подозрению в получении крупной взятки¹⁶. Вскоре после этого был задержан и вице-губернатор Челябинской области Николай Сандаков по подозрению в получении взяток в особо крупном размере (ч.б СТ.290 УК РФ), который «доил» бывшего сити-менеджера Озерска Евгения Тарасова, отбывающего срок за хищение 22,4 миллиона рублей из бюджета городского округа¹⁷.

Следует отметить, что начиная с 2011 г. к уголовной ответственности за кор-

рупционные преступления было привлечено 2487 лиц, обладающих особым правовым статусом. Среди них 37 депутатов законодательных органов субъектов, 1703 депутата и выборных глав органов местного самоуправления, 12 судей, 65 прокуроров, 213 адвокатов, 231 следователь МВД, 34 следователей ФСКН, 1 следователь ФСБ¹⁸;

принятие действенных мер 110 недопущению проникновения участников ОГ и ПС, коррумпированных должностных лиц в выборные органы власти. Как нам представляется, особенно важным при этом является снижение уровня криминализации ключевых отраслей экономики (оборонно-промышленный комплекс, ракетно-космическая отрасль, авиостроение, электроэнергетика, ЖКХ, сельское хозяйство), усиление борьбы с противоправным переделом собственности, а также активизация деятельности ОВД по предупреждению и раскрытию хищений и нецелевого использования бюджетных денежных средств;

вывод предприятий, осуществляющих деятельность в бюджетобразующих отраслях экономики, из-под контроля организованных преступных групп¹⁹. Одновременно, на наш взгляд, следует сконцентрировать внимание на выявление и раскрытие тяжких и особо тяжких преступлений экономической направленности, носящих международный и межрегиональный характер.

Не случайно МВД России в качестве одного из приоритетных направлений деятельности ОВД еще в 2014 г. определило защиту населения и государства от организованной преступности, коррупции и проявлений экстремизма, совершенствование форм и методов противодействия этнической преступности. Указанное направление в 2015 г. несколько было конкретизировано и оно сформулировано теперь в следующей редакции:

защита финансовых средств, выделяемых на инновационное развитие экономики и крупнейшие инвестиционные проекты, борьба с организованной преступностью, в том числе этнической, коррупцией и нарушениями законных прав субъектов экономической деятельности;

защиту бюджетных средств, выделяемых на развитие жилищно-коммунального хозяйства, а также на реализацию социальных государственных проектов. Денежные средства, выделяемые на модернизацию и поддержание деятельности объектов ЖКХ, а также находящиеся на счетах товариществ собственников жилья и управляющих компаний, нередко стано-

вятся предметом преступного посягательства. Установление местонахождения имущества и ценностей, добытых преступным путем, должностных лиц, подозреваемых в совершении преступлений коррупционной направленности, должно стать одной из основных задач на этапе доследственной проверки материалов.

Объектом притяжения ОГ и ПС стал и ТЭК. Магистральные нефте- и нефтепродуктопроводы, газопроводы и рынки нефтепродуктов в силу финансового благополучия даже в условиях кризиса оказались прикованными вниманием со стороны криминальных структур. Для реконструкции и перевооружения, замены основных фондов предприятий ТЭК выделены и осваиваются значительные бюджетные и внебюджетные средства²⁰;

разработку и реализацию комплекса мер, направленных на недопущение сбыта контрафактной продукции, недоброкачественных и опасных для жизни и здоровья потребителей товаров народного потребления, в том числе поступающих в обход таможенного декларирования.

Преступные группировки, в том числе этнические, налаживают поставки контрафактных комплектующих и запасных частей к транспортным средствам и объектам инфраструктуры железнодорожного, воздушного и водного транспорта. Для них сфера экономики транспорта не является исключением в поисках извлечения доходов, ибо она реализует на сегодня структурно-инвестиционную программу государственного финансирования.

Нельзя не отметить то, что криминальные структуры, учитывая высокий спрос, налаживают производство и распространение фальсифицированных лекарственных средств.

Защита интересов государства в сфере экономики также предполагает:

· принятие комплекса мер по выявлению и пресечению преступлений, связанных с недружественным поглощением предприятий и организаций (рейдерством). В целях получения информации упреждающего характера о подозрительных фактах ликвидации и реорганизации юридических лиц, изменениях в составе учредителей и акционеров, на наш взгляд, целесообразно наладить взаимодействие с государственными органами, осуществляющими регистрацию и оформление имущественных и своевременное выявление и пресечение преступлений, связанных с хищениями и нецелевым использованием бюджетных средств, выделяемых на подготовку и проведение чемпионата мира по футболу 2018 года;

- обеспечение заслона криминальному захвату и монополизации рыночных отношений в сфере потребительского рынка. Для этого следует укреплять взаимодействие с органами прокуратуры и органами ФСБ и основные усилия направлять на борьбу с коррупцией;

- разработку и осуществление мер, направленных на борьбу с преступлениями, связанными с криминальными банкротствами стратегических предприятий и организаций.

Чтобы обеспечить защиту интересов государства, на наш взгляд, нельзя ограничиваться лишь названными направлениями деятельности правоохранительных органов. Имеются и иные, к числу которых мы относим:

- выявление и пресечение коррупционной деятельности должностных лиц, оказывающих содействие организованным группам и преступным сообществам, контролирующим нелегальное функционирование игорных заведений;

- перекрытие каналов и источников финансирования терроризма и экстремизма²¹. Противопривлекательная деятельность лидеров и активных участников радикальных организаций и объединений подлежит документированию в первоочередном порядке;

- раскрытие и расследование преступлений, связанных с незаконной банковской деятельностью, незаконным обналичиванием и противоправным выводом денежных средств за границу, легализацией имущества и денежных средств, полученных преступным путём.

Разработка и принятие системы мер по обеспечению экономической безопасности сферы бюджетного финансирования, как показало проведенное нами выборочное исследование, немыслимо без наличия заблаговременной разработки самой Концепции обеспечения экономической безопасности сферы бюджетного финансирования. По мнению автора настоящей статьи, такая Концепция может быть представлена в виде системы взглядов на организацию и достижение качественно нового, более высокого уровня ее обеспечения, эффективной защиты от существующих угроз при осуществлении ОРД в указанной сфере. Ее основной целью должна выступать дальнейшее развитие экономической безопасности сферы бюджетного финансирования, создание приемлемых для этого условий посредством своевременного предупреждения и нейтрализации угроз.

Данная цель достигается посредством принятия правовых, социально-экономи-

ческих и иных мер. К их числу наряду с другими, на наш взгляд, следует отнести:

- осуществление глубокого мониторинга криминогенной ситуации в сфере бюджетного финансирования;

- создание условий для своевременного получения упреждающей информации о возможных хищениях бюджетных средств и их нецелевого расходования. К числу источников угроз наряду с хищениями следует отнести и преступления коррупционной направленности в виде распиллов, откатов, дачи взяток;

защиту бюджетных средств от преступных посягательств с использованием оперативно-розыскных сил, средств, методов и мероприятий. Чтобы не оставить без внимания все звенья единой цепи, бюджетное финансирование условно можно разбить на несколько стадий: выделение средств; их распределение; целевое расходование (освоение средств), наконец, осуществление контрольно-надзорной функции правомочными на то органами. Как показывает практика, подавляющее большинство преступлений экономической направленности выявляется на стадии освоения бюджетных средств. Только в прошлом году было выявлено 9320 преступлений, связанных с освоением бюджетных средств. Материальный ущерб от которых составил 15,2 млрд. рублей²².

Совокупность принципов, на которых основано обеспечение экономической безопасности сферы бюджетного финансирования, выступает не менее важным элементом системы безопасности. Среди них, по мнению автора, ключевыми являются: соблюдение законности при принятии мер, конспирации, а также сочетание гласных и негласных методов и средств.

Комплексное использование сил и средств, наступательность (опережение противоправных действий) по степени их значимости несколько не уступают вышеперечисленным.

Суммируя сказанное, приведем авторское понятие «обеспечение экономической безопасности сферы бюджетного финансирования». Как нам представляется, это система правовых, социально-экономических, организационных и иных мер, принимаемых в первую очередь правоохранительными органами на основе мониторинга состояния криминогенной ситуации, складывающейся на объектах названной сферы, в целях ее стабилизации до социально приемлемого уровня.

Говоря о мерах обеспечения экономической безопасности в сфере бюджет-

ного финансирования, нельзя не отметить то обстоятельство, что помимо традиционных в комплексе мер есть и совершенно новые, продиктованные не только состоянием борьбы с преступностью в сфере экономики, но и научно-техническим прогрессом (глобальная сеть Интернет, мобильная связь, банк-клиент, пластиковые карта, оформление и передача электронных документов – отказ от бумажного варианта). До недавнего времени, в условиях плановой экономики, об этих новшествах правоохранительная система в целом, а также преступная среда мало чего знали. Рыночные преобразования во всех областях жизнедеятельности людей, свободное перемещение товаров из одной страны в другую во многом обусловили дальнейшее бурное развитие науки и техники.

Достаточно сложно опережать действия преступников, владеющих и использующих современные технические средства связи, видеофиксации, негласного прослушивания и наблюдения за перемещением интересующих им объектов.

К сожалению, во многом по этой причине последствия совершенных преступлений в сфере экономики лишь спустя некоторое время становятся очевидными и получают правовую оценку со стороны правоохранительных органов. Неотвратимость ответственности за содеянное, как основной принцип правоохранительной деятельности, в силу технической оснащенности криминальных структур (их превосходства) пока что не всегда реализуется. Здесь нельзя не отметить и высокий уровень латентности совершаемых в сфере экономики преступлений.

В решении коллегии от 3 марта 2015 г. №2 1 км «Об итогах оперативно-служебной деятельности органов внутренних дел и служебно-боевой деятельности внутренних войск МВД России в 2014 году и задачах на 2015 г.» особо подчеркивается, что в 2014 г. на четверть меньше выявлено преступлений экономической направленности, в том числе на 12,8 % - налоговых. Сократилось количество выявленных экономических преступлений, квалифицируемых как тяжкие и особо тяжкие (- 20,6 %). В этом же документе отмечается, что безынициативностью характеризовалась работа по выявлению преступлений государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления (- 27 %), а также квалифицированных мошенничеств (- 41,4 %) и преступлений, связанных с Финансово-кредитной системой (- 20,5 %).

Как видим, деятельность ОВД по основным показателям их оценки не соответствует реально складывающейся на объектах экономики криминальной ситуации. Наиболее прибыльные отрасли (ТЭК, ЛПК, АПК, финансово-кредитная система, потребительский рынок, сфера производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции, добычи и переработки водных биоресурсов), как известно, оказались под криминальным влиянием. Их декриминализация потребует объединение усилий не только правоохранительных и контрольно-надзорных органов, но и бизнес сообщества (ассоциации, компании, агентства и т.п.).

Основные причины, по мнению автора, кроются в череде реформ в системе ОВД, частом изменении системы их оценки по линии борьбы с экономическими преступлениями, сокращении штатной численности, в частности, подразделений ЭБиПК, их низким профессиональном мастерстве. Кроме того, постоянно вносимые в законодательные акты изменения и дополнения, прямо или косвенно влияющие на состояние борьбы с преступлениями в сфере экономики, не могли не сказаться на организации деятельности ОВД в целом. К тому же судебная практика в регионах складывается по-разному, что потребует немало времени, чтобы наработать практику применения уголовно-правовых норм.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности сферы бюджетного финансирования далеко неразработанная проблема, суть которой заключается в разрешении противоречий между потребностью совершенствования системы защиты бюджетных средств от преступных посягательств, и современным состоянием научно-обоснованных представлений об этой деятельности. Ее решение имеет существенное значение для повышения эффективности правоохранительной деятельности.

Ссылки:

1 Ожегов С.И.; Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. - М., 1999. С. 782.

2 Там же. С.478.

3. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Указ. словарь. С. 66.

4 Там же. с.853.

5 Об утверждении Плана первоочередных мероприятий 110 обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году: рас-

поряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р.

6 Антонов В.В., Иванов П.И. Шегабудинов Р.Ш., Сафиюлина П.Р. Экономическая безопасность и криминализация аграрного сектора "Экономики: Учебное пособие. - М., 2008. С.7.

7 Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. С. 15.

8 Под угрозами экономической безопасности следует понимать негативное влияние криминальной ситуации, исходящей от внутренних и внешних источников опасности, на устойчивое развитие экономики страны, социально-политическую стабильность и самостоятельность государства, а также реализацию бюджетной политики государства, создание в стране благоприятного инвестиционного климата (Угрозы экономической безопасности в сфере деятельности Департамента экономической безопасности МВД России: Аналитическая записка. Подготовлена [10 итогам 2005 г. Управлением анализа и выработки стратегических решений ДЭБ МВД России. - М., 2005. - С.2).

9 Там же. С. 101.

10 Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. С.48.

11 Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их содержание // Вопросы экономики. 1994. N2 12; Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. - М., 1997. - С. 28-32; Экономическая безопасность: производство - финансы - банки / Под ред. В.К. Сенчагова. - М.: Финстатинформ, 1998; Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация. - М.: Финстатинформ, 2002.

12 Автор настоящей статьи в первую очередь имеет в виду экономическую преступность, которую «можно рассматривать как совокупность преступлений, носящих корыстный характер, совершаемых в сфере экономики, посягающих на собственность и другие законные интересы потребителей, хозяйствующих субъектов, кредиторов и государства, а также на порядок обеспечения экономической безопасности». См. об этом: Организация деятельности органов внутренних дел по предупреждению преступлений: учебник. В 2-х частях. Часть 2. М.: Академия управления МВД России, 2013. с.53.

13 Коллегия МВД России. Владимир Путин: «Необходим кардинальный перелом правоохранительной системы» // Академические вести. 2015, март, N2 3 (1069). - М.: Академия управления МВД России. С. 1.

14 Президент Владимир Путин поставил задачи перед ФСБ. Литухина К. Запугать не получится / Рос. газ .. 2015, 27 марта. № 64 (6635). с.2.

15 Глава президентской администрации Сергей Иванов, выступая на расширенной коллегии Следственного комитета РФ еще раз подчеркнул это обстоятельство. См.: Григорьева Е Патухина К. Следствием установлено // Рос. газ., 2015, 27 февраля, № 41 (6612). С.3.

16 Следствие. Губернатор Сахалинской области задержан 110 подозрению в получении крупной взятки. Козлова Н, Политое Ю, Новиков А. Остро Сахалин // Рос. газ., 2015, 5 марта, № 45 (6616). С. 1.

17 Криминал. Задержан вице-губернатор Челябинской области. Пинкус М, Дашков И. По всей строгости // Рос. газ., 2015, 27 марта, N2 64 (6635). С.7.

18 Козлова Н Причины и следствие / Рос газ., 2015, 15 января, N2 4 (6575). С. 1,6.

19 Усиление противодействия МВД организованной преступности предполагает: а) своевременное выявление источников финансирования ОП и ПС; б) отработку объектов экономики, находящихся под их криминальным влиянием; в) установление фактов легализации денежных средств, добытых преступным путем.

20 Правительство. Развитие ТЭК в ближайшие 20 лет потребует 2,5 триллиона долларов инвестиций. Кузьмин В. Любовь к электричеству // Рос. газ., 2015, 19 марта, № 56 (6627). С.3.

21 Шегабудинов Р.Ш. Актуальные проблемы противодействия финансированию терроризма и экстремизма // Вестник Московского университета МВД России. - М., 2014, N2 8. С. 102-107

22 См.: Информационно-справочные материалы об итогах оперативно-служебной деятельности ГУЭБиПК МВД России за 2014 г. - М., 2014. С. 13.

Sphere of the budgetary financing: some problems of ensuring its economic security

Yanischevskaya Ya.A.

MGIMO

In the present article the problems connected with providing economic security of the sphere of the budgetary financing, and also a measure for their overcoming are considered.

Keywords: economic security, sphere of the budgetary financing, sources and threats to security, problems of safety, measure of their decision.

Управление рисками в развитии рынка франчайзинговых услуг

Латкин Александр Павлович, доктор экономических наук, руководитель института подготовки кадров высшей квалификации, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, alexandr.latkinp@vvsu.ru,
Беленец Павел Станиславович, аспирант кафедры международного маркетинга и торговли Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, public@mail.ru,

Статья посвящена управлению рисками, которые присущи франчайзинговой модели ведения бизнеса. Проанализированы причины возникновения рисков, характерные для использования франчайзинга в развитых и развивающихся рынках. Представлен обзор различных классификаций и типологий рисков франчайзинговой модели ведения бизнеса, отмечены их достоинства и недостатки. Сформулированы рекомендации в отношении выявления рисков франчайзинговой модели ведения бизнеса и способов их минимизации.

В качестве перспективного метода минимизации юридических рисков ведения франчайзинговой деятельности, который позволит учитывать трансформацию, усовершенствование и инновационные изменения, происходящие в области франчайзинговых отношений и развитии самих франшиз, в работе предложено использовать страхование рисков, включающее FDD - правозащитное страхование, Errors & Omissions - страхование профессиональной ответственности сторон договора, EPLI - страхование гражданской ответственности, D&O (Directors & Officers) - страхование ответственности директоров, акционеров, наблюдательного совета и т.д.

Ключевые слова: рынок, франчайзинг, услуги, договор, отношения.

Франчайзинг является одним из эффективных и распространенных инструментов рыночного механизма. Мировая практика убедительно свидетельствует о том, что франчайзинг - это перспективный способ ведения бизнеса, который позволяет поддерживать не только развитие малого предпринимательства, но и всей хозяйственной системы в целом [1]. Кроме того, франчайзинг является альтернативной формой выхода на зарубежный рынок, а также одной из действенных стратегий формирования сбытовой сети компании за рубежом.

Однако франчайзинговым отношениям, как и любым другим отношениям в предпринимательской сфере, присущи специфические риски, которые возникают в процессе взаимодействия субъектов и оказывают прямое влияние на эффективность их сотрудничества и результативность построения и ведения бизнеса в целом. В процессе установления франчайзинговых отношений особое внимание следует уделить адаптации к внешней среде, так как именно она инициирует больше всего рискованных ситуаций, причем это важно как для франчайзера, так и франчайзи. Причины риска охватывают весь спектр деятельности субъектов франчайзинговых отношений и их взаимосвязи как с политической, социальной, законодательной средой, так и с другими субъектами рынка [2]. Большинство причин характеризуется высоким уровнем неопределенности, что затрудняет оценку рисков и принятие соответствующих решений по недопущению или уменьшению их негативных последствий.

Таким образом, для выработки адекватных и эффективных мероприятий, которые позволят предупредить и нивелировать негативные последствия рисков франчайзинговой модели ведения бизнеса, необходимо эти риски выявить и корректно идентифицировать, что обуславливает актуальность, теоретическую и практическую значимость проводимого исследования.

Вопросы развития франчайзинговых отношений разрабатываются такими известными зарубежными учеными-экономистами как С. Берли, Д. Берч, Дж. Вон Эйкен, Ж. Дельт, Р. Кейвс, А. Конинсберг, Е. Ленц, А. Мендельсон, Я. Мюррей, Дж. Пребл, Р. Розенберг, С. Силинг. Отдельные аспекты рискованности заключения франчайзингового договора представлены в работах А. Кузьмина, Т. Мирончука, И. Селиверстова, Л. Марчука, А. Цирата, М. Бедринца и других. Проблемам управления рисками франчайзинговых отношений уделяют внимание в основном зарубежные авторы к числу которых можно отнести: Ф. Лафонтана, Б. Смарт, К. Бенджамин, М. Мендеса и др.

Однако еще достаточно широкий круг вопросов теоретического и практического характера, касающихся исследования рисков использования франчайзинговой модели ведения бизнеса, методов и способов управления ими остается мало изученным и недостаточно исследованным.

Итак, принимая во внимание вышеизложенное, цель статьи заключается в рассмотрении причин возникновения рисков и их различных видов в процессе использования франчайзинговой модели ведения бизнеса, изучении способов и методов минимизации и управления рисками.

Риск - это объективная категория, содержание которой заключается в возможности наступления неблагоприятных последствий независимо от поведения лиц [3].

Ряд авторов, особенно из развивающихся государств, считают, что риски, присущие франчайзинговой деятельности, обусловлены:

- неосведомленностью предпринимателей относительно правил ведения бизнеса, что, в свою очередь, влияет на результат их деятельности;
- отсутствием между субъектами понимания о правилах поведения при заключении франчайзингового договора; несоблюдением рекомендаций франчайзинговых ассоциаций;
- несовершенным законодательством, которое не обеспечивает порядка регулирования франчайзинговых отношений, что влечет за собой большое количество мошенничеств и разного рода махинаций;
- непоследовательность экономической политики и нестабильность развития экономической системы государства;
- слабая защита интеллектуальной собственности [4,5].

В свою очередь в развитых странах, которые уже прошли первоначальный этап становления и развития франчайзинга, сформировали необходимые для этого стимулы; разработали нормативно-законодательное обеспечение, адекватно защищающее и франчайзера, и франчайзи; усовершенствовали механизмы финансовой поддержки и предоставления первоначального капитала для открытия бизнеса, эксперты выделяют всего два фактора возникновения риска в процессе ведения бизнеса с использованием франчайзинга – это несовпадение культурных ценностей и географическая отдаленность [6,7,8].

Изучение научного и практического наследия в области организации франчайзинга свидетельствует о том, что на сегодняшний день существует огромное количество различных подходов, концепций и мнений к определению, выявлению, классификации рисков франчайзинговой деятельности.

Традиционно авторы рассматривают риски франчайзинговой модели ведения бизнеса с точки зрения франчайзи и франчайзера, полагая, что именно эти две стороны рискуют в процессе заключения и исполнения франчайзингового договора.

Риски в деятельности франчайзи: риск нарушения территориальных условий, риск возникновения непредвиденных расходов, риск потери права выбора поставщиков, риск потери самостоятельности в ценообразовании, риск неожиданного расторжения соглашения [9].

Риски в деятельности франчайзера: риск неправомерного использования интеллектуальной собственности, риск потери материальных ценностей, риск непокрытия убытков, риск неправомерного перераспределения ответственности, риск неполучения прибыли, риск неожиданного расторжения соглашения, риск проведения неэффективной кадровой политики франчайзи, риск потери репутации франчайзером из-за невыполнения обязательных условий франчайзи, риск потери конкурентных преимуществ по причине разглашения франчайзи секретной информации конкурентам, незаконное использование прав франчайзера франчайзи; отказ от выплаты роялти [10, 11].

По мнению автора, представленный перечень рисков является достаточно широким и объемным, однако нацеленность только на участников франчайзингового договора является не всегда оправданной, поскольку возникновение

определенных рисков не зависит ни от франчайзера, ни от франчайзи, соответственно упущение их из виду может нивелировать всю полезность применяемой системы борьбы с рисками.

В контексте классификации рисков по типам участников франчайзинговых отношений особое внимание привлекает позиция зарубежных исследователей Martin R.E. и Ricketts M., которые считают, что в качестве субъектов, которые несут на себе риски использования франчайзинговой модели ведения бизнеса, следует рассматривать неделимый триумвират общества, правообладателя и пользователя [12].

Итак, ключевой риск для общества заключаются в том, что благодаря использованию франчайзинговой модели ведения бизнеса могут создаваться тресты, картели, корпорации и т.д., которые будут решающим образом влиять на ценообразование на рынке. Для правообладателя риски использования франчайзинговой модели ведения бизнеса непосредственно связаны с его обязанностями, а именно с теми, которые предполагают передачу франчайзи коммерческой и технической документации, а также прочей информации, необходимой ему для реализации его прав, следующих из договора франчайзинга.

Риски пользователя проявляются следующим образом:

во-первых, под видом франчайзинга может быть завуалирована пирамидальная организация;

во-вторых, для пользователя не исключен риск того, что правообладатель может другим пользователям предоставлять коммерческую тайну в более расширенном виде, чем ему, что приводит к недобросовестной конкуренции и формированию неравных условий для различных пользователей;

в-третьих, не исключены случаи предоставления некачественной продукции самим правообладателем.

В целом позиция рассматриваемых зарубежных исследователей представляется вполне приемлемой и аргументированной, однако, по мнению автора, ее у нее такой же недостаток, как и у предыдущего подхода - она требует дополнения рисками более высокого порядка, которые возникают и действуют на макроуровне, и не зависят ни от правообладателя, ни от пользователя, ни от общества в целом.

Достаточно обоснованный перечень макрорисков, сопровождающих франчайзинговую модель ведения бизнеса, пред-

ложен Бунич Г.А. и Федякиной Л.В. [13], в состав которых авторы включают: нестабильность развития экономики страны; отсутствие правового обеспечения франчайзинга; отсутствие опыта применения франчайзинговой модели в стране и высокий риск ведения деловой активности субъектов франчайзинговой системы; отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности.

Риски использованием франчайзинговой модели на микроуровне Бунич Г.А. и Федякина Л.В. приравнивают к классическим рискам ведения предпринимательской деятельности, не выделяя при этом специфических черт и характеристик франчайзинговых отношений. Собственно отстраненность от особенностей франчайзинговых отношений является недостатком предложенной учеными классификации.

Итак, подводя итоги проведенному анализу можно сделать следующий вывод. На сегодняшний день в научно-практической литературе выделены различные типологии и классификации рисков, которые в том или ином виде проявляются и существуют в реальной жизни, а также идентифицируются участниками франчайзинговых отношений.

По мнению автора, с целью устранения недостатков многих подходов, которые слишком детализируют трактовку рисков франчайзинговой деятельности, а также предлагают излишне раздробленную их классификацию, которая, по сути, не позволяет проанализировать ситуацию в целом и соответственно выработать методику их нивелирования путем устранения первопричины рисков, а не их проявления на каждом конкретном уровне, представляется целесообразным идентификацию рисков проводить через призму двойственной природы франчайзинга, который, с одной стороны, рассматривается как особый вид экономических отношений, а с другой – как правовое явление.

Таким образом, все риски франчайзинговой деятельности целесообразно разделить на две укрупненные группы:

1. Финансовые риски, которые представляют собой вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [14]. Финансовые риски связаны с быстрой сменой экономической ситуации в стране и конъюнктурой рынка, расширением сферы финансовых отношений, появлением новых финансовых технологий и инструментов. В состав финансовых рисков входит: снижение

финансовой стабильности и платежеспособности, инфляционный риск, валютный риск, налоговый риск и другие.

2. Юридический риск - это имеющийся или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за нарушения или несоблюдения требований законов, нормативно-правовых актов, соглашений [15].

Предложенный подход позволит усовершенствовать и формализовать процедуру выявления и идентификации рисков использования франчайзинговой модели для ведения бизнеса.

Исследование существующих способов минимизации рисков свидетельствует о том, что их состав достаточно статичен, это позволяет, с одной стороны, с заданной степенью эффективности снизить риски, а, с другой - не дает возможности повысить желаемые результаты, поскольку указанная статичность не коррелирует с переменчивой, турбулентной окружающей средой, характеризующейся высокой степенью неопределенности; кроме того, она не способна учитывать трансформацию, усовершенствование и инновационные изменения, происходящие в области франчайзинговых отношений и развитии самих франшиз.

Таким образом, принимая во внимание имеющиеся наработки и современные требования рынка, глобализацию хозяйственных отношений, автор предлагает использовать эффективный и действенный инструмент минимизации рисков, который получил широкое распространение во многих областях хозяйственной деятельности, но не нашел своего применения во франчайзинговых отношениях, в силу отсутствия механизма его реализации и необходимого методологического обеспечения. Этим инструментом является страхование рисков.

Итак, с учетом того, что франчайзинговый договор подразумевает предоставление проекта ведения «бизнеса под ключ», то представляется целесообразным программу страхования рисков сделать неотъемлемой частью данного договора. Программа страхования может включать в себя несколько пакетов, которые будут либо стандартизированными, либо разработанными специально, с учетом особенностей франчайзинговой сети. Страхование франчайзинговых рисков позволит повысить доверие и безопасность, укрепить связи между участниками франчайзингового договора, а также другими партнерами, и, как результат, улучшить имидж и репутацию франчайзера, сделать продаваемую им фран-

шизу более привлекательной и надежной.

По мнению автора, для достижения максимальной эффективности программа страхования должна разрабатываться франчайзером совместно со страховщиком, поскольку франчайзер знает все особенности и специфические черты своего бизнеса, его уязвимые места и рискovanность ведения, а страховщик сможет формализовать знания франчайзера и корректно отобразить их в договоре. Подобное сотрудничество является залогом успешности включения страхования в структуру франчайзинговых отношений и одновременно позволит предотвратить перекосы в распределении ответственности между франчайзером и франчайзи, избежать формирования неправильного или недостаточного страхового покрытия, а также уменьшить риски для самой страховой компании.

Рассматривая вопросы страхования, не будем подробно останавливаться на страховании финансовых рисков, поскольку данная практика получила широкое развитие во всем мире, в самых разных сферах деятельности, поэтому автор убежден, что адаптация имеющихся методик к страхованию франчайзинговой деятельности не потребует значительных усилий и корректировок.

Наибольший интерес в данном случае представляет страхование юридических рисков, которые могут проявлять себя самым неожиданным образом, что вызывает определенные затруднения в процессе их идентификации, оценки и управления. С этой целью предлагаем обратить внимание на инновационные виды страхования, которые позволяют учесть многогранность юридических рисков.

Представляется, что страхование юридических рисков франчайзинга может быть реализовано в двух направлениях:

- FDD - правозащитное страхование, которое позволяет страхователю защищать свои интересы в бизнесе, а также страховать расходы, связанные с юридической защитой своих прав и имущественных интересов [16];

- errors & omissions (E&O, ошибки и допущения). Данный вид страхования заключается в страховании профессиональной ответственности различных сторон соглашения [17]. Благодаря подобному страхованию возможно защитить бизнес-активы франчайзера от претензий, которые могут возникнуть в результате консультации, экспертизы или профессиональных услуг, которые он предоставляет. Франчайзер подвержен рис-

ку судебного преследования со стороны франчайзи, который может предъявить иск о понесенных убытках или причинении какой-либо вреда его бизнесу в результате небрежности, ошибок или упущений допущенных со стороны франчайзера. Данный вид страхования также абсолютно симметрично позволяет защитить права и бизнес франчайзи, когда франчайзер предъявляет к нему претензии, касающиеся недополучения прибыли, возникновения репутационных рисков или ухудшения имиджа марки вследствие допущенных франчайзи ошибок и принятия необоснованных или неверных допущений. E&O страхование, кроме того, позволяет возместить потерю доходов из-за времени, проведенного в суде, а также прочих расходов, которые могут быть понесены в процессе защиты собственных интересов.

По мнению автора, страхование FDD и E&O - это одни из самых перспективных видов страховой защиты франчайзинговой деятельности от юридических рисков, поскольку они являются очень гибкими и позволяют учесть специфику и франчайзинга, как такового, и интересы участников франчайзинговых отношений. Более того, страхование FDD и E&O не предполагает наличие стандартизированных пакетов услуг, т.е. в каждом конкретном случае программа страхования подбирается индивидуально.

Необходимо также отметить, что для страхования юридических рисков франчайзинга могут применяться и более традиционные виды страхования, предварительно адаптированные к особенностям франчайзинговой деятельности. К таким видам страхования можно отнести:

- EPLI (employment practices liability insurance) – страхование гражданской ответственности;

- D&O (Directors & Officers) – страхование ответственности директоров, акционеров, наблюдательного совета и т.д.

На рисунке 1 схематично представлена разработанная автором укрупненная программа страхования рисков франчайзинговой деятельности.

Резюмируя результаты проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Франчайзинговой деятельности, как и любому другому виду предпринимательства, присущи специфические риски, имеющие место в отношениях между участниками франчайзингового договора и оказывающие прямое влияние на эффективность их сотрудничества и результативность построения и ведения бизнеса.

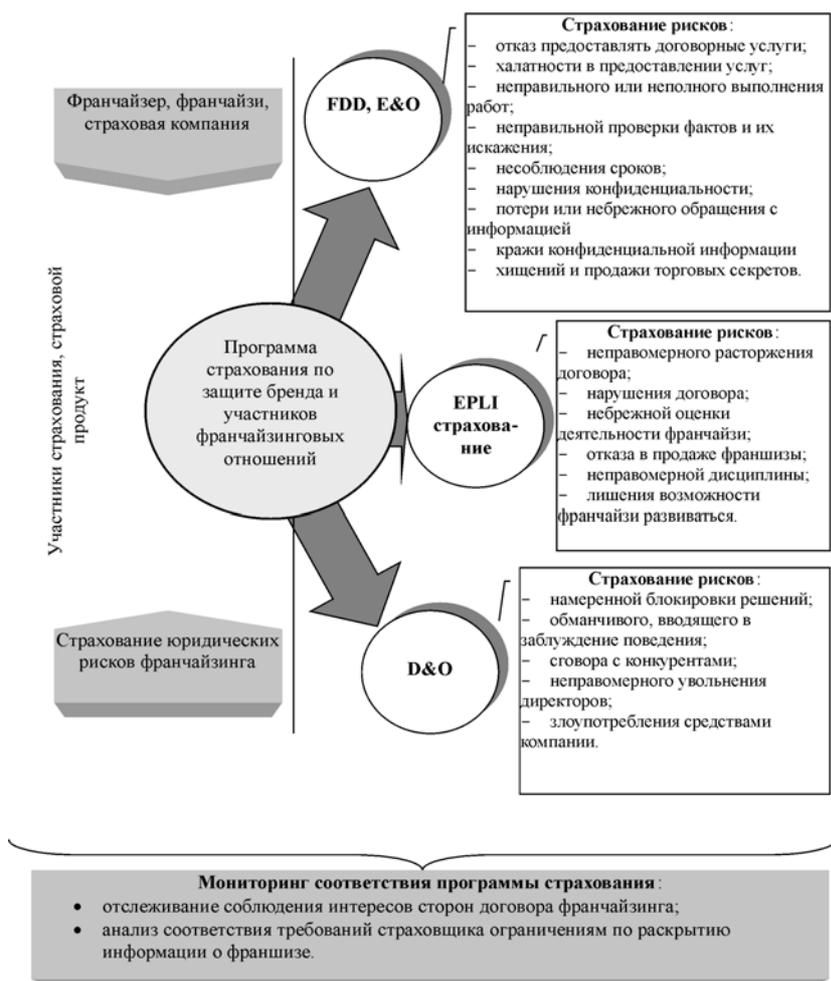


Рис. 1 Структура программы страхования юридических рисков франчайзинговой деятельности

Причины возникновения рисков исследователи разделяют в зависимости от уровня развития экономической системы, в рамках которой реализуются франчайзинговые отношения. В результате в работе представлено два подхода к объяснению факторов, провоцирующих возникновение рисков франчайзинговой деятельности – с позиции развивающихся и развитых государств. Анализ существующего научно-практического наследия позволяет сделать вывод о том, что существует широкий перечень различных подходов к классификации и группировке рисков. Каждый из подходов имеет свои достоинства и недостатки. С целью ликвидации первопричин и предупреждения возникновения рисков использования франчайзинговой модели для ведения бизнеса, а не устранения их на каждом конкретном уровне и этапе реализации франчайзинговых отношений, автором предложено идентифицировать риски через призму двойственной природы франчайзинга, таким образом, выделяя финансовые и правовые риски.

Наработанные способы и методы минимизации рисков, в большинстве своем, достаточно статичны, что гарантирует достижение определенного результата, но не дает возможности его улучшить либо адекватно отреагировать на нестандартные ситуации и появление новых уязвимых мест. В качестве перспективного метода минимизации юридических рисков ведения франчайзинговой деятельности, который позволит учитывать трансформацию, усовершенствование и инновационные изменения, происходящие в области франчайзинговых отношений и развитии самих франшиз, в работе предложено использовать страхование рисков, включающее FDD – право-защитное страхование, Errors & Omissions – страхование профессиональной ответственности сторон договора, EPLI – страхование гражданской ответственности, D&O (Directors & Officers) – страхование ответственности директоров, акционеров, наблюдательного совета и т.д.

Литература

1. Ашуров Ф.А. Франчайзинг – инструмент развития бизнеса // Вестник Университета. - 2013. - №5. - С. 113-117.
2. Панюкова В.В. Управление продажами франшиз в условиях межгосударственной интеграции // Менеджмент в России и за рубежом. - 2014. - №1. - С. 83-90.
3. Козлова Г.В. Управление рисками, а не исключение рисков // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. - 2014. - №3(22). - С. 95-98.
4. Панюкова В.В. Риски и возможности продажи франшизы // Управление продажами. - 2012. - №5. - С. 304-310.
5. Еременская Л.И., Степнова О.В. Право на бизнес на примере договора франчайзинга // Научные труды (Вестник МАТИ). - 2014. - №22(94). - С. 171-174.
6. Safan V., Escriba-Esteve A. Antecedents and consequences of external risk perception in franchising: evidence from the hospitality industry // Service business – 2011. - №3. – P. 237-257.
7. Ketchen Jr. D. J., Short J. C., Combs J. G. Is Franchising Entrepreneurship? Yes, No, and Maybe So // Entrepreneurship theory and practice: ET & P. – 2011. - №3. – P. 583-593.
8. Herndon N.C. International Franchising Research and Practice: Past, Present, and Future // Journal of marketing channels. – 2014. - ISSU 3. - 123-125/
9. Чудновский А. Д. Франчайзинг – эффективная форма управления в гостиничном и туристском бизнесе: монография / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. - Москва: - КноРус. - 2014. - 210с.
10. Франчайзинг от А до Я. Как получить сверхприбыль и развить свой бизнес за счет партнеров? / [под ред. И. Якуниной]. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. - 158с.
11. Шахова М. С.. Франчайзинг в России: состояние и перспективы [Текст] / М. С. Шахова; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экономический фак. - Москва: Анкил, 2013. - 103с.
12. Martin R.E., Ricketts M. Franchising and Risk Management, American Economic Review, 78 (5), December // The international library of critical writings in economics. – 2008. - № 214. – P. 190-204.
13. Бунич, Г. А. Франчайзинг: теория и практика: монография / Г. А. Бунич, Л. В. Федякина. - Москва: Дашков и К?, 2013. - 139с.
14. Батырмурзаева З.М. Управление финансовыми рисками обеспечит устой-

чивый рост предприятия // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №4-1. - С. 387-390.

15. Фокин Г.В. Менеджмент интеллектуальной собственности // Репутациология. - 2011. - №5-6. - С. 43-47.

16. FD and D Insurance Services URL: <http://www.2k.com.tr/2k/fdd-insurance-services.html>

17. Juillet C. Errors and Omissions Insurance: Assuming the Risk of Professional Liability // Proceedings / STC, Society for Technical Communication Annual Conference.; Society for Technical Communication; Navigating the future of technical communication; Baltimore, Md., 2004; May, 2004, 75-76

Risk management in development of the market of franchising services

Latkin A.P., Belenets P.S.

Vladivostok state university of economy and service, The article is devoted to the management of risks that are inherent in the franchise business model. The causes of risks specific to the use of franchising in developed and emerging markets. A review of various risk classifications and typologies of the franchise business model, their advantages and disadvantages. Recommendations in relation to identifying the risks of franchising business model and how to minimize them.

As a promising method to minimize legal risks of doing franchising, which will take into account the transformation, improvement and

innovation changes occurring in the field of franchising relations and the development of own franchises, the suggested use of risk insurance, including FDD - Human Rights Insurance, Errors & Omissions - Insurance Professional responsibility of the parties of the contract, EPLI - liability insurance, D & O (Directors & Officers) - liability insurance for directors, shareholders, supervisory board, etc.

Keywords: market, franchising, business, services, relationship.

References

1. Ashurov F.A. Franchizing – the instrument of development of business//the Bulletin of University. - 2013. - No. 5-. Page 113-117.
2. Panyukova V. V. Management of sales of franchises in the conditions of interstate integration//Management in Russia and abroad. - 2014. - No. 1. - Page 83-90.
3. Kozlova G. V. Risk management, but not an exception of risks//Bulletin of Volga region state technological university. Series: Economy and management. - 2014. - No. 3(22). - Page 95-98.
4. Panyukova V. V. Risks and possibilities of sale of the franchise//Management of sales. - 2012. - No. 5. - Page 304-310.
5. Eremenskaya L.I., Stepnova O. V. Pravo on business on the example of the contract of franchizing//Scientific works (the Bulletin of MATI). - 2014. - No. 22(94). - Page 171-174.
6. Safan V., Escriba-Esteve A. Antecedents and consequences of external risk perception in franchizing: evidence from the hospitality industry//Service business – 2011. - No. 3. – River 237-257.
7. Ketchen Jr. D. J., Short J. C., Combs J. G. Is Franchising Entrepreneurship? Yes, No, and Maybe So//Entrepreneurship theory and practice: ET & P. – 2011. - No. 3. – River 583-593.

8. Herndon N.C. International Franchising Research and Practice: Past, Present, and Future// Journal of marketing channels. – 2014. - ISSU 3. - 123-125/

9. Chudnovsky A. D. Franchizing - the effective form of government in hotel and tourist business: monograph / A. D. Chudnovsky, M. A. Zhukova. - Moscow: - Knorus. - 2014. - 210s.

10. Franchizing from And to I. How to receive excess profit and to develop the business at the expense of partners? / [under the editorship of I. Yakunina]. - Rostov-on-Don: Phoenix, 2013. - 158s.

11. Shakhova M. C. Franchizing in Russia: state and prospects [Text] / M. S. Shakhova; The Moscow state. un-t of M. V. Lomonosov, Economic фак. - Moscow: Ankil, 2013. - 103s.

12. Martin R.E., Ricketts M. Franchising and Risk Management', American Economic Review, 78 (5), December//The international library of critical writings in economics. – 2008. - No. 214. – River 190-204.

13. Bunich, G. A. Franchizing: theory and practice: monograph / G. A. Bunich, L. V. Fedyakina. - Moscow: Dashkov and To ?, 2013. - 139s.

14. Batiymurzaeva Z.M. Management of financial risks will provide the steady growth of the enterprise//Economy and business. - 2014. - No. 4-1. - Page 387-390.

15. Fokin G. V. Management of intellectual property//Reputatsiologiya. - 2011. - No. 5-6. - Page 43-47.

16. FD and D Insurance Services URL: <http://www.2k.com.tr/2k/fdd-insurance-services.html>

17. Juillet C. Errors and Omissions Insurance: Assuming the Risk of Professional Liability// Proceedings/STC, Society for Technical Communication Annual Conference.; Society for Technical Communication; Navigating the future of technical communication; Baltimore, Md., 2004; May, 2004, 75-76

Основные методические принципы моделирования социально-трудовой мобильности

Корнеева Елена Ивановна, кандидат социологических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, НОУ ВПО «Международный институт экономики и права»; elena.korneeva@list.ru
Корнеев Михаил Юрьевич, генеральный директор, ООО «Интелстар»; m.korneyev@korneyev.com
Новгородцева Татьяна Юрьевна, кандидат технических наук, доцент кафедры информатики и методики обучения информатике, ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет»; nfyfz-31@mail.ru

В статье изложены некоторые подходы к проблеме математического моделирования процессов социально-трудовой мобильности в современном обществе, основанные на положении о мотивационной составляющей наиболее важных характеристик изменения индивидом или группой людей своего социального статуса. Демонстрируются концептуальные основы построения мотивационного пространства индивида или группы людей, рассматриваемое как пространство наличных стратегий адаптационного поведения человека в условиях существующей социально-экономической системы. Предлагается определение такого пространства как «пространство социально-трудовой мобильности», где построение социально-группового пространства социально-трудовой мобильности возможно на основе данных об изменениях места и роли в социально-экономической структуре общества каждого члена социальной группы за конкретный промежуток времени, а построение же индивидуального пространства социально-трудовой мобильности требует растянутых по временной шкале данных о наличии у субъекта изменений места и роли в социально-экономической структуре при достижении им определенного статуса в обществе. Отмечается, что совершенствование предлагаемого метода моделирования социально-трудовой мобильности в современном обществе должно идти в дальнейшем путем дифференциации различных способов построения моделей за счет применения разного рода исходных данных. Ключевые слова: Социально-трудовая мобильность; математическое моделирование социально-экономических процессов; принципы моделирования социально-трудовой мобильности.

Моделирование социально-трудовой мобильности, будучи исследовательским проектом, направленным на выявление ключевых стратегий адаптационного поведения социальных групп и индивидов в условиях существующей социально-экономической системы, нуждается в таких методических подходах диагностирования наличного состояния мотивационного механизма, которые бы давали возможность определять параметры его целостности, выражаемые математически, и по определенным их изменениям характеризовать динамику процесса социально-трудовой мобильности. Использование подобных параметров должно позволить не только измерять уровень развития отдельных мотивов изменения индивидами и социальными группами своего места и роли в существующей социально-экономической системе, но и их взаимодействие и организацию в рамках целостной стратегии адаптационного поведения. В качестве такого метода мы предполагаем построение математической модели процесса социально-трудовой мобильности, полагая, при этом, что данный метод имеет гораздо более широкие границы его возможного применения, нежели просто обеспечение измеримости показателей мотивационного механизма в процессе изменения социально-экономического статуса.

Подойти к проблеме математического моделирования процесса социально-трудовой мобильности нам позволяет положение о мотивационной составляющей наиболее важных характеристик изменения индивидом своего экономического статуса в условиях современного общества. Решение поставленной проблемы необходимо в целях внедрения в состав социально-исследовательских проектов электронных и математических технологий, позволяющих существенно повысить эффективность изучения процессов социально-трудовой мобильности и, в перспективе, согласно мнения Д.И. Макаренко и Е.Ю. Хрусталева, позволит объединить содержательный уровень социально-экономических исследований, требующий в практических условиях больших трудовых и временных затрат, с необходимостью массового охвата представителей различных социальных слоев. [3; с. 411]

Учет в модели социально-трудовой мобильности индивидуальных параметров изменения социально-экономического статуса субъектом процесса принципиально важен, ибо, как отмечает Г.Ф. Ромашкина, различные модификации модели социальных процессов, не учитывающие изменений индивидов в социально-экономической структуре общества, не способны предоставить полную картину динамики социальной трансформации. [4; с. 112] Интерпретация же изменений социально-экономического статуса индивидов как имеющих свою мотивационную составляющую позволяет на теоретическом уровне указать на их общность с процессами социально-трудовой мобильности и, таким образом, создать основу для математического моделирования всех ключевых стратегий адаптационного поведения конкретных социальных групп, поскольку объектом применения методов математической статистики вообще способны быть лишь величины, базирующиеся на явлениях одного порядка. Кроме того, построение пространственной модели процесса социально-трудовой мобильности позволяет рассматривать изменения роли и места индивидов в социально-экономической структуре не только как особые параметры социально-трудовой мобильности наряду с процессуальными мотивами, но, что особенно важно, подойти к ним в их системообразующей функции, задающей системные характеристики, «форму» пространства социально-трудовой мобильности, определяющую важность отдельных групп процессуальных мотивов и отношения между ними.

На первом этапе построения модели социально-трудовой мобильности мы будем иметь дело не собственно с мотивами изменения социально-экономического статуса, но с комплексами мотивов, объединяемыми в синтетические параметры изменений места и роли в существующей экономической структуре современного общества за определенный период времени, а также удовлетворенности нынешним положением и готовности изменить социально-экономический статус в ближайшее время, что обусловлено рядом обстоятельств. Во-первых, в данном случае мы сможем работать со

значительно более доступной информацией, не требующей формирования специализированного комплекса технологических процедур социально-экономического исследования, позволяющих диагностировать уровень интенсивности и направления изменений индивида или группы в социально-экономической структуре на мотивационном уровне, но уже позволяющей применять и развивать технологию математического моделирования социально-трудовой мобильности. Во-вторых, обработка подобной информации дает возможность значительно расширить представления об организации всего процесса социально-трудовой мобильности, например, о соотношении различных групп изменений в социально-экономической структуре. В-третьих, подобное исследование может иметь практическое значение на предварительном этапе осуществления разного рода проектов, направленных на оптимизацию миграционных процессов, а также процессов адаптации различных социальных групп в условиях современной экономической системы.

Таким образом, определив изменения места и роли индивида в существующей социально-экономической структуре за конечный период времени в их широком понимании, как включающие в себя как любые предшествующие изменения социально-экономического статуса, так и готовность изменить его в ближайшее время, способные иметь отношение к социально-трудовой мобильности субъекта и оказывать воздействие на степень ее интенсивности и направленности, представляется возможным провести исследование, направленное на определение особенностей адаптации отдельного человека в экономической структуре современного общества, а также выявление экспериментальным способом корреляций и взаимоотношений, имеющих место между реально существующими трансформациями социально-экономического статуса индивида, путем построения математической модели социально-трудовой мобильности. В данном случае на место сугубо теоретико-методологического анализа мотивов изменения социально-экономического статуса и построения их классификации средствами элементарной логики (что, безусловно, представляется необходимым моментом исследования процесса социально-трудовой мобильности) приходит экспериментальное социально-экономическое исследование актуально существующих изменений места и роли

индивидов в социально-экономической структуре общества и выявление взаимосвязей между ними через использование различного рода средств статистического анализа, реализуемых в теории систем. Подобное исследование должно, с одной стороны, продемонстрировать реально существующий уровень взаимосвязи между изменениями роли и места индивида в социально-экономической структуре общества, логически объединяемыми в мотивационные комплексы социально-трудовой мобильности, а с другой стороны, – при изучении социально-трудовой мобильности представителей экономической элиты – скорректировать теоретико-методологические представления относительно реальной значимости тех или иных мотивационных комплексов для достижения определенного уровня экономической независимости.

Помимо теоретико-методологической значимости такого рода социально-экономического исследования его целью также может быть получение картины реально существующего уровня изменений роли и места в социально-экономической структуре определенного индивида общества и их «формы», что имеет особое практическое значение в процессе коррекции социально-трудовой мобильности и оптимизации адаптационного поведения.

Применение методов корреляционного, факторного и кластерного анализа дает возможность получить наглядные, поддающиеся видимой интерпретации результаты и определить математическую пространственную модель, отражающую уровень тех или иных изменений социально-экономического статуса за определенный промежуток времени и понимаемую как мотивационное пространство субъекта процесса социально-трудовой мобильности, которое, в то же время, является пространством его прогнозируемых изменений существующего статуса и в этом смысле – пространством его адаптационного социально-экономического поведения.

Здесь следует сделать важную оговорку. Результаты построения модели социально-трудовой мобильности не могут и не призваны служить достаточным основанием для точного прогнозирования потенциального поведения индивида в том или ином направлении, высоковероятностного предсказания его личной стратегии адаптации в той или иной ситуации процесса социально-трудовой мобильности, ведь ни в коем слу-

чае нельзя сбрасывать со счетов способность индивида к формированию собственного видения своего места в социально-экономической структуре общества, к обретению им новых жизненных целей, для достижения которых у него первоначально не было достаточной мотивации. Результаты моделирования социально-трудовой мобильности, таким образом, могут предоставить лишь картину присутствующей готовности субъекта процесса социально-трудовой мобильности к осуществлению того или иного целенаправленного изменения своего места и роли в социально-экономической структуре общества, тех или иных действий и в данном смысле – поле его стратегии адаптационного поведения, не зависящей от случайности появления или не появления у субъекта новых мотивов изменения социально-экономического статуса. Но посредством демонстрации картины готовности индивида к осуществлению определенных действий результаты построения модели социально-трудовой мобильности могут иметь и прогностическую значимость, ибо, как считает Ю. Забродин, получение прогностических выводов, определяющих особенности стратегии адаптационного поведения человека, составляет одну из основных целей применения социально-диагностических методов. [2, с. 19]

Основываясь на том представлении, что вся совокупность присутствующих у индивида мотивов изменения социально-экономического статуса – рассматриваемая, в данном случае, как совокупность изменений его места и роли в социально-экономической структуре общества за определенный промежуток времени, а также желание изменить их в ближайшее время – обеспечивает готовность индивида по совершению определенных действий и целенаправленной деятельности, такое мотивационное пространство, построенное с применением математических методов, можно рассматривать как пространство наличных стратегий адаптационного поведения человека в условиях существующей социально-экономической системы, а его развернутость и размерность способно выступать в виде показателя уровня мотивации, степени интенсивности и направленности индивидуальной социально-трудовой мобильности. В этой связи нам представляется возможным дать определение такого пространства как индивидуального «пространства социально-трудовой мобильности».

Экстраполируя данный подход на

анализ процесса социально-трудовой мобильности определенной социальной группы (например, маркетологов), можно построить групповое пространство социально-трудовой мобильности, понимая в данном случае под субъектом процесса конкретную группу. При этом в обязательном порядке должно соблюдаться условие минимальной достаточности данных для построения векторов реализации субъектом тех или иных изменений его места и роли в социально-экономической структуре за определенный промежуток времени, а также готовности изменения последних в ближайшее время, между которыми только и могут быть определены показатели корреляции. Так, построение социально-группового пространства социально-трудовой мобильности возможно на основе данных об изменениях места и роли в социально-экономической структуре общества каждого члена социальной группы за конкретный промежуток времени. Построение же индивидуального пространства социально-трудовой мобильности требует растянутых по временной шкале данных о наличии у субъекта изменений места и роли в социально-экономической структуре при достижении им определенного статуса в обществе.

Основываясь на информации об изменениях субъектом места и роли в социально-экономической структуре общества за конкретный промежуток времени (базирующихся на различного рода мотивах адаптационного поведения), а также готовности изменения последних в ближайшее время формируется матрица данных, суммирующая его стратегии адаптации к современным социально-экономическим условиям, а затем к полученным матрицам данных применяются методы многомерной статистики, кластерный, факторный анализ, латентный анализ, методы многомерного шкалирования и др., дающие возможность систематизировать полученную информацию и определить структуры, находящиеся в основе матрицы данных, интерпретирующиеся в дальнейшем как фундаментальные структуры актуальных изменений места и роли испытуемого в социально-экономической структуре общества. Представляясь «несущими конструкциями», каркасом всей мотивационной оснащенности социально-трудовой мобильности субъекта, они опосредуют отношение индивида общества к существующей социально-экономической системе и выступают в роли категориальных структур мотивационной оснащен-

ности процесса социально-трудовой мобильности, хотя, при этом, могут быть не доступными интроспекции и самонаблюдению, т.е. не осознаваться субъектом как таковые.

Факторный анализ позволяет определить пучки взаимосвязанных (за счет объединенных в них мотивов изменения места и роли в социально-экономической структуре) элементов и, таким образом, значительно уменьшить исходный базис характеристик описания, сводя их к некоторым обобщенным факторам-категориям (типам мотивов социально-трудовой мобильности), которые со стороны исследователя поддаются интерпретации, а при математическом моделировании пространства социально-трудовой мобильности выступают его координатными осями. При геометрическом представлении пространства мотивационные категории социально-трудовой мобильности субъекта, выделяемые с помощью факторного анализа, образуют координатные оси особого n -мерного пространства. Размерность пространства социально-трудовой мобильности (количество независимых, слабо или не-коррелирующих между собой факторов) характеризует сложность мотивационного механизма индивидуальной или групповой социально-трудовой мобильности, а достигнутый человеком уровень интенсивности данного процесса, уровень качества изменений его места и роли в существующей социально-экономической структуре предстает широтой освоения данного пространства, удаленностью рубежей внешней оболочки многомерного пространства социально-трудовой мобильности от точки начала координат.

По нашему мнению, важно отметить, что математическая модель пространства социально-трудовой мобильности не способна претендовать на высокий уровень геометрической наглядности, поскольку таковым могут обладать лишь 2-х и 3-х мерные модели. Количество же факторно-категориальных осей пространства социально-трудовой мобильности на практике значительно превышает эти значения.

Конкретная задача изменения социально-экономического статуса, решение которой требует присутствия однозначно определенного комплекса изменений места и роли в существующей социально-экономической структуре общества, задает определенную точку в этом пространстве, которая способна находиться как внутри оболочки (если субъект обладает в необходимой степени возможнос-

тями и готовностью к таким изменениям), так и за ее пределами (при условии, что задача изменения социально-экономического статуса и существующий способ ее решения требуют наличия большего набора мотивов, чем имеется у субъекта). Конкретное изменение социально-экономического статуса субъектом, а значит такое, для осуществления которого он обладает достаточной мотивацией, будет в этом случае являть собой вектор, началом которого определяется точка отсчета системы координат (абсолютное не-изменение), а концом – определенная координатная точка внутри пространства социально-трудовой мобильности субъекта, демонстрирующая суммарное присутствие конкретного набора изменений места и роли в существующей социально-экономической структуре. Естественно, своим концом вектор может иметь только точку внутри оболочки видимого мотивационного пространства («точно достижимое – как минимум достижимое – возможно достижимое»). Следовательно, вектор изменения социально-экономического статуса может включить в себя точку задачи (т.е. повысился или снизился социально-экономический статус субъекта в обществе) только если задача подобного рода изменения в принципе выполнима на базе существующего мотивационного механизма – ранее или в непосредственно самом процессе по ее выполнению, что и отражает положение точки задачи внутри пространства социально-трудовой мобильности. Длина проекции вектора изменений места и роли субъекта в социально-экономической структуре общества на оси факторов демонстрирует величину задействованности в данном определенном изменении мотивов, охватываемых этими факторами.

Особым операционным коррелятором субъектного пространства социально-трудовой мобильности выступает мощность определяемых факторов (вклад фактора-категории в общую дисперсию), отражающая уровень согласованности изменений субъектом социально-экономического статуса, объединяемых в данном факторе-категории. В данном случае важно отметить, что мощность фактора-категории есть особый статистический показатель, имеющий сам по себе относительный смысл, но способный наполняться достаточно объективным содержанием за счет учета уровня присутствия конкретных мотивов при совершении операций сбора информации: обеспечения объективной фиксации

реальных изменений места и роли в существующей социально-экономической структуре за конкретный промежуток времени, например, более детальной проработки перечня элементов матрицы оценок изменений социально-экономического статуса и определении алгоритмов характеристики степени их интенсивности и направленности. Большая величина мощности категории-фактора обуславливается как возможными индивидуальными особенностями изменений места и роли субъекта в социально-экономической структуре общества за определенный промежуток времени, так и большим весом данной категории-фактора в самом процессе социально-трудовой мобильности.

Также важным представляется тот факт, что при анализе уровня тех или иных изменений субъектом своего места и роли в социально-экономической структуре общества за определенный промежуток времени, реализуемых последним в реальном процессе его социально-трудовой мобильности, мы имеем дело не со всеми социально-статусными изменениями субъекта, которые можно было бы по их предметным показателям отнести к изменениям места и роли в социально-экономической структуре, но лишь с теми, которые он действительно демонстрирует при реализации собственных мотивов. В этом случае не представляется возможным говорить обо всех потенциальных мотивах субъекта, о наличии у него пока незадействованного «резерва» мотивационного механизма, который по той или иной причине пока не находит своей реализации в процессе социально-трудовой мобильности.

В заключение отметим, что совершенствование метода моделирования социально-трудовой мобильности в современном обществе, по нашему мнению, должно идти в дальнейшем путем дифференциации различных способов построения моделей за счет применения разного рода исходных данных. Так, фиксация реальных изменений субъектом места и роли в существующей социально-экономической структуре, а также готовности его изменить свой социально-экономический статус в ближайшее время позволяет построить пространство реальной социально-трудовой мобильности, демонстрирующей направленность и степень интенсивности наличествую-

щего процесса. В то же время регистрация мотивов изменения социально-экономического статуса позволит определить наличие у субъекта процесса социально-трудовой мобильности «резерва» его потенциальных перемещений, что приобретает особое теоретическое и практическое значение в свете проблемы введения в реальный процесс перемещения субъекта в социально-экономической структуре имеющихся у него мотивов деятельности, которые по какой-либо причине им не реализуются. Социально-экономические исследования мотивационного механизма социально-трудовой мобильности должны при этом показать причину блокирования реализации тех или иных перемещений и степень необходимости ее устранения. Наконец, модель социально-трудовой мобильности может быть построена на основе полученной информации о представлениях субъекта о необходимой степени интенсивности и направлениях изменений места и роли в социально-экономической структуре для успешного достижения им желаемого социально-экономического статуса. Подобное пространство может быть построено с применением метода исследования субъектной структуры личности через построение «репертуарных решеток». [1, с. 70-71] Такая модель может быть сопоставлена с субъектными моделями социально-трудовой мобильности и способна получить свое применение как средство диагностики представлений субъекта о степени необходимости и важности тех или иных изменений места и роли в социально-экономической структуре.

Литература

1. Баннистер Д. Новый метод исследования личности / Д. Баннистер, Ф. Франселла. — М.: Прогресс, 1987. — С. 70-71.
2. Забродин Ю. «Модель личности» в психодиагностике / Ю. Забродин. — М.: ВНПЦПиППН, 1994. — С. 19.
3. Макаренко Д.И., Хрусталева Е.Ю. Концептуальное моделирование военной безопасности государства / Д.И. Макаренко, Е.Ю. Хрусталева. — М.: Наука, 2008.
4. Ромашкина Г. Ф. Моделирование в системе управления социальными процессами (региональный аспект) [Текст]: дис. ... док-ра социол. наук / Г. Ф. Ромашкина. — Тюмень, 2003. — С. 112.

Basic methodological principles of social and labor mobility modeling

Korneeva E.I., Korneev M.Yu., Novgorodceva T.Yu.

International institute of economy and right, JSC Intelstar

The article suggests some approaches to a problem of mathematical modelling of processes of social and labor mobility in the modern society, based on regulations about the motivational space of an individual or a group of persons, changing their social status. Conceptual bases of construction of motivational space of the individual or group of the people, considered as space of cash strategy of adaptable behavior of the person in conditions of existing sociopolitical system are shown. Definition of such space as «space of social and labor mobility» is suggested, where the construction of a social- group space can be possible, using the data about the changing of the place and the role of every member of a social group in social-economic structure of the society for a certain period of time, whereas the construction of an individual space of a social and labor mobility needs the data about the changing of the place and the role of an individual in social-economic structure of the society for much longer period of time on reaching him a certain status in the society. It is mentioned, that the evolution of the offered method of modelling of the social and labor mobility in modern society should go by differentiation of various ways of constructing the models due to application of various source data.

Keywords: Social and labor mobility; mathematical modelling of socio-economic processes; principles of modelling of social and labor mobility.

References

1. Bannister D. New method of research of the personality / D. Bannister, F. Fransella. — M.: Progress, 1987. — Page 70-71.
2. Zabrodin Yu. «Model of the personality» in psychodiagnosics / Yu. Zabrodin. — M.: ВНПЦПиППН, 1994. — Page 19.
3. Makarenko D. I., Khrustal'ov E.Yu. Conceptual modeling of military safety of the state / D. I. Makarenko, E.Yu. Khrustal'ov. — M.: Science, 2008.
4. Romashkina G. F. Modeling in a control system of social processes (regional aspect) [Text]: yew.... dock-ra социол. sciences / G. F. Romashkina. — Tyumen, 2003. — Page 112.

Социально-экономические основы утилизации химического оружия в Российской Федерации

Голубцов Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент, Военный университет, golubcov2008@mail.ru

В статье анализируются основные законодательные акты, регулирующие социально-экономические аспекты процесса утилизации химического оружия в Российской Федерации. Особое внимание автор уделяет рассмотрению прав граждан и работников объектов хранения и утилизации химического оружия на получение льгот и компенсаций, гарантированных системой нормативно-правовых актов, которые регулируют процесс уничтожения российского химического оружия. Также в данной статье рассматривается тот факт, что во время трудовой деятельности, в том числе и на объектах хранения и уничтожения ХО, человек сталкивается с неблагоприятными факторами производственной среды. Указанные факторы суммарно оказывают отрицательное влияние на здоровье и работоспособность. Кроме того, в промышленной санитарии и гигиене при оценке факторов, оказывающих отрицательное влияние на здоровье человека, автор в статье различает: неблагоприятные, вредные и опасные факторы производственной среды (ПС).

Ключевые слова: конвенция, утилизация химического оружия, объект по утилизации химического оружия, социальная инфраструктура, социальные льготы и компенсации, мониторинг здоровья населения и окружающей среды.

Объекты по утилизации химического оружия создавались в трудных для нашей страны экономических условиях, потребовались решения многоплановых задач, технических, проектных, строительных, снабженческих, эксплуатационных. Все они реализованы с честью. Создание промышленной зоны и целого комплекса объектов по ее обеспечению позволило решить очень важную для регионов задачу - безопасно уничтожить хранившиеся на объектах по утилизации химического оружия отравляющие вещества. Наряду с этим был решен и целый ряд социально-экономических проблем. В их числе - создание и развитие социальной инфраструктуры в зоне защитных мероприятий объектов по утилизации химического оружия [1].

Кроме того, был решен и столь важный вопрос, как трудоустройство населения, проживающего в районах расположения объектов.

Права граждан и работников объектов хранения и утилизации химического оружия на получение льгот и компенсаций гарантируются системой нормативных правовых актов, регулирующих процесс уничтожения российского химического оружия.

В соответствии с Федеральным законом РФ № 136-ФЗ от 7 ноября 2000 г. «О социальной защите граждан, занятых на работах с химическим оружием», например, гарантируются меры социальной защиты граждан, занятых на работах с химическим оружием, а также граждан, получивших профессиональные заболевания в результате проведения указанных работ [4, с. 14].

Так, гражданам, занятым на работах с химическим оружием, установлена повышенная оплата труда, выплата надбавки к месячному заработку, размер которой возрастает с увеличением стажа непрерывной работы с химическим оружием, и ежегодное вознаграждение за выслугу лет [4, с. 19].

Кроме того, предусматриваются:

- сокращенная продолжительность рабочего времени и ежегодный оплачиваемый отпуск повышенной продолжительности;
- бесплатное амбулаторное и стационарное медицинское обслуживание, обследование и лечение в специализированных лечебных учреждениях с оплатой стоимости проезда до места обследования или лечения;
- при амбулаторном лечении бесплатное обеспечение лекарственными средствами;
- бесплатное ежегодное обеспечение путевками в санаторно-курортные организации;
- компенсация стоимости проезда до места лечения (туда и обратно);
- выплата пособия по временной нетрудоспособности, в связи с общим заболеванием в размере среднемесячного заработка независимо от стажа работы;
- предоставление служебных жилых помещений в пределах норм, установленных законодательством российской федерации, на период работы указанных граждан с химическим оружием без права приватизации этих помещений.

Гражданам, получившим профессиональные заболевания в результате воздействия токсичных химикатов, относящихся к химическому оружию, независимо от времени проведения работ с химическим оружием, гарантируется возмещение вреда в соответствии с законодательством РФ.

Кроме того, гражданам, получившим профессиональные заболевания в результате проведения работ с химическим оружием, предоставляется ряд льгот по медицинскому обслуживанию и оплате жилья.

Постановлением Правительства РФ от 29 марта 2002 г. № 188 были утверждены: «Список производств с вредными условиями труда, работа на которых дает право гражданам, занятым на работах с химическим оружием, на льготы и компенсации» и «Список профессий и должностей на производствах с вредными условиями труда, работа по которым дает право гражданам, занятым на работах с химическим оружием, на льготы и компенсации» [3, с. 15].

Согласно ст. 17 Федерального закона «Об уничтожении химического оружия» граждане, постоянно или преимущественно проживающие в зонах защитных мероприятий, имеют право на получение социальных льгот и компенсаций [5].

Социальные льготы и компенсации предоставляются за счет средств федерального бюджета и направлены на улучшение социально-бытовых условий проживания граждан в зонах защитных мероприятий.

Порядок предоставления, конкретные виды, размеры социальных льгот и компенсаций гражданам, постоянно или преимущественно проживающим в зонах защитных мероприятий, устанавливаются Правительством Российской Федерации в соответствии с законодательством РФ.

Во время трудовой деятельности, в том числе и на объектах хранения и уничтожения ХО, человек сталкивается с неблагоприятными факторами производственной среды. Указанные факторы суммарно оказывают отрицательное влияние на здоровье и работоспособность. В промышленной санитарии и гигиене при оценке факторов, оказывающих отрицательное влияние на здоровье человека, различают: неблагоприятные, вредные и опасные факторы производственной среды (ПС).

К неблагоприятным относят факторы, связанные с профессиональной деятельностью и оказывающие отрицательное влияние на здоровье и работоспособность человека.

Среди них условно выделяют:

- химические факторы ПС, связанные с воздействием на организм токсичных веществ, веществ, вызывающих химические ожоги и другие повреждения, обусловленные химическими свойствами веществ;

- физические факторы ПС, связанные с воздействием на организм шума, вибрации, ионизирующих излучений. Различных видов волновой энергии и других повреждающих факторов;

- природно-климатические факторы ПС, связанные с выполнением профессиональной деятельности в условиях неблагоприятных температур, влажности, инсоляции и других природно-климатических условий, отрицательно воздействующих на здоровье и работоспособность человека.

Неблагоприятные факторы ПС, вызывающие нарушения работоспособности, профессиональные заболевания или другие отрицательные для здоровья последствия (генетические, эмбрио-токсические и др.), называются вредными факторами ПС.

Факторы, способные в определенных условиях вызывать (выраженные) острые (или подострые) нарушения состояния здоровья, заболевания, сопровождающиеся серьезными последствиями или гибелью человека, относятся к опасным факторам ПС.

Важнейшим элементом социальной защиты является создание систем экологического и медицинского мониторинга состояния окружающей среды и здоровья граждан на объектах хранения и уничтожения химического оружия, а также в зонах защитных мероприятий [2, с. 34].

Более 20 лет (с 1991 г.) проводится мониторинг здоровья населения и окружающей среды. Результаты мониторинга дают основания считать, что наличие на территории в течение многих лет объектов по хранению и утилизации химического оружия не являются фактором, влияющим на медико-демографическую ситуацию в регионе [2, с. 34].

Минздрав России сопровождает работу по созданию консультативно-диагностических центров в регионах расположения объектов по утилизации химического оружия.

Президентской программой «Уничтожение запасов химического оружия» предусмотрено, что 10% всех денежных средств, выделяемых на утилизацию химического оружия, идет на финансирование строительства объектов социальной инфраструктуры в районах расположения объектов по утилизации химического оружия [6]. Так в рамках данной программы в регионах, в которых расположены объекты по утилизации химического оружия, были построены по современным стандартам школы, детские сады, лечебно-диагностические центры, а также было проведено свыше 400 км водопроводных, газовых и энергосетей. Всего на строительство объектов социальной инфраструктуры было выделено свыше 10 млрд.руб., что позволило местным властям решить ряд проблем по оздоровлению социально-экономического климата в регионах расположения объектов по утилизации химического оружия.

Литература

1. Иванов П.Л., Кумачёв В.Н. Проблема уничтожения химического оружия в России. М., ИМЭМО РАН, 2007 г., Сб., С. 18 – 32.
2. Кряжев В.С. Перспективы химического разоружения // Федеральные и региональные проблемы уничтожения химического оружия: Инф. сб. - 2009. – Вып. 5-6. - С.143 - 144.
3. Постановление Правительства РФ от 29 марта 2002 г. № 188 «Об утверждении списков производств, профессий и должностей с вредными условиями труда, работа в которых дает право гражданам, занятым на работах с химическим оружием, на меры социальной поддержки» (С изменениями и дополнениями от: 31 декабря 2004 г., 29 мая 2006 г., 8 декабря 2008 г., 6 октября 2011 г., 16 апреля, 16 мая, 21 июля, 21 декабря 2012 г., 16 сентября, 16 декабря 2013 г., 30 июля, 8 октября 2014 г., 11 июня 2015 г.). <http://www.consultant.ru>. Дата обращения: 18.12.2015 г.
4. Федеральный закон от 07.11.2000

№ 136-ФЗ (ред. от 14.10.2014) «О социальной защите граждан, занятых на работах с химическим оружием»/ <http://www.consultant.ru>. Дата обращения: 18.12.2015 г.

5. Федеральный закон от 02.05.1997 № 76-ФЗ (ред. от 23.05.2015) «Об уничтожении химического оружия» / <http://www.consultant.ru>. Дата обращения: 20.12.2015 г.

6. Федеральная целевая программа «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации», утв. Постановлением Правительства РФ от 21 марта 1996 г. №305 // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - № 14. - ст. 1448.

Social and economic bases of utilization of the chemical weapon in the Russian Federation

Golubtsov S.A.

Military university

In article the main acts regulating social and economic aspects of process of utilization of the chemical weapon in the Russian Federation are analyzed. The author pays special attention to consideration of the rights of citizens and workers of objects of storage and utilization of the chemical weapon on receiving the privileges and compensations guaranteed by system standardly - legal acts which regulate process of destruction Russian chemical an orukzhiya. Also in this article that is considered fak that during work including on objects of storage and destruction of HO, people faces neblagopriyatny factors of the production environment. The specified factors totally have negative impact on health and working capacity. Besides, in industrial hygiene and hygiene at an assessment of the factors having negative impact on health of the person, the author in article distinguishes: adverse, harmful and dangerous faktokra of the production environment (PE).

Keywords: the convention, utilization of the chemical weapon, object on utilization of the chemical weapon, social infrastructure, social privileges and compensations, monitoring of health of the population and environment.

References

1. Ivanov P. L., Kumachyov of V. N. Problem of destruction of the chemical weapon in Russia. M, IMEMO RAHN, 2007, Sb., Page 18 – 32.
2. Kryazhev V. S. Prospects of chemical disarmament/ /Federal and regional problems of destruction of the chemical weapon: Inf. сб. - 2009. – Вып. 5-6. - Page 143 - 144.
3. The resolution of the Government of the Russian Federation of March 29, 2002 No. 188 «About the approval of lists of productions, professions and positions with harmful working conditions work in which grants the right to the citizens occupied at works with the chemical weapon on measures of social support» (With changes and additions from: On December 31, 2004, on May 29, 2006, on December 8, 2008, on October 6, 2011, on April 16, on May 16, on July 21, on December 21, 2012, on September 16, on December 16, 2013, on July 30, on October 8, 2014, on June 11, 2015) . <http://www.consultant.ru>. Date of the address: 18.12.2015 4. The federal law of 07.11.2000 No. 136-FZ (an edition of 14.10.2014) «About social protection of the citizens occupied at works with the chemical weapon» / <http://www.consultant.ru>. Date of the address: 18.12.2015 5. The federal law of 02.05.1997 No. 76-FZ (an edition of 23.05.2015) «About destruction of the chemical weapon» / <http://www.consultant.ru>. Date of the address: 20.12.2015 6. Federal target program «Destruction of Stocks of the Chemical Weapon in the Russian Federation», утв. The resolution of the Government of the Russian Federation of March 21, 1996 No. 305//the Russian Federation Code.-1996. - No. 14. Sr. 1448.

Промышленное равновесие и устойчивое развитие экономики

Жуков Константин Геннадьевич
соискатель кафедры национальной экономики, Башкирский государственный университет,
vektork@mail.ru

В статье предложен общий подход для определения приоритетов развития экономики как на государственном так на уровне региона и муниципалитета, в результате имеется возможность объединить усилия всех ветвей власти для обеспечения благосостояния населения. Представлена система неравенств дающих возможность определить на каком этапе развития находится экономика региона или муниципалитета для принятия необходимых мер и обеспечения промышленного равновесия. Предложен баланс предприятия, который вписывается в указанные неравенства и является матрицей для составления желаемого промышленного развития региона или муниципалитета, и определения исходного хозяйственного развития и объемов производства внутреннего регионального и муниципального продукта. На основании соотношений предельного продукта и предельной прибыли на предельные затраты, дан механизм определения внутреннего равновесия в экономике и определения резервов хозяйственного роста и обеспечения устойчивого эффективного управления экономикой региона и муниципалитета. В результате имеем целостную систему развития экономики для обеспечения производства отечественной продукции.

Ключевые слова: Приоритетные вложения, текущие вложения, оптимальное (равновесное) состояние, дефляция, инфляция, баланс предприятия, предельный продукт, предельная прибыль, предельные издержки, матрица.

Обеспечение сбалансированного роста экономики и повышение благосостояния населения, является важнейшей задачей стоящей перед обществом современной России. В условиях недоброжелательности со стороны иностранных коллег, экономических санкций, недружелюбных заявлений, составление не въездных списков и других способов воздействия на политику и состояние экономики, требуется принять меры, нейтрализующие пагубное влияние и стимулировать расширенное воспроизводство хозяйственных сегментов экономики. Следует заметить, что свободные рыночные механизмы не способны противостоять, целенаправленным негативным проявлениям, поскольку «коллективный разум» рынка склонен к панике и хаосу, и недостаточно информирован. Чтобы обеспечить расширенное воспроизводство экономики необходимо предпринять ряд продуманных и выверенных мер, снабдить рынок комплексом ориентиров, объединить факторы производства и финансовые средства на выполнение общих задач.

Предлагаемый нами способ оптимизации решений дает возможность согласовать усилия всех органов власти страны, регионов и областей, а также бизнеса и граждан, и повысить благосостояние населения.

Разработка относится к области экономики и может быть использовано для принятия значимых решений при планировании бюджетных расходов и доходов, и стимулировании хозяйственной деятельности на областном, региональном и государственном уровне.

При определении предмета финансирования и стимулировании направлений экономической деятельности необходимо выявить:

- приоритетные вложения;
- обязательства (социальные, экономические, политические и т.д.);
- текущие вложения.

Поскольку обязательства диктуются большим числом факторов и обеспечиваются правильностью выбора и оптимальной концентрацией средств на приоритетных и текущих видах деятельности. Сосредоточим внимание на приоритетных и текущих вложениях.

Под приоритетной деятельностью в данной статье понимается направление деятельности обеспеченной покупательной способностью и спросом части населения, но не обеспеченном объемом и уровнем производства. То есть область или регион данную продукцию возводит и не обеспечивает свою самостоятельность и безопасность. Минимально допустимый уровень производства собственной продукции определяется с учетом областной и региональной специализации.

Под текущей деятельностью понимается направление деятельности обеспеченной покупательской способностью части населения, и объемом и уровнем производства продукции.

Для определения приоритетной и текущей деятельности сопоставляем структуру уровня жизни и уровень дохода части населения.

Примерная структура уровня жизни, расположенная по степени значимости товаров, работ и услуг:

1. Продукты питания;
2. Одежда, обувь;
3. Интерьер;
4. Содержание жилья;
5. Оплата услуг;
6. Культура, досуг, отдых;
7. Образование;
8. Подарки;
9. Взносы в общественные организации;
10. Сбережения

Этапы определения направления концентрации ресурсов:

а) по данным статистики устанавливаем уровень дохода исследуемой части населения;

б) из него выходим на покупательную способность и спрос на продукцию;

в) виды товаров, работ и услуг дает нам структура уровня жизни;

г) расчетным путем определяем необходимый объем потребляемой продукции;

д) по данным статистики по этим видам товаров, работ и услуг определяем объем и уровень производства в области, регионе и государстве;

е) устанавливаем приоритетные и текущие виды деятельности;

ж) пересматриваем их по мере роста и падения уровня жизни населения и колебания объемов производства продукции.

Существует три основных состояния экономики:

1. оптимальное (равновесное);
2. дефляционное;
3. инфляционное.

Под оптимальным (равновесным) состоянием в данной статье понимается уровень организации экономических взаимоотношений в области, регионе и государстве обеспечивающих соответствие расходов нации на товары, работы и услуги, и стоимости произведенных благ. На графике имеем равновесное состояние E. При котором, стоимость произведенных товаров, работ и услуг, в точности равна расходам нации на потребление, инвестиции и государственные расходы. Рис. 1. Состояние равновесия можно символически описать следующим образом:

$$\begin{cases} S = I + G; \\ C + I + G = \text{ВВП}; \end{cases}$$

где S – сбережения;

I – инвестиции;

G – государственные расходы;

C – потребление.

Государственные расходы, инвестиции и сбережения

Дефляция. Перепроизводство товаров работ и услуг за счет перефинансирования текущей деятельности и не верного выбора приоритета, или (и) не полного использования сбережений потребителями, или (и) оттока доходов нации на приобретение ввозимой аналогичной импортной продукции, или (и) падения уровня жизни населения. На графике вправо от точки E стоимость товаров, работ и услуг QR превышает сумму денежных средств, которую получает бизнес в форме затрат на потребление JR, инвестиции и государственные

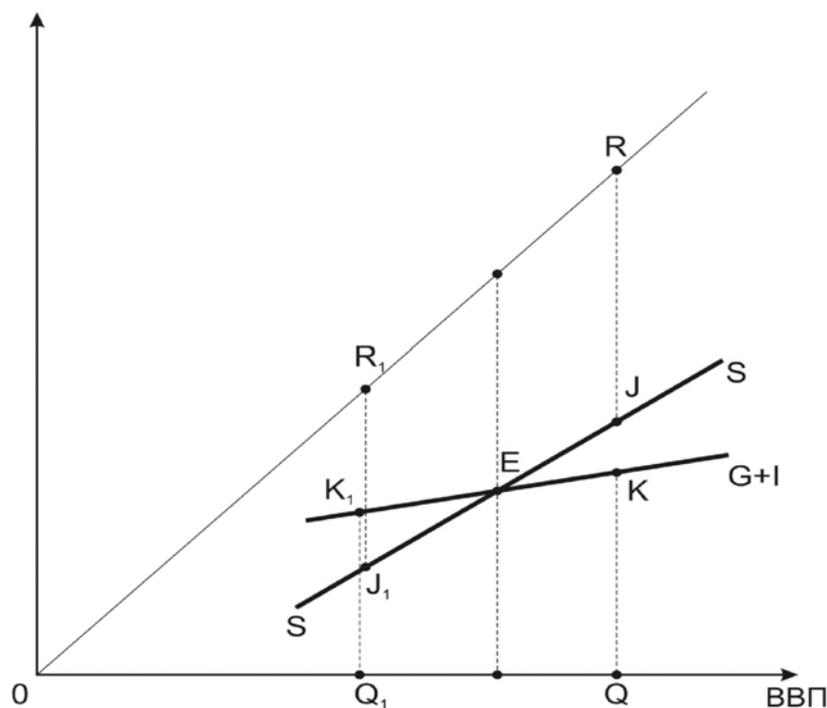


Рис. 1. Влияние на валовой внутренний продукт инвестиций, сбережений и фискальной политики государства.
SS – кривая сбережений
G + I – кривая инвестиций и государственных расходов

расходы QK. Сбережения нации JQ как моментное состояние средств обеспечивающих инвестиции I и государственные расходы G, в том числе через банковскую систему, больше указанных расходов. Имеет место дефляционный разрыв JK, равный сумме не используемых сбережений как физических лиц, так бизнеса и государства. Продолжительный разрыв типа JK должен вызвать попытки уменьшить потери, которые ведут к сокращению занятости, а также валового национального продукта, т.е. стремиться к точке равновесия. Во избежание негативных последствий и снижения уровня жизни необходимо определить приоритетные и текущие виды деятельности, увеличить налоговые изъятия на доходы превышающие уровень G+I, и направить государственные расходы на приоритетные, вероятней всего долгосрочные капиталовложения, либо предоставить налоговые льготы на данные частные инвестиции, т.е. пересмотреть налоговые пропорции. Активизировать банковскую деятельность. Пересмотреть таможенную политику. Стимулируя тем самым сдвиг кривой сбережений SS и G+I к новому равновесному состоянию, не уменьшающему ВВП и предотвращающему дефляционный разрыв.

$$S > I + G;$$

$$C + I + G < \text{ВВП}$$

Инфляция. Превышение роста денежной массы над объемом произведенных товаров, работ и услуг, или (и) падение объема выпуска товарной продукции за счет не эффективного финансирования и не верного выбора приоритетов, другой вариант больше объема произведенной продукции за счет необоснованного или непропорционального изъятия денежных средств в виде налогов и иных платежей и не эффективного их использования в том, числе необоснованное направление на приобретение импортной продукции, это возможно и при трансфертных платежах. На графике состояние инфляции показано как отклонение от точки пересечения E влево, расходы на потребление JR, а также инвестиции бизнеса и государственные расходы K1Q1, больше произведенного ВВП. Сбережения J1Q1 меньше инвестиций бизнеса и государственных расходов K1Q1, те вложения не дают соответствующей отдачи, вероятней всего они обеспечиваются денежной эмиссией или (и) иностранными кредитами. Для обеспечения роста уровня жизни и достижения состояния равновесия необходимо определить приоритетные виды деятельности, и сконцентрировать направления денежных потоков в сферы экономики с более эластичным предложением. Пересмотреть пропорции визи-

ходов. Опишем как это можно осуществить.

Баланс промышленного предприятия составлен из двух частей, отражающей: производственную деятельность предприятия, и расчеты предприятия с поставщиками сырья и комплектующих, государством и работниками предприятиями. В качестве контрольных показателей указывается выручка предприятия от реализации товаров, работ и услуг. По вертикали баланса указаны статьи затрат предприятия, которые соответствуют счетам бухгалтерского учета, в затратах не указаны счета расходов на налоги поскольку источником платежей являются доходы предприятия и заработная плата работников, и они могут меняться с изменением законодательства. В левой производственной части выделены, капитальный и текущий ремонт оборудования и строительных сооружений, приобретенные основные средства, введенные в строй сооружения, износ основных средств, что даст возможность отслеживать производственные характеристики, контролировать общие циклические колебания, происходящие в производственной области и проводить группировки по отрасли.

В правой части Баланса отражены расходы предприятия на производство, выплаты работникам и расчеты по налогам, показаны долгосрочные и краткосрочные обязательства, которые станут основой расходов общества на потребление, инвестиции и государственные расходы.

Из Баланса получаем интересный научный вывод предприятия выпускающее продукцию, по экономической составляющей, выпускают оборудование и строительные сооружения, поскольку являются заказчиком основных средств и главным подрядчиком, при строительстве. Поэтому от экономического состояния предприятия зависит не только выпуск собственной продукции, но и производство оборудования и промышленных сооружений.

Для составления баланса отрасли необходимо брать баланс наиболее успешного предприятия, это будет не только руководством к действию для государства, но и ориентиром для других предприятий, будет повышать эффективность всей отрасли, поскольку эффективность, смешенной экономики, обеспечивается ориентирами дающими направления развития, в том числе на прецедентной основе. Выбираем предприятие, в целях, составления баланса отрас-

ли и межотраслевого баланса, строим баланс наиболее успешного предприятия, осуществляющего производство требуемой продукции, определяем необходимый объем для обеспечения региона, а при планировании поставок в другие области и государства, включаем и эти объемы. Далее баланс предприятия увеличиваем пропорционально заданному валовому выпуску продукции в регионе, определяем состав и объем требуемых затрат, а также поставки смежных отраслей, иначе говоря баланс предприятия расширяем до размера баланса региона, получаем состав трудовых ресурсов, предметов труда и средств труда в региональном объеме. Предприятие для составления баланса лучше брать с численностью работающих от одной тысячи человек крупное предприятие дает более точный состав ресурсов, чем предприятия малые, которые имеют, по сравнению с ними, сокращенные техпроцессы и упрощенную структуру [4,5].

Для составления Баланса предприятия надо выйти на предприятие по данным бухгалтерского учета заполнить статьи затрат, активов предприятия и расходов, занести их в Таблицу № 1 Баланса предприятия, представленную в нашей методической разработке. Региональный Баланс отрасли составляем на основании Баланса предприятия путем его увеличения до необходимого объема производства в регионе. Межотраслевой баланс составляем сводом по всем отраслям путем группировки данных отраслей региона.

Получаем производственное задание основной отрасли и смежных отраслей, на следующем этапе имеющиеся в нали-

чие производственные мощности и ресурсы определяем на основании статистических данных. При необходимости заполняем матрицу имеющихся мощностей на базе баланса действующего предприятия.

Фактический баланс региона составляем на основании статистических данных для этого Баланс предприятия очищаем от количественных показателей, данные отражающие структуру производства оставляем, пустые клетки заполняем статистическими данными, в результате получаем имеющиеся производственные мощности и возможности поставок продукции, которые в данный момент можно обеспечить в регионе.

В таком случае у нас имеется желаемый результат и исходная производственная база. На основании полученных данных можно проводить необходимые комплекс мер для развития экономики региона, области и государства.

Показателями увеличения нормальной прибыли являются:

- Сокращение издержек при том же объеме производства;
- Увеличение срока службы изделия при тех же затратах эксплуатации;
- Сокращение затрат эксплуатации при том же сроке службы;
- Увеличение объема производства при тех же затратах ;
- Увеличение объема производства более увеличения затрат;
- Увеличение функций изделия;
- Сокращение затрат на последующих операциях.

Условия внутреннего равновесия и оптимизации производственных ресурсов:

$$\sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.С}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.С}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.С}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.О}} =$$

$$= \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.Окр.}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр.Отр.}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{пр. V}} = \sum \frac{\text{пр. П}}{\text{Т}}$$

С – строения и сооружения;
Скр. – капитальный ремонт строений и сооружений;
Стр. – текущий ремонт строений и сооружений;
О – оборудование;
Окр. - капитальный ремонт оборудования;

Отр. – текущий ремонт оборудования;
V- оборотные средства;
Т – труд;
П – продукция предприятия или прибыль полученная от использования фактора производства. При этом объем продукции должен стремиться к максимуму,

максимальный объем производства достигается при соотношении предельного продукта и предельных издержек как 1 : 1, при использовании в качестве показателя прибыли, прибыль должна стремиться к нулю.

ПР. – указывает, что показатель характеризует предельную величину. [6, 7]

На наш взгляд способ может быть использован на областном, региональном и государственном уровне для оптимизации денежных потоков и концентрации средств, в целях повышения эффективности развития экономики. При этом широко могут быть использованы статистические данные.

Данный метод также может быть применен на муниципальном уровне потребуются только незначительные корректировки показателя внутреннего продукта назовем его внутренний муниципальный продукт, экономический смысл всех представленных в статье формул, можно использовать для муниципальных образований, и будет соответствовать их формам хозяйственной деятельности.

Литература

1. Жуков К.Г. «От инфляции и дефляции - к равновесному состоянию экономики: Государственное управление - оптимизация использования денежных средств в экономике.» Журнал Российское предпринимательство. М: Креативная экономика. №1, 2012. - С. 11 – 18.

2. Жуков К.Г. «Макроравновесие в национальной экономике», Журнал «Экономика и предпринимательство» № 5. - М., 2012. - С. 123 - 133

3. Жуков К.Г. «Создание производства за счет концентрации финансовых средств», Журнал «Экономика и предпринимательство», № 6 (29), - М, 2012. - С. 238 – 242.

4. Жуков К.Г. «Экономические циклы в промышленном производстве», Журнал «Экономика и предпринимательство», № 8, - М, 2013. С. 374 – 379.

5. Жуков К.Г. «Микроэкономическое равновесие и баланс предприятия», Журнал «Экономика и предпринимательство», № 7, - М, 2014, - С. 700 – 706.

6. Жуков К.Г. «Цеховое планирование производства», Журнал «Экономика и предпринимательство», № 5, - М., 2015, - С. 665-671.

7. Жуков К.Г. «Структура уровня жизни и доходы населения», Журнал «Экономика и предпринимательство», № 7, - М., 2015, - С. 858 - 865.

Industrial equilibrium and sustainable economic development

Zhukov K.G.

Bashkir state university

This paper proposes a general approach to the prioritization of economic development both at the national level because of the region and the municipality as a result it is possible to combine the efforts of all branches of government for the welfare of the population. The system of inequalities which make it possible to determine at what stage is the development of the region's economy or municipality to take the necessary measures and ensure that the industrial equilibrium. It

proposes a balance sheet that fits into said inequality and is a template for the preparation of the desired industrial development of the region or municipality, and determine the source of economic development and production of regional and municipal domestic product. Based on the ratios of the marginal product and the marginal return on marginal cost, given the mechanism for determining the internal balance in the economy and the definition of reserves of economic growth and sustainable effective management of the economy of the region and the municipality. The result is an integrated system of economic development for the production of domestic products.

Keywords: Priority investments, current assets, the optimum (equilibrium) state, deflation, inflation, balance sheet, the marginal product, marginal profit, marginal cost, matrix.

References

1. Zhukov K.G. «From inflation and a deflation - to equilibrium state of the economy: Public administration - optimization of use of money in economy.» Magazine Russian business. M: Creative экономика. №1, 2012. - Page 11 – 18.
2. Zhukov K.G. «Macroravnovesie in National Economy», Economy and Business No. 5 Magazine. - M, 2012. - Page 123 - 133
3. Zhukov K.G. «Creation of Production due to Concentration of Financial Means», the Economy and Business Magazine, No. 6 (29), - M, 2012. - Page 238 – 242.
4. Zhukov K.G. «Business Cycles in Industrial Production», the Magazine «Economy and business», No. 8, - M, 2013. Page 374 – 379.
5. Zhukov K.G. «Microeconomic balance and balance of the enterprise», the Economy and Business Magazine, No. 7, - M, 2014, - Page 700 – 706.
6. Zhukov K.G. «Shop planning of production», the Economy and Business Magazine, No. 5, - M., 2015, - С. 665-671.
7. Zhukov K.G. «Structure of a standard of living and the income of the population», the Economy and Business Magazine, No. 7, - M., 2015, - С. 858-865.

Мировая атомная энергетика: обзор текущего состояния и перспектив развития отрасли

Модникова Светлана Юрьевна
кандидат экономических наук, АО ОКБ
«ГИДРОПРЕСС», ГК «Росатом»

В данной статье проанализированы современные тенденции развития атомной энергетики как важного элемента мирового энергобаланса. Выявлены ключевые конкурентные преимущества технологий атомной энергетики по сравнению с углеводородами и возобновляемыми источниками энергии, равно как и факторы, препятствующие ее интенсивному развитию. Также проведен сравнительный анализ доли атомной энергетики в генерации электроэнергии в различных странах мира, рассмотрены перспективы развития атомной генерации в различных государствах и регионах мира с учетом перестройки мировых энергетических рынков. Определено, что правительства 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 максимально 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.

Ключевые слова: атомная энергетика, энергетический баланс, атомная электростанция, ядерное топливо, энергетическая безопасность, регулирование атомной отрасли.

Атомная энергетика обязана своим появлением созданию атомного оружия. Убедившись в его колоссальной разрушительной силе, ученые задумались над использованием ядерной энергии в интересах энергетики, промышленности, науки, медицины и других областей человеческой деятельности. Казалось, технология «мирного атома» открывает человечеству будущее, в котором энергия является общедоступной, дешевой и экологически чистой. Однако вслед за интенсивным ростом числа АЭС в 1950-1960-е годы последовал спад в развитии технологий атомной энергетики и заморозка многих проектов. Это было вызвано в первую очередь жаркими дебатами по вопросам экологической безопасности АЭС, кроме того, накопленный опыт ставил под сомнения и оправданность огромных денежных инвестиций в эту область. И хотя сегодня нам известно, что ядерное топливо все же является одним из наиболее дешёвых видов топлива, а его запасов хватит не менее, чем на 100 лет, вопросы безопасности и экологии стоят весьма остро, примером чему являются чернобыльская и фукусимская трагедии.

В 2003 году было издано в свет основательное исследование Массачусетского университета под названием «Будущее атомной энергетики». Несмотря на то, что с тех пор уже прошло 13 лет, обозначенные в данном исследовании вопросы и проблемы не потеряли своей актуальности. В работе были проанализированы главные препятствия для полноценного развития атомной энергетики в мире: стоимость строительства АЭС, безопасность их эксплуатации, проблема утилизации отходов ядерного топлива и нераспространение ядерного оружия. При этом подчеркивалось, что атомная энергия является единственным действительно доступным способом предотвратить дальнейший рост выбросов углекислого газа.

К настоящему времени прошло уже более полувека с момента начала использования мирного атома. По итогам 2014 года доля атомной энергии в мировом энергобалансе составила всего 4,4%, однако стоит вспомнить, что в 1979 году она составляла лишь 0,9%¹, что говорит о значительном росте в долгосрочном периоде. На сегодняшний день в мире эксплуатируется 441 атомный энергоблок, причем их количество не изменилось с 2002 года. Эксперты МАГАТЭ констатируют длящуюся уже более десятилетия стагнацию в атомной энергетике, однако существует ряд предпосылок, которые позволяют говорить о вероятности наступления «второй ядерной эры».

На диаграмме 1 показана доля атомной энергии в выработке электроэнергии, на которой можно отметить наибольшую долю (больше 50%) во Франции, Венгрии и Бельгии. Значительное число стран обеспечивают более 10% своего энергобаланса за счет использования атомной энергии. Существенный 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 в Фукусиме стала существенным препятствием для дальнейшего развития отрасли в этой стране.

Исходя из приведенных данных можно утверждать, что около 50% разведанных запасов урана по состоянию на 2013 год по данным WNA приходится на три страны: Австралия (29%), Казахстан (12%) и Россия (9%).

Рост добычи урана во временном промежутке между 2004 и 2014 гг. наблюдается в следующих странах: Казахстан, Узбекистан, США, Китай, Украина, Индия. Прирост добычи урана в Казахстане в 2014 г. по сравнению с 2004 г. составляет 522%, в Узбекистане – 19%, в США – 199%, в Китае – 100%, в Украине – 16%, в Индии – 67%.

С 2013 года цена на уран только однажды поднялась выше 40\$ за фунт в ноябре 2014 года. На настоящий момент цена уверенно держится на уровне 36-37 долл.

Для рынка урана, как и для любого сырьевого рынка характерна цикличность снижения и повышения спроса и предложения, цены. Исторически спрос на уран возник при развитии военных программ в послевоенные годы. Однако, в 60-х годах при наличии большой доли предложения урана, снижением спроса на него в связи переходом на «мирный атом», цена упала до 5 долл. за фунт. После энергетического

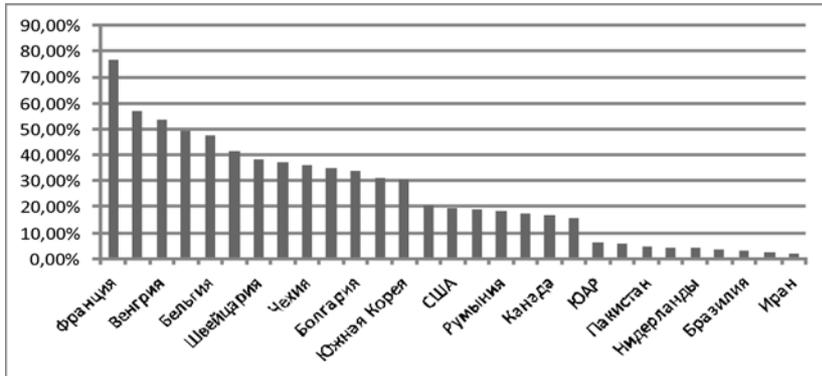


Рис. 1. Доля атомной энергии в производстве электроэнергии в различных странах мира в 2014 году
Источник: iaea.org

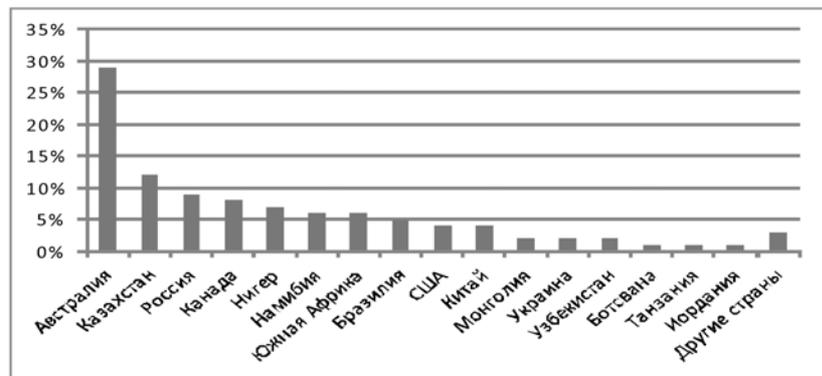


Рис. 2. Разведанные запасы урана, 2013 г.
Источник: world-nuclear.org

Таблица 1
Добыча урана (в тоннах)
Источник: WNO

Страна / год	2004	2007	2010	2014
Казахстан	3719	6637	17803	23127
Канада	11597	9476	9745	9134
Австралия	8982	8611	5900	5001
Нигер	3282	3153	4198	4057
Намибия	3038	2879	4496	3255
Россия	3200	3413	3562	2990
Узбекистан	2016	2320	2400	2400
США	878	1654	1660	1919
Китай	750	712	827	1500
Всего	40178	41282	53671	56217



Рис. 3. Спотовые цены на уран за 1 фунт
Источник: uxc.com

кризиса 1973 года, цены на уран вновь начали подниматься. Очередное падение цен началось в 1979 году после аварии на Три Майл Айленде и, соответственно, растущим в обществе негативным отношением к атомной энергетике.

В течение последних 20 лет цены на уран начали подниматься только в 2004 г. Этот рост был вызван подорожанием нефти и снижением мировой добычи урана на 2%.

Дальнейшее развитие мировой ядерной энергетики будет непосредственно зависеть от ряда факторов и трендов, а также сильно отличаться в различных странах и регионах мира. Большое значение будет иметь 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.

Страны, уже обладающие развитым сектором атомной энергетики, такие как Франция, Китай, Венгрия 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 реакторов), мощность которых колеблется в диапазоне от 1000 до 1700 мегаватт. Необходимость инвестирования значительных средств на начальном этапе развития атомной инфраструктуры снижает число стран, потенциально готовых к использованию мирного атома.

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 34 реактора, при этом, в стадии строительства – 9 энергоблоков. Атомная энергетика занимает более 18% в общем производстве электроэнергии в России.

На данный момент у «Росатома» заключено зарубежных контрактов на более

чем 100 млрд долл., осуществляется строительство 29 энергоблоков в зарубежных странах. Доля «Росатома» на мировом рынке ядерного топлива достигает 17%. В настоящее время ГК «Росатом» является единственной в мире компанией, 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.

Прогнозы МЭА свидетельствуют, что, несмотря на давление, которое испытала мировая атомная энергетика после катастрофы на АЭС Фукусима 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 энергобалансе может увеличиться с нынешних 4,4% до 17%.

Главным приоритетом для атомной энергетики по-прежнему остается обеспечение экологической безопасности при строительстве, эксплуатации 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 максимально диверсифицировать свой энергобаланс, а страны Ближнего Востока всерьез рассматривают возможности массивного использования АЭС. Также именно на правительствах государств лежит ответственность за осу-



Рис. 4. Спотовые и долгосрочные цены на уран за 1 фунт
Источник: uxc.com

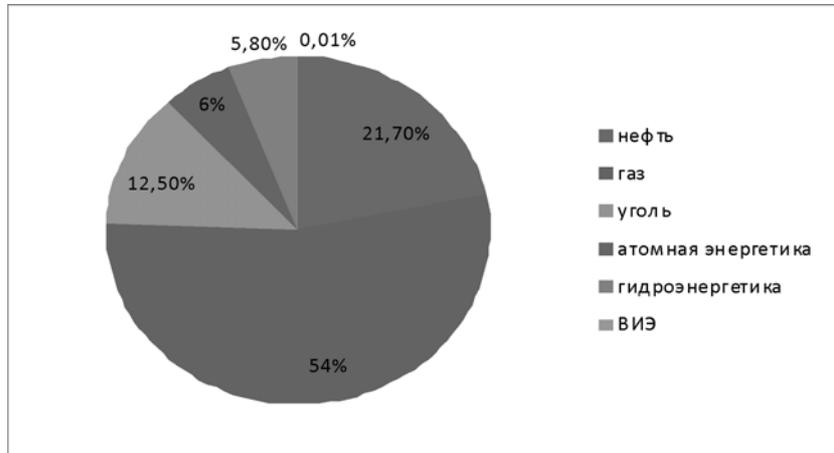


Рис. 5. Структура энергобаланса Российской Федерации (2014 г.)
Источник: составлено автором по данным ВР

ществление фундаментальных НИОКР в области ядерной энергетики.

Литература

1. Телегина Е.А. // Углеводородная экономика. М.: Издательский центр РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, 2012.
2. BP Statistical Review of World Energy 2015
3. Cogent (2010), "Next generation: Skills for new build nuclear", Cogent, United Kingdom.
4. E.ON (2014), "Best practice in E.ON decommissioning projects", presentation by
5. EC (European Commission) (2010), Europeans and Nuclear Safety, Eurobarometer 324, European Commission, Brussels.
6. EFDA (European Fusion Development Agreement) (2012), Fusion Electricity: A Roadmap to the Realisation of Fusion Energy, European Fusion Development Agreement, United Kingdom.
7. Ehlerl at the IEA/NEA Nuclear Technology Roadmap Update Workshop, 23-24 January 2014, Paris.
8. FEPC (Federation of Electric Power

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

9. IAEA (2011), "Report on the integrated nuclear infrastructure review mission in the United Arab Emirates", International Atomic Energy Agency, Vienna.
10. IAEA (2012), Managing Siting Activities for Nuclear Power Plants, IAEA Nuclear Energy Series, No. NG-T- 3.7, International Atomic Energy Agency, Vienna.
11. IAEA (International Atomic Energy Agency) (2007),
12. IEA (2014), Tracking Clean Energy Progress 2014, OECD/IEA, Paris.
13. IEA (International Energy Agency) (2015 forthcoming), Energy Technology Perspectives: Scenarios and Strategies to 2050, OECD/IEA, Paris.
14. IEA/NEA (2010), Technology Roadmap: Nuclear Energy, OECD/IEA/NEA, Paris.
15. IGA Russia/Turkey, company information.
16. Milestones in the Development of a National Infrastructure for Nuclear Power, International Atomic Energy Agency, Vienna.

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

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

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

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

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

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

23. NEA (Nuclear Energy Agency) (2008), "NEA regulatory communication with the public: 10 years of progress", NEA News, Volume 26, OECD/NEA, Paris.

24. NEA/IAEA (2014), Uranium 2014: Resources, Production and Demand, joint NEA/IAEA publication, OECD/NEA, Paris.

25. NEI (2014), Demonstration of a New Recycled Fuel for CANDU, Nuclear Engineering International, United Kingdom.

26. Nuclear Energy Skills Alliance Annual Review 2012/2013.

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

28. Rosatom (2014), "World's first nuclear power plant project implemented on BOO", PowerPoint presented at the IEA/NEA Nuclear Roadmap workshop on 1 April 2014, Paris.

29. UAE (United Arab Emirates) (2008), Policy of the United Arab Emirates on the Evaluation and Potential Development of Peaceful Nuclear Energy, United Arab Emirates.

30. UNSCEAR (2014), UNSCEAR 2013 Report, United Nations Scientific Committee on the Effects of Atomic Radiation, New York.

Ссылки:

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

2 IEA Technology Roadmap – Nuclear Energy. 2015 Edition.

Global nuclear power generation industry: the branch current state and future development review

Modnikova S.Yu.

JSC OKB "GIDROPRESS", "Rosatom" State Corporation enterprise

The article provides analysis of the modern trends in the nuclear power generation development as the element of the global power balance. The nuclear power energy technologies key competitive edges are revealed comparing with petroleum and renewable energy resources as well as the factors preventing the branch competitive enhancement. The article also shows the benchmarking assessment results of the nuclear power energy share in the electrical generation in different countries and regions of the world taking into account the global power markets reorganization. It is defined that governments can conduce the investments conditions improvement for the branch. First of all it depends on the energy power development strategy chosen by the particular government for the long run. For example, the European Union preferred to bank on the renewable energy resources development, whilst China aspires to diversify its energy balance to the maximum, and the Middle East countries in real consider the possibilities of the NPP mass use. Besides the states governments are responsible for the essential research and development works performance in the area of the nuclear power generation.

Key words: nuclear power generation, power balance, nuclear power plant, nuclear fuel, security of energy supply, nuclear power branch control.

References

1. E. A. Telegina // Petroleum economy. M.: Publishing center of Gubkin Russian State Oil and Gas University, 2012.
2. BP Statistical Review of World Energy 2015
3. Cogent (2010), "Next generation: Skills for new build nuclear", Cogent, United Kingdom.
4. E.ON (2014), "Best practice in E.ON decommissioning projects", presentation by
5. EC (European Commission) (2010), Europeans and Nuclear Safety, Eurobarometer 324, European Commission, Brussels.
6. EFDA (European Fusion Development Agreement) (2012), Fusion Electricity: A Roadmap to the Realisation of Fusion Energy, European Fusion Development Agreement, United Kingdom.
7. Ehlerth at the IEA/NEA Nuclear Technology Roadmap Update Workshop, 23-24 January 2014, Paris.
8. FEPC (Federation of Electric Power Companies) (2014), Electricity Review Japan, the Federation of Electric Power Companies of Japan

9. IAEA (2011), "Report on the integrated nuclear infrastructure review mission in the United Arab Emirates", International Atomic Energy Agency, Vienna.

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

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

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

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

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

15. IGA Russia/Turkey, company information.

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

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

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

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

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

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

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

23. NEA (Nuclear Energy Agency) (2008), "NEA regulatory communication with the public: 10 years of progress", NEA News, Volume 26, OECD/NEA, Paris.

24. NEA/IAEA (2014), Uranium 2014: Resources, Production and Demand, joint NEA/IAEA publication, OECD/NEA, Paris.

25. NEI (2014), Demonstration of a New Recycled Fuel for CANDU, Nuclear Engineering International, United Kingdom.

26. Nuclear Energy Skills Alliance Annual Review 2012/2013.

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

28. Rosatom (2014), "World's first nuclear power plant project implemented on BOO", PowerPoint presented at the IEA/NEA Nuclear Roadmap workshop on 1 April 2014, Paris.

29. UAE (United Arab Emirates) (2008), Policy of the United Arab Emirates on the Evaluation and Potential Development of Peaceful Nuclear Energy, United Arab Emirates.

30. UNSCEAR (2014), UNSCEAR 2013 Report, United Nations Scientific Committee on the Effects of Atomic Radiation, New York.

Роль агропромышленного комплекса в развитии международной торговли для республики Кот д'Ивуар

Диега Патрик Эрманн Уай
аспирант, Российский университет дружбы народов, diegawahi@yahoo.fr

В статье рассмотрены вопросы развития международной торговли в Республике Кот д'Ивуаре, с помощью агропромышленных производств. Анализируются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), ввоз и вывоз продукции агропромышленного сектора. Агропромышленный комплекс, представляет собой, вторую по счету сферу, которая получила самый большой объем ПИИ (29 % от общих ПИИ), после сферы телекоммуникаций, которая получила в этот период 47,4% общих ПИИ в Кот д'Ивуаре.

Касается международных обменов, это работа показала что Республика Кот д'Ивуар принимает активное участие в международной торговле, благодаря его агропромышленные производств, которые, представляют собой 50 -70 % общей государственной выручки, в этом смысле, Европа остается основным рынком для Кот д'Ивуара с долей 38,4% в 2011 году после 42,5% в 2010 году. После Европы, Африка остается вторым рынком продаж для Кот д'Ивуара с долей 34,6% в 2011 году против 36,1% в 2010 году; Америка является третьим рынком продаж с долей 17,8% в 2011 году против 13% в 2010 году, и, после, Азия - с долей 8,2% продаж в 2011 году против 7,1% в 2010 году

Сделан вывод, о том что агропромышленный комплекс способствует большому интересу у иностранных инвестиций и он играет значительную роль в развитии международной торговли Республики Кот д'Ивуар.

Ключевые слова: Кот д'Ивуар, Агропромышленный комплекс, Прямые Иностранные Инвестиции (ПИИ), Международный обмен, Ввоз, Вывоз, Географическая ориентация торговли

С устойчивым темпом роста с 2011 г., который составил, в среднем, 9,8%, Кот д'Ивуар, наконец, стал снова лидером Западной Африки посредством агропромышленного сектора.

Экономика этой страны основана на сельском хозяйстве, однако агропромышленный сектор в стране постепенно развивается в течение многих лет, чтобы стать одним из лучших показателей экономики Кот д'Ивуара.

Для того, чтобы показать актуальность и влияние этого сектора на развитие международной торговли Республики Кот д'Ивуар, рассмотрим следующие экономические показатели: прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и международные обмены.

Прямые Иностранные Инвестиции (ПИИ).

Наблюдается устойчивый темп роста внутренних инвестиций и входящих потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с 1990-х годов. Центр по поощрению инвестиций в Кот д'Ивуаре (CEPICI), оценил инвестиции в период между 2004 и 2009 годами в 892 миллионов долларов, а Центральный банк государств Западной Африки оценивал ПИИ в период между 2004 и 2008 годами на 1.142 миллионов долларов.

Надо отметить, что наибольшая концентрация ПИИ в Кот д'Ивуаре, зарегистрированная в период между 2003 и 2005 годами, была отмечена в сфере нефти. В 2006 году ПИИ испытали медленную прогрессию из-за сокращения инвестиций в этой сфере. В 2007 году объем ПИИ увеличился, благодаря инвестициям, реализованным в сферах телекоммуникаций, добычи полезных ископаемых, транспорта и агропромышленности. В этом смысле, агропромышленная сфера в период между 2004 и 2009 годами, представила собой вторую по счету сферу, которая получила самый большой объем ПИИ (29 % от общих ПИИ), после сферы телекоммуникаций, которая получила в этот период 47,4% общих ПИИ в Кот д'Ивуаре.

В общем виде, в 2011 году экспорт товаров составил 5966.1 миллиардов франков КФА против 5654.9 миллиардов франков КФА в предыдущем году, увеличившись на 5,5%, под импульсом общих товаров (+133,5 миллиарда, то есть 2,4% роста) и золота за не денежное использование (+133,5 миллиарда Франков КФА, представляя 200,8% роста). В частности, товары, продаваемые в других странах ЗАЭВС (торгово-экономический союз 8 стран Западной Африки), составили 587.01 миллиардов франков КФА в 2011 году против 518.9 миллиардов франков КФА в 2010 году, то есть увеличение на 68,1 миллиардов франков КФА (13,1% роста) [1]. Общие товары, продаваемые в странах зоны Евро, составили 1.995,4 миллиардов франков КФА в 2011 году, против 2.054,7 миллиарда франков КФА в 2010 году, то есть 2,9% падения. [2]

В 2011 году весь экспорт, зарегистрированный таможенными службами Кот д'Ивуара, состоит из первичных продуктов на 55,5%, обработанных продуктов на 44,5%, против 47,8% для первичных продуктов и 52,2% для обработанных, соответственно, в предыдущем году. Первичные продукты доминируют над индустриальными сельскохозяйственными продуктами в экспорте (71,7% в 2011 году против 75,4% в 2010 году). После них есть углеводороды (27,8% в 2011 году, против 24,0% в 2010 году). Что касается обработанных продуктов, то агропромышленные продукты доминируют. (56,9% в 2011 году, против 60,1% в 2010 году). Далее идут продукты от первой переработки (36,2% в 2011 году против 34,5% в 2010 году).

Это означает, что сельскохозяйственные индустриальные продукты для экспорта (сельскохозяйственное сырье) и агропромышленные продукты, довольно сильно доминируют над общими товарами для экспорта, производимыми в Кот д'Ивуаре, - на 60%.

Наиболее экспортируемые агропромышленные продукты по таможенным данным: консервы тунца, пальмовое масло, какао-масло, какао порошок, шоколад в виде порошка, ананас в консервированном виде и в виде сока, сахар и конфеты, растворимый кофе, продукция мукомольного завода. В 2011 году, таможенные доходы от экспорта этих продуктов составили 689.844 миллиардов франков КФА против 765.650 милли-

Таблица 1
ПИИ по секторам на период с 2004 по 2009 гг.
Источник: Центральный банк государств Западной Африки

Самые привлекательные секторы	Итог ПИИ в тысячах долларов.	Доля (%) ПИИ
Агропромышленный сектор: - Деятельность обработки элитного сырья - Деятельность обработки какао бобов. - Деятельность обработки орехов кешью.	604.223	29,8
Нефтяная и газовая промышленность	77 168	3,8
Другие энергии	58 484	2,8
Металлургическая промышленность	37 470	1,8
Связь и телекоммуникации	916 960	47,4
Услуги: - Автозаправочные станции - Новые информационные технологии и коммуникации - Организация развлекательных мероприятий - Транзитно-складская партия товара	150 486	7,4
Здравоохранение	79 089	3,9
Транспортная сеть	37 780	1,9
Туризм	25 780	1,2
Другие секторы	1 161 655	36,4
Итог	3 191 360	100

Таблица 2
Глобальная эволюция экспорта товаров
Источник: ВЕСЕАО (Центральный банк государств Западной Африки)

Основные продукты экспорта	2007		2008		2009		2010		2011	
	Сумма	Объем								
Кофе бобы	86 975	121 033	59 705	69 300	63 389	85 864	84 112	96 468	23 152	32 380
Какао бобы	687 519	803 886	789266	782 868	1221628	917 700	1227205	790 912	1428858	1073282
Бананы	60 510	290 757	53 188	264 344	257 042	67 075	335 593	63 166	33 246	320 101
Ананасы	18 527	96 558	12 996	69 201	10 155	54 443	10 657	54 956	12 789	64 116
Хлопок	46 829	79 605	35 879	54 337	32 085	48 733	61 985	523461	65 003	70 169
Пальмовое масло	3 203	12 466	6 157	16 800	25 452	99 732	25 886	69 089	34 286	67 536
Орех кешью	49 875	251 082	78 136	312 993	82 022	341 360	155 546	351 107	128 515	279 810
Дерево	170 172	537 211	170 848	539 151	102 773	380 888	116 002	435 890	97 078	359 274
Натуральный каучук	172 039	185 477	224 138	203016	162 545	220 981	335 013	240 729	538 133	233 249
Итог сырья	7483649	2378079	1430313	2312010	1963002	2216776	2351999	2625778	2331060	2470775
Переработанный кофе	33 675	9 229	32 330	7 693	39 014	8 136	28 715	6 408	31 286	7 404
Переработанное какао	366 219	307 096	473 887	341 198	531 954	326 822	657 004	327 096	540 385	300 645
Сахар	36	79	1 736	5 333	2 100	6 079	3 479	5 072	2 384	5 163
Консервированные тунцы	74 001	37 555	73 748	35 536	60 205	27 838	6 895	4 007	1	2
Элитное пальмовое масло	32 248	76 915	42 328	79 288	33 036	91 648	48 823	132 084	90 819	186 502
Итог переработанных продуктов	506179	130874	624029	169048	666309	160523	744916	174667	664874	189716

онов франков КФА в 2010 году, то есть меньше на 75.806 миллионов долларов (10% регрессии), что, опять же, связано с политическим кризисом из-за президентских выборов в 2010 году [3]. Продажи какао (бобы и производные) выросли на 85,1 миллиардов франков КАФ (+ 4,5% прогрессии) и составили 1969.4 миллиардов франков КФА против 1884.3 миллиардов франков КФА от продаж в 2010 году, благодаря увеличению про-

изводимых количеств. Этот большой объем какао был получен благодаря хорошим климатическим условиям и внедрению новых сортов семян какао от CNRA. Далее, продажи в предыдущем году: 2356.5 миллиардов франков КФА в Европу, 1997.5 миллиардов - в Африку, в Америку - 722.1 миллиарда и в Азию - 393.6 миллиарда. Таким образом, Европа остается основным рынком для Кот д'Ивуара с долей 38,4% в 2011 году пос-

ле 42,5% в 2010 году. После Европы, Африка остается вторым рынком продаж для Кот д'Ивуара с долей 34,6% в 2011 году против 36,1% в 2010 году; Америка является третьим рынком продаж с долей 17,8% в 2011 году против 13% в 2010 году, и, после, Азия - с долей 8,2% продаж в 2011 году против 7,1% в 2010 году. [4]

В Европе основными клиентами промышленных продуктов Кот д'Ивуара являются Нидерланды (10,9% от общего объема экспорта и 28,4 % от продаж в этой области в 2011 году против, соответственно, 13,1% и 30,7% в 2010 году), Германия, является вторым направлением по продажам в Европе с долей 6,7% от общего объема экспорта и 17,5 % от продаж в этой области в 2011 году против, соответственно, 4,6% и 10,9% в 2010 году. Франция занимает третье место импортеров ивуарийской агропромышленной продукции (6,2% от общего объема экспорта и 16 1% продаж в этой области в 2011 году после, соответственно, 6,8% и 16,0% в 2010 году). [5]

В Африке, Нигерия остается главным потребителем агропромышленных товаров (10,9% от общего объема экспорта и 31,6% от объема продаж в Африке в 2011 году против, соответственно, 10,3% и 28,7% в 2010 году). На американском континенте экспорт, в основном, направлен в США (10,8% от общего объема экспорта и 60,5% продаж в этой области в 2011 году против, соответственно, 9,5% и 72,9% в 2010 году) и Канаду (5,2% от общего объема экспорта и 29,1% продаж в этой зоне).

В Азии, основными покупателями является Индия (2,3% от общего объема экспорта и 27,8% от продаж в этой области в 2011 году против, соответственно, 2,7% и 38,1% в 2010 году) и Китай (0,9% от общего объема экспорта и 11,5% от продаж этой области в 2011 году после, соответственно, 0,7% и 9,9% в 2010 году).

Что касается дохода от экспорта агропромышленных продуктов в другие страны ЗАЭВС (Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС)), их доля в общем объеме доходов от продаж составила 10,1% в 2011 году против 9,4% в 2010 году, увеличившись на 0,7%. Буркина-Фасо и Мали остаются основными клиентами Кот д'Ивуара в этой зоне, - соответственно, 34,4% и 19,7% экспорта агропромышленных товаров Кот д'Ивуара. Сенегал занимает третье место с долей 16,0%, что больше, чем в Того (14,6%), далее следуют Бенин

(11,2%), Нигер (4,0%) и Гвинеи-Бисау (0,1%).

Б - Состав импортов товаров.

В 2011 году импорт, зарегистрированный таможенными службами в Кот д'Ивуаре, состоит из: - промежуточных товаров: на 35,6% по сравнению с 31,4% в 2010 году; - других потребительских товаров: на 31,3% против 28,6% в 2010 году; - продовольственных продуктов: в пропорции 21,8% против 16,7% в 2010 году; - товаров для оборудования: на 11,3% против 23,3% в предыдущем году.

За исключением пищевых продуктов (+ 6,1%), закупки в других компонентах падали от года к году. Таким образом, импорт товаров для оборудования упал на 60,3%, импорт других потребительских товаров упал на 10,7% и ввоз промежуточных товаров уменьшился на 7,7%.

Основные импортированные продукты: «сырая» нефть, нефтепродукты, рис, рыба и механические техники. В 2011 году они вместе составляют 53,2% общих покупок из рубежа против 46,5% в 2010 году. Что касается импорта из УЕМОА, по данным таможенных служб, их структура характеризуется в 2011 году - преобладанием нефтепродуктов (61,1%), рыбы (16,8%), пищевой соли (4,8%), хлопка (3,4%) и фармацевтических продуктов (2,1%), которые вместе представляют 88,3% импорта из стран ЗАЭВС против 48,6% в 2010 году.

В- Географическая ориентация товарных ввозов.

На основании статистических таможенных данных, географическое распределение ввоза в 2011 году характеризуется снижением доли рынка стран Европы и Америки в пользу стран Африки и Азии. Действительно, доля импорта ивуарийских продуктов увеличивается с 31% в 2010 году до 31,5% в 2011 году. Доля ввоза из Азии составила 24,2% в 2011 году после 21,4% в 2010 году. Доля европейских стран составила 31,9% в 2011 году против 32,1% в 2010 году. Для стран Америки доля ввоза упала на 3%, то есть с 12,9 в 2010 году до 9,9% в 2011 году. [6]

В Европе основным поставщиком остается Франция (11% от общего объема импорта и 34,5% покупок из области в 2011 году после, соответственно, 11,1% и 34,7% в 2010 году). В Африке, Нигерия является первым поставщиком (20,8% от общего объема импорта и 66,0% покупок из континента после, соответствен-

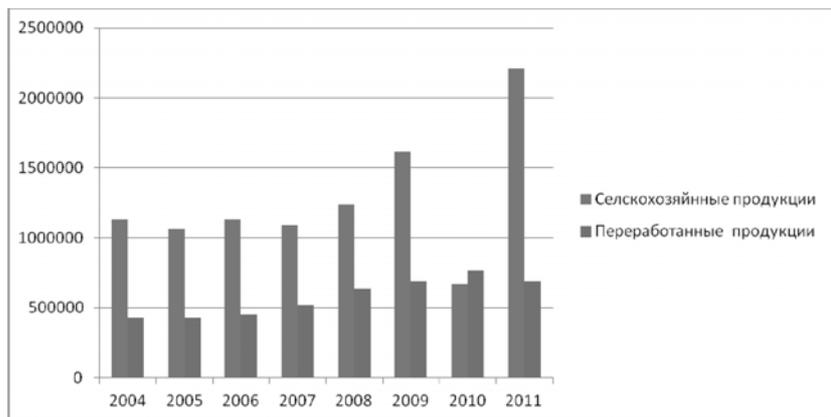


Рис. 1. Экспорт агропромышленной продукции

но, 23,2% и 74,6% в 2010 году). [7]

В Азии, Кот д'Ивуар преимущественно закупает продукты из Китая (6,1% от общего объема импорта и 25,4% покупок из области в 2011 году [7] после 6,3%, соответственно, и 29,3% в 2010) и Таиланда (4,6% от общего объема импорта и 18,9% заказов из этого континента в 2011 году после, соответственно, 3,7% и 17,4% в 2010 году). [8]

В Америке закупки, в основном, из США (4% от общего объема импорта и 40% от покупок из этого континента в 2011 году после, соответственно, 3,9% и 29,8% в 2010 году). В частности, ввоз в Кот д'Ивуар из стран ЗАЭВС вырос на 22,9 миллиарда франков КФА (+ 18,3%). Из-за этого развития, доля рынка стран ЗАЭВС увеличивается на 1,3% и составляет до 4,1% от общего объема импорта против 2,8% в 2010 году. По сравнению с африканским импортом в Кот д'Ивуар, доля ввоза ЗАЭВС увеличилась с 8,7% в 2010 году до 12,6% в 2011 году, то есть 3,9% роста [9]. Основными поставщиками Кот д'Ивуара в уровне ЗАЭВС являются Мали с долей рынка 30,3% в 2011 году после 18,0% в 2010 году, Сенегал с долей на рынке 24,7% в 2011 году после 34,9% в 2010 году и того с долей, выросшей с 19,8% в 2010 году до 18,3% в 2011 году. Затем следуют Буркина-Фасо (11,3%) и Бенин (10,9%). [10]

В заключение, агропромышленный сектор в Кот д'Ивуар играет важную роль к экономическому развитию страны в целом, и особенно к развитию международной торговли, в этой стране.

Литература

1. http://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/AEC/2013/accords_commerciaux_et_flux_de_commerce_dans_la_cedeao.pdf

2. http://www.lemonde.fr/afrique/article/2015/09/25/cote-d-ivoire-l-agro-industrie-est-notre-fer-de-lance_4771494_3212.html

3. http://www.douanes.ci/PDF/STATISTIQUES/COMMERCEEXTERIEUR/STATISTIQUES_COMMERCE_EXTERIEUR.pdf

4. http://www.capecci.org/website/docs/etudes_a_titre_onereux/ETUDE_EMERGENCE_MOTEURS_DE_LA_CROISSANCE_version_finale.pdf

5. http://www.rongead.org/IMG/pdf/Offre_d_emploi_Conseiller-Enqueteur_marches_vivriers.pdf

6. http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=768

7. DFID & IIED, Concentration in food supply and retail chains, August 2012.

8. <http://news.abidjan.net/documents/docs/Finale.pdf>

9. http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/Josserand_-_Evaluation_des_Volumes_et_de_la_Valeur_des_Echanges_Agro-alimentaires.pdf

10. http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp008_f.htm

11. Ahoury, A. A., & Tano, A. P. (2008). bilan diagnostic de l'industrie ivoirienne. Bulletin de Politique Economique et Développement (BUPED) n°3/ CAPEC.

12. Akhabbar, A., & Lallement, J. (2011). « Appliquer la théorie économique de l'équilibre général » : de Walras à Leontief. Paris, GRESE.

13. Amrizar, I. (2003). Coconut Statistical Yearbook. Sciences & Nature. Vol. 5, n°2 : 155 - 166 (2008) .

14. Assa, R. R., Konan, J.-L., Nimlin, J., Prades, A., Agbo, N., & Siy, R. (2006). Diagnostic de la cocoteraie paysanne du littoral ivoirien. Sciences & Nature. Vol. 5, n°2 : 155 - 166 (2008) .

The role of agro industry in the development of international trade for the Republic of Cote d'Ivoire

Diega Patrick Hermann Wahi

Peoples' Friendship University of Russia

This paper discusses the development of international trade in the Republic of Côte d'Ivoire, with the help of agroindustrials products. Analyzes foreign direct investment (FDI), and import and export of agro-industrial products, it was known that the Agro industry, was the second sphere, which has received the largest amount of FDI (29% of total FDI), after the telecommunications sector, which has received in this period, 47.4% of total FDI in Côte d'Ivoire.

As for the international exchanges, this work has shown that the Republic of Côte d'Ivoire is very much involved in international trade, because of its agroindustrials products, which represent 50 to 70% of general government of the earnings of exports, in this sense, Europe remains the main market for Ivory Coast with a share of 38.4% in 2011 after 42.5% in 2010. After Europe, Africa remains second market sales to Côte d'Ivoire, with a share of 34.6% in 2011 against 36.1% in 2010; America is the third market share of sales from 17.8% in 2011 vs. 13% in 2010, and, after Asia - with a share of 8.2% of sales in 2011 compared to 7.1% in 2010.

It is concluded that that the Agro industry greatly provokes great interest of foreign investments, and it plays an important role in the development of international trade of the Republic of Côte d'Ivoire, and so the development of the economy of Côte d'Ivoire.

Keywords: Ivory Coast, Agro industry, Foreign Direct Investment (FDI), international exchanges, import, export, trade Geo-targeting

References

1. http://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/AEC/2013/accords_commerciaux_et_flux_de_commerce_dans_la_cedeao.pdf
2. http://www.lemonde.fr/afrique/article/2015/09/25/cote-d-ivoire-l-agro-industrie-est-notre-fer-de-lance_4771494_3212.html
3. http://www.douanes.ci/PDF/STATISTIQUES/COMMERCE_EXTERIEUR/STATISTIQUES_COMMERCE_EXTERIEUR.pdf
4. http://www.capecci.org/website/docs/etudes_a_titre_onereux/ETUDE_EMERGENCE_MOTEURS_DE_LA_CROISSANCE_version_finale.pdf
5. http://www.rongead.org/IMG/pdf/Offre_d_emploi_Conseiller-Enqueteur_marches_vivriers.pdf
6. http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=768
7. DFID & IIED, Concentration in food supply and retail chains, August 2012.
8. <http://news.abidjan.net/documents/docs/Finale.pdf>
9. http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/Josserand_-_Evaluation_des_Volumes_et_de_la_Valeur_des_Echanges_Agro-alimentaires.pdf
10. http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/Evaluation_des_Volumes_et_de_la_Valeur_des_Echanges_Agro-alimentaires.pdf
11. Houry, A. A., & Tano, A. P. (2008). bilan diagnostic de l'industrie ivoirienne. Bulletin de Politique Economique et Développement (BUPED) of n°3/CAPEC.
12. Akhbar, A., & Lallement, J. (2011). «Appliquer la théorie économique de l'équilibre général»: de Walras a Leontief. Paris, GRESE.
13. Amrizal, I. (2003). Coconut Statistical Yearbook. Sciences & Nature. Vol. 5, n°2: 155 - 166 (2008).
14. Assa, R. R., Konan, J. - L., Nimlin, J., Prades, A., Agbo, N., & Siy, R. (2006). Diagnostic de la cocoteraie paysanne du littoral ivoirien. Sciences & Nature. Vol. 5, n°2: 155 - 166 (2008).

Преемственность в семейном бизнесе

Волков Дмитрий Анатольевич

к.э.н., доцент Высшей школы корпоративного управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), 13vd@mail.ru

Предмет/тема. Проблема исследования деятельности малого семейного бизнеса в отношении условий передачи владения семейными предприятиями последующим поколениям, подготовки, отбора преемников и вовлечения членов семьи в процесс управления семейным предприятием заслуживает интереса и на современном этапе развития России имеет актуальную значимость. Для повышения конкурентоспособности продукции семейного бизнеса и самих семейных предприятий, и соответственно, для обеспечения стабильного функционирования предприятий необходимы теоретические и методологические исследования факторов стабильного развития и, прежде всего, преемственности семейного бизнеса. Это связано с тем, что именно преемственность приводит к непрерывности семейного бизнеса, и, следовательно, к устойчивости бизнеса и в конечном итоге устойчивости экономики страны. Для исследования влияния фактора преемственности на развитие семейного бизнеса, а также оценки управления семейными предприятиями необходимо проследить: каким образом преемственность может гарантировать непрерывность семейного бизнеса. Методология. В настоящей работе с помощью методов сравнительного и структурного анализа, метода группировок проанализированы различные аспекты преемственности семейного бизнеса, исследованы факторы влияющие на намерения преемственности.

Выводы/значимость. Сделан вывод о том, что в России на современном этапе в полтора раза увеличилось количество респондентов, желающих продать свой семейный бизнес в течение 2-4 лет, в два раза снизилось количество респондентов, желающих расширить свой семейный бизнес до масштабов страны и в 11,3 раза снизилось количество респондентов, планирующих вывести свой семейный бизнес на международный уровень.

Ключевые слова: преемственность, семейный бизнес, трансфер, преемники, планирование и мотивация.

Преемственность является определяющим и ключевым понятием для существования семейного предприятия и позволяет рассматривать семейную культуру как ключевой неосязаемый ресурс в контексте обеспечения трансфера семейного бизнеса последующим поколениям, т.е. определения семейной политики в отношении условий передачи владения семейными предприятиями последующим поколениям, плана передачи семейного бизнеса, подготовки, отбора преемников и вовлечения членов семьи в процесс управления семейным предприятием.

Семейный бизнес неразрывно связан с категорией преемственности и корректное определение семейного бизнеса позволяет развивать теорию преемственности, в рамках которой наиболее актуальной дефиницией является трактовка семейного бизнеса как «бизнеса, управляемого и/или возглавляемого с намерением сформировать и найти видение бизнеса доминирующей коалицией, контролируемой членами семьи или небольшого количества семей поведением, обеспечивающим потенциальную жизнеспособность через поколения семьи или семей»¹.

Методология преемственности позволяет найти ответы на такие вопросы как:

в чем заключаются различия между семейным бизнесом, проданным во втором или последующем поколениях и успешно существующим, неизменно успешным по настоящий момент семейным бизнесом;

почему одни семейные предприятия успешно существуют и развиваются без контроля основателей семейного бизнеса, в то время как другие семейные предприятия после утраты контроля со стороны основателей перестают функционировать.

Семейный бизнес зачастую является воплощением «терпеливого капитала» – основатели готовы вложить капитал на долгий срок, и не зависят от ограничений, наложенных на их конкурентов ежеквартальным циклом отчетности и потребностью в быстром возврате инвестиций².

Так, в рамках исследования преемственности семейного бизнеса во всем мире, 72% ответчиков³ полагают, что семейный бизнес способствует экономической стабильности, и эта уверенность более сильна на предприятиях семейного бизнеса, имеющих более длительный срок существования, т.е. семейный бизнес трех поколений или больше, и на зрелых рынках - таких как Европа и Северная Америка. 53% респондентов отмечают сектор семейного бизнеса, как в контексте долгосрочного подхода и оценки долгосрочных перспектив, так и при принятии бизнес-решений.

Представители семейного бизнеса зачастую полагают, что относительно своих конкурентов, процесс принятия решений происходит более оперативно. 63% респондентов полагают, что уровень развития предпринимательского мышления основателей и членов семьи, вовлеченных в бизнес, более высокий, чем в других секторах экономики. При этом, большая часть опрошенных рассматривает текущий спад на рынке как новые возможности для развития бизнеса, позволяющие опередить своих конкурентов. 47% респондентов уверены, что способны передать семейный бизнес следующему поколению.

В семейном бизнесе отмечается высокий уровень социальной ответственности, 77% отмечают более высокую степень ответственности семейного бизнеса, как при создании рабочих мест, так и в кризисных ситуациях основатели готовы приложить больше усилий, чем другие компании, чтобы содержать штат. Такой подход позволяет сформировать персоналу семейного бизнеса высокую лояльность и ответственность.

Также при передаче бизнеса необходимо учитывать личный подход к бизнесу, основанному на доверии: 78% ответчиков полагают, что культура, ценности семейного бизнеса, усиливаются со временем, составляя до 85% для семейного бизнеса третьего поколения. Многие полагают, что обеспечивают семейному бизнесу конкурентное преимущество за счет более личных отношений с клиентами, в отличие от транснациональных корпораций.

Представители семейного бизнеса полагают, что указанные отличительные качества являются источником реального конкурентного преимущества и позволяют интегрировать бизнес-модель, являясь ее компонентами:

- «каждый семейный бизнес уникален, но в нем присутствуют амбиции и стремление семьи к росту» (Индия);

- «когда вы - частная компания, есть объективная способность измениться быстро и нет совета директоров, который диктует, что именно вы должны сделать» (США);

- «у семейного бизнеса есть шанс заполнить ниши, которые не могут покрыть корпоративные компании, потому что они не так гибки, как компании основателей»



Рис. 1. Планирование преемственности⁵

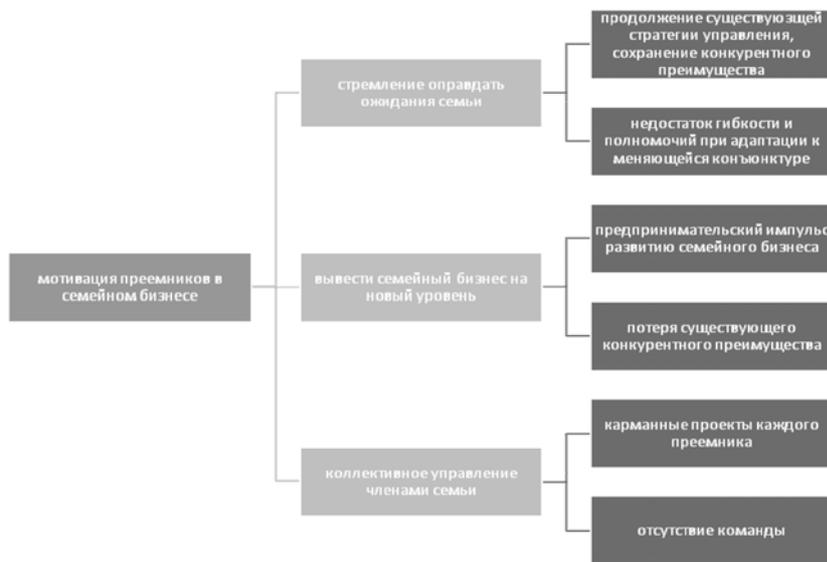


Рис. 2. Влияние мотивации преемников при передаче семейного бизнеса на его стратегическое развитие

семейного бизнеса, которые могут понять новые идеи» (Швейцария);

- «у семейного бизнеса есть автономная способность принятия решения, и более гибкое управление» (Франция);
- «бизнес, управляемый семьей, более лоялен к персоналу» (Мальта);
- «сильными сторонами семейного бизнеса являются ценности, которые порождают подлинную корпоративную ответственность» (Великобритания)⁴.

Такой подход как разделяется и при управлении профессиональным топ-менеджментом, не являющимся членом семьи основателя, так и среди членов семьи. При этом, существует вероятность того, что другие аспекты бизнес-модели могут являться помехой для роста, провоцируя внутренний конфликт или сдерживая развитие консервативного, ориентированного на минимизацию рисков сектора семейного бизнеса.

Отметим, что ключевым аспектом разработки модели планирования преемственности является масштаб бизнеса: так, для

компании переломный момент может быть связан с началом экспортной деятельности, выхода на новые рынки, поиском возможностей технологического или инновационного прорыва на внутреннем рынке, который связан с изменением конкурентной ситуации либо конъюнктуры рынка.

Проведенные исследования в 2012г. в России привели к следующим результатам (рис. 1).

Исходя из рис. 1 следует, что продать свой бизнес планируют 57% российских основателей относительно 17% - показатель мировой статистики. В то же время согласно мировым показателям 41% готовы передать бизнес, тогда как в России только 10% (рис. 1).

Интересны результаты исследования, которые позволяют отметить отсутствие инструмента и понимания механизмов урегулирования конфликтов в семейном бизнесе со стороны российских семейных предприятий (39%); при этом, с утверждением, что в семейном бизнесе

больше времени уходит на принятие решений не согласны 90% владельцев российских предприятий⁶.

Смена поколений в семейном бизнесе - очень сложный процесс и часто возникает необходимость нахождения баланса для всех вовлеченных в процесс - семья, компания и владелец. Решение вопросов происходит наряду с финансовыми, юридическими и финансовыми вопросами на процесс смены поколений влияют личные цели и ценности членов семьи, в частности, взгляды и стремления следующего поколения владельцев семейного бизнеса.

Ключевым аспектом в таком процессе является мотивация и намерения преемников относительно вовлечения в семейный бизнес (рис. 1).

Как следует из рис.2 мотивация преемников бизнеса базируется на трех ключевых постулатах: стремлении оправдать надежды семьи, вывести бизнес на новый уровень и коллективном управлении бизнесом.

Большинство конфликтов, препятствующих эффективному развитию семейного бизнеса, возникает относительно политики преемственности, взаимодействия родителей и детей («cross-generation relationships»), проблем семейного контроля и распределения ролей в семейном бизнесе в части дифференциации ролей членов семьи и занятых в семейном бизнесе, относительно их принадлежности к компонентам «семья», «собственность», «менеджмент». Зачастую члены бизнес-семей обладают собственным видением стратегического развития семейного бизнеса, имеют собственные интересы, различные ожидания, ценности и «правила игры», что является источником конфликтов, объясняющим природу «семейных войн».

Семейный бизнес может испытывать существенные затруднения в процессе передачи его следующему поколению. Процесс передачи бизнеса зачастую рассматривается как результат модерации факторов, таких как капитализация, благосостояние семьи и проблемы преемственности. При этом, идея преемственности позволяет рассматривать семейную культуру как важнейший ресурс для обеспечения длительного существования семейного бизнеса.

Размер семейного бизнеса, отношение к предпринимательской карьере, позитивная реакция относительно предпринимательской карьеры, эмоциональная приверженность семейному предприятию и понимание роли семейных традиций –

все эти факторы оказывают положительное влияние на планирование преемственности и намерение продолжить карьеру в семейном бизнесе (табл. 1).

В рамках исследования процесса преемственности в семейном бизнесе, описания развития семейного бизнеса в контексте преемственности было проведено авторское эмпирическое исследование специфики организации и управления семейным бизнесом; причем в качестве респондентов рассматривались субъекты малого и среднего бизнеса России. На первом этапе в 2011 году основная выборка составила 54 бизнес-структуры, из которых, с целью обеспечения валидности исследования было отобрано 32 предприятия, реализующих концепцию семейного бизнеса. Отбор проводился посредством интервью, а далее исследование развивалось методом анкетирования и анализа полученных результатов. Для эмпирического исследования была разработана авторская анкета российского владельца и основателя семейного бизнеса.

Результаты эмпирического исследования семейного бизнеса в части преемственности приводятся в табл.2 и на рис.3(табл. 2).

На втором этапе исследования в 2014 году проводилось анкетирование (Интернет-опрос) зарегистрированных 151-го участника Российского фонда поддержки семейного бизнеса, третий этап исследования был проведен в марте 2015 года таким же методом с целью выявления расхождений инвестиционных ожиданий и стратегических планов основателей семейных предприятий (137 предприятий) (табл. 2). В качестве отраслевых специализаций бизнес-структур второго и третьего этапа исследования рассматривались оптовая и розничная торговля, производство товаров народного потребления, медиабизнес, недвижимость, строительство, сертификация, розничная и оптово-розничная торговля, ювелирный бизнес, частная медицина, автомобильный бизнес, организация тренингов для персонала компаний, Интернет, страхование, оказание маркетинговых услуг, фотоуслуги, рекламные услуги, обработка металла (Москва, Екатеринбург, Ногинск, Славянск-на-Кубани, Ухта (Коми), Свердловская область, Тюмень, Казань, Новосибирск, Самара, Владивосток, Пермь, Санкт-Петербург).

На нижеследующем рисунке приведены результаты исследований (рис.3).

Таким образом, посткризисные изменения среди владельцев семейного биз-

Таблица 1

Анализ факторов, влияющих на намерения преемственности: стимулы и барьеры

Намерение возглавить или быть вовлеченным в семейный бизнес	
+ (плюс)	- (минус)
<p>Факторы на индивидуальном уровне <i>Отношение к предпринимательской карьере</i> При позитивном отношении к предпринимательской карьере, намерение преемственности со стороны последующих поколений проявлено выше. <i>Субъективная норма</i> Чем сильнее положительная реакция родителей на предпринимательские планы и стремления детей, тем выше проявлено намерение преемственности в семейном бизнесе последующих поколений. <i>Эмоциональная приверженность</i> Чем сильнее проявлено эмоциональное отношение потенциальных преемников к семейному бизнесу, тем сильнее намерение преемственности</p>	<p>Факторы на индивидуальном уровне <i>Предпринимательская эффективность (оценка возможных результатов предпринимательской деятельности, либо успешный предпринимательский опыт)</i> Чем выше предпринимательская эффективность и уверенность в собственных предпринимательских силах, тем слабее выражено намерение преемственности семейного бизнеса у последующих поколений. <i>Внутренний локус контроля</i> Чем выше внутренний локус контроля (убеждение, что судьба находится под собственным контролем), тем ниже проявлено намерение преемственности семейного бизнеса у последующих поколений.</p>
<p>Факторы на уровне компании <i>Масштаб компании</i> Чем больше размер компании, тем выше проявлено намерение преемственности последующих поколений <i>Количество компаний в семейном бизнесе (структура собственн ости)</i> Чем большим количеством компаний владеет семья, тем сильнее намерение преемственности последующих поколений</p>	<p>Факторы на уровне семьи <i>Количество старших братьев и сестер</i> Чем больше старших братьев и сестер имеет потенциальный преемник, тем слабее намерение преемственности. <i>Семейные ценности</i> Чем более сплоченной является семья, тем ниже намерение преемственности</p>
<p>Факторы на уровне семьи <i>Семейные традиции</i> Чем важнее семейные традиции для потенциальных преемников, тем сильнее выражено намерение преемственности в семейном бизнесе</p>	<p>Институциональные факторы <i>Индивидуализм</i> Чем сильнее проявлен индивидуализм в обществе, тем ниже намерение преемственности</p>
<p>Институциональные факторы <i>Неопределенность</i> Чем выше неопределенность, тем сильнее выражены намерения преемственности со стороны последующих поколений в семейном</p>	

неса, можно охарактеризовать следующим образом (рис.3): в полтора раза увеличилось количество респондентов, желающих продать свой бизнес в течение 2-4 лет, практически в два раза снизилось количество респондентов, готовых поддержать потенциальных преемников в создании собственной карьеры за пределами семейных предприятий, резко изменились инвестиционные цели, где приоритетным стало сохранение богатства и защита от инфляции, существенно выросла привлекательность драгметал-

лов как инструмента инвестирования, в два раза снизилось количество респондентов, желающих расширить свой бизнес до масштабов страны и в 11,3 раза снизилось количество респондентов, планирующих вывести свой бизнес на международный уровень.

На основании проведенных авторских исследований предприятий семейного бизнеса в 2011-2015 годах выделена методика посредством диагностики проблем планирования преемственности в семейном бизнесе, а дальнейшая работа

Таблица 2
Результаты эмпирического исследования семейного бизнеса 2011-2012 г.
Первый этап. 2014-2015. Второй и третий этап⁷

Направление исследований	Результаты эмпирических и теоретических исследований, на основании которых выделены компоненты
1. Политика наследования и преемственности	<p>Первый этап</p> <ul style="list-style-type: none"> - в течение 2–4 лет готовы продать свой бизнес 40,63 % - приоритетным при продаже бизнеса является наличие интересных альтернативных вариантов вложений (59,38 %) и привлекательное ценовое предложение (50 %) - после 10 лет 46,88 % планируют передать свой бизнес - 78,13 % владельцев бизнеса не обладают четким представлением относительно политики преемственности в компании - только 9,38 % владельцев бизнеса обладают документами, регламентирующими передачу бизнеса - при потенциальном нежелании преемников принимать участие в управлении семейным бизнесом 84,38 % респондентов готовы поддержать их в создании собственной карьеры <p>Второй и третий этапы</p> <ul style="list-style-type: none"> - в течение 2–4 лет готовы продать свой бизнес 67,15% (41,05 % в 2014 г) - приоритетным при продаже бизнеса является наличие интересных альтернативных вариантов вложений 25,54% (51,65 %) и привлекательное ценовое предложение 91,24 (54,30 % в 2014 г) - после 10 лет планируют передать свой бизнес 16,05% (51,65 % в 2014 г) - 69,34 % владельцев бизнеса не обладают четким представлением относительно политики преемственности в компании (69,65% в 2014) - только 16,05% владельцев бизнеса обладают документами, регламентирующими передачу бизнеса (15,23 % в 2014 году) - при потенциальном нежелании преемников принимать участие в управлении семейным бизнесом 44,53% респондентов готовы поддержать их в создании собственной карьеры (80,13 % в 2014)



Рис. 3. Изменения относительно политики преемственности семейных предприятий России в 2011-2015 гг.⁸

Ассоциации семейного бизнеса России в рамках консалтинговых проектов по оптимизации деятельности семейных предприятий позволила определить инструментарий для их решения и провести апробацию с последующей оценкой эконо-

мической эффективности внедряемых технологий (табл. 3).

Внедрение и апробация предложенной методики планирования преемственности на предприятиях 1-10 (табл. 3) позволили выявить, что изменения при пе-

реходе бизнеса к следующему поколению затрагивают не только структуру предприятия, но и структуру самой семьи.

Так, большинство семей вовлекает в семейный бизнес не только родителей первого поколения основателей, но и детей или братьев и сестер второго поколения. Третье же поколение преемников вовлекает в семейный бизнес еще больше членов семей, расширяя семейные границы – кузены, дяди, племянники. Подобное «расширение» круга семьи формирует дополнительное конкурентное преимущество и является «семейным активом», трансформируясь в социальный капитал. С одной стороны, единое представление о перспективах развития семейного бизнеса позволяет увеличить скорость принятия бизнес-решений, а с другой стороны, при наличии конфликтов между членами семьи, такая структура позволяет конфликтным ситуациям негативно влиять на семейный бизнес.

Анализ существующей практики развития семейного предпринимательства в России позволил выявить, что если управление семейным бизнесом переходит к нескольким членам семьи, то возникает угроза того, что менеджмент перестанет существовать в режиме «команды», и каждый член семьи попытается инициировать собственные проекты («карманные проекты») без синхронизации их с развитием семейного бизнеса.

Литература

1. Аронофф К. Преемственность в семейном бизнесе. Испытание на величие / К. Аронофф, С. Маклюр, Д. Вард: Пер. с англ. – Киев, 2009.
2. Виленский А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России // Вопросы экономики. -2014. - № 11.
3. Волков Д.А. Семейный бизнес в России: социально-экономические аспекты управления [Текст], монография. – Москва, Креативная экономика, 2012. –
4. Волков Д.А. Преемственность и специфика управления семейным бизнесом: Монография / Д.А. Волков – М : Креативная экономика, 2013. –
5. Исследование частного и семейного бизнеса в России. PwC – 2012.
6. Концепция контроллинга. Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. М., Альпина Бизнес Букс, 2008.
7. Лич П. Семейный бизнес: Опыт успешного ведения бизнеса, управляемого семьей: Пер. с англ. / П. Лич, Т. Богод.

– Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.

8. Scale, skills, and succession. Tackling the tipping points for family firms//PwC Family Business Survey. October 2012.

9. Family firm:A resilient model for the 21st century//PwC Family Business Survey. October 2012.

Ссылки:

1 Аронофф К. Преемственность в семейном бизнесе. Испытание на величие / К. Аронофф, С. Маклюр, Д. Вард: Пер. с англ. – Киев, 2009

2 Scale, skills, and succession. Tackling the tipping points for family firms//PwC Family Business Survey. October 2012. 12 pp

3 Family firm:A resilient model for the 21st century//PwC Family Business Survey. October 2012. 24 pp

4 Там же

5 Исследование частного и семейного бизнеса в России 2012. PwC

6 Там же

7 Результаты авторского эмпирического исследования

8 Результаты авторского эмпирического исследования

Continuity in the family business
Volkov D.A.

Russian academy of national economy and public service at the Russian President

Subject / topic The problem of studying the activity of small family businesses in relation to the conditions of transfer of ownership of family businesses succeeding generations, training, selection of successors, and the involvement of family members in the management of the family business deserves interest and at the present stage of development of Russia has actual significance. To improve the competitiveness of the products of family businesses and family businesses themselves, and, accordingly, to ensure the stable operation of the necessary theoretical and methodological study of factors of stable development and, above all, the continuity of the family business. This is due to the fact that it leads to the continuity of the continuity of the family business, and thus to the stability of business, and eventually stability economy. To investigate the influence of the factor of continuity in the development of the family business, as well as estimates of management family businesses need to trace: how continuity can guarantee the continuity of the family business.

Methodology In this paper, using the methods of comparative and structural analysis method groups analyzed various aspects of the succession of the family business, we examine the factors affecting the continuity of intent
Conclusions / significance It is concluded that in Russia at the present stage and a half-fold increase in the number of respondents who want to sell their family business for 2-4 years, halved the number of respondents who want to expand their family business to the size of the country and 11.3 halve the number of respondents who plan to bring their family business to an international level.

Таблица 3

Методика планирования преемственности в семейном бизнесе и ее апробация (П 1...10-предприятия выборки, участники Ассоциации семейного бизнеса России)

Проблема	Инструменты	Предприятие
1. планирование преемственности не структурировано и формально не задокументировано	1.1. разработка плана передачи бизнеса (success plan)	П1 – 1.1. П.8 – 1.1.
2. экспертиза и сопоставление возможных сценариев передачи семейного бизнеса не осуществляется	2.1. МВО, 2.2. IPO 2.3. передача семейного бизнеса последующим поколениям (трансфер семейного бизнеса)	П6 – 2.1. П5-2.3. (частично)
3. процесс планирования преемственности не организован надлежащим образом	3.1 оценка стоимости бизнеса, оценка финансовых позиций владельца бизнеса; 3.2.ряд мероприятий по повышению стоимости бизнеса перед трансфером (передачей преемнику); 3.3.менеджмент транзакции (процесса передачи) должен включать due diligence и short-listing; 3.4. управление благосостоянием и имущественное планирование должны включать консультации по управлению налогообложением	П4 – 3.1. П5-3.2. П.2. – 3.3. П.1-П.10 – 3.4.
4. планирование четких целей ("goal articulation" - что действительно хочет основатель бизнеса)	4.1.оценка бизнес-стратегии 4.2. развитие компетенций менеджмента 4.3. система информации и коммуникаций в семье 4.4.корпоративные финансы 4.5. имущественное планирование 4.6. анализ страхования жизни 4.7. инвестиционные стратегии	П3, П9 – 4.5. П7, П10 – 4.6. П.7, П.10 – 4.7.
5. соглашение акционеров	5.1. планирование политики конфиденциальности и страховое планирование на случай потери трудоспособности 5.2. структурирование системы корпоративного управления	П6-5.1. П.10 – 5.2.

Keywords: he continuity of the family business, transfer, successors, planning and motivation.

References

1. Aronoff K. Preemstvennost in family business. Test for greatness / K. Aronoff, S. Maklyur, D. Ward: The lane with English – Kiev, 2009.
2. Vilenky A. State support of small and average business in modern Russia//economy Questions.-2014. - No. 11.
3. Wolves D. A. Family business in Russia: social and economic aspects of management [Text], monograph. – Moscow, Creative economy, 2012. –
4. D. A. Preemstvennost's wolves and specifics of management of family business: The

monograph / D. A. Volkov – M: Creative economy, 2013. –

5. Research of private and family business in Russia. PwC – 2012.
6. Concept of controlling. Management accounting. System of the reporting. Budgeting. M, Alpina Business of Axle boxes, 2008.
7. Lich P. Family business: Experience of the successful business operated by a family: The lane with English / P. Lich, T. Bogod. – Dnepropetrovsk: Balance Business of Axle boxes, 2005.
8. Scale, skills, and succession. Tackling the tipping points for family firms//PwC Family Business Survey. October 2012.
9. Family firm:A resilient model for the 21st century//PwC Family Business Survey. October 2012.

Моделирование управляемого функционирования промышленного предприятия

Гевак Андрей Николаевич
МГТУ им. Баумана, кафедра «Менеджмент», gevak@yandex-team.ru
Мартынов Ливон Михайлович
д.э.н., профессор кафедры менеджмента факультета «Инженерный бизнес и менеджмент» МГТУ им. Н.Э. Баумана, livonmartinov@mail.ru

Согласно Энергетической стратегии Правительства РФ, до конца 2030 года планируется строительство 28 энергоблоков АЭС, соответствующих высоким мерам и стандартам безопасности. Следующие 15 лет – период инновационного и эффективного развития энергетического сектора страны, господдержки атомной энергетики. В таких условиях необходимо развитие прогнозных и модельных ресурсов. Глубокое исследование сложных проблем требует применения методов системного анализа, системной аналитики, информационно-логического и математического моделирования (прогнозирования). Атомное машиностроение, как большая и сложная система, требует интегрального описания (интеграции моделей) функционирования предприятия.

В статье предложена и исследована математическая модель управляемого функционирования промышленного предприятия для имитационного моделирования на примере предприятия атомной отрасли. Рассмотрены факторы, затрудняющие моделирование и формирование релевантных мер адекватности. Предложены адекватные ограничения, накладываемые на процесс моделирования, а также идентифицированы параметры процессов. Также затронут вопрос о выходе системы на саморегулируемый режим и показано, насколько эта задача важна для моделирования.

Ключевые слова: машиностроение; атомная промышленность; предприятие; управление.

Согласно Энергетической стратегии Правительства РФ, до конца 2030 года планируется строительство 28 энергоблоков АЭС, соответствующих высоким мерам и стандартам безопасности. Сегодня доля атомной энергетики в общей структуре энергобаланса РФ составляет 16%, к концу первого этапа Стратегии (2013-2019 гг.) объем будет доведен до 28-33 ГВт (доля – до 18,3%), второго этапа (2020-2022 гг.) – до 37-41 ГВт (18,3%), к концу третьего этапа (2030 г.) – до 52-62 ГВт (19,8%).

Итак, следующие 15 лет – период инновационного и эффективного развития энергетического сектора страны, господдержки атомной энергетики. Без этого ядерной энергетики в стране может и не стать. «Росатом» обладает достаточным потенциалом (технологий, ресурсов, в том числе организационно-людских) для развития атомной энергетики не только в России, но и за рубежом.

В таких условиях необходимы и прогнозные, модельные ресурсы. Глубокое исследование сложных проблем требует применения методов системного анализа, системной аналитики, информационно-логического и математического моделирования (прогнозирования): строгая формализация и полное структурирование производственно-технологических и, особенно, социально-экономических бизнес-процессов на предприятии практически неосуществимы.

Хотя математическое моделирование и позволяет релевантно генерировать и оценивать адекватный результат, особенно, с помощью решения обратных задач по идентификации параметров бизнес-процессов управления. В условиях ограниченных возможностей мониторинга. Если, например, целевая установка – максимизации общей прибыли, то можно идентифицировать показатели, влияющие на управляемость процесса.

Атомное машиностроение, как большая и сложная система, требует интегрального описания (интеграции моделей), в силу внешних и внутренних причин, в частности, из-за неопределенности. Полностью это невозможно, поэтому необходимы ограничивающие гипотезы и необходимы подходы (инструменты) структурирования бизнес-процессов с помощью несложных моделей для отработки эффективных технологий моделирования и эффективного описания самих бизнес-процессов. Имеется в виду не только использование BMP, ERM и др., но и использование облачных технологий, хранилищ данных, неклассических представлений процессов.

Множественность, многокритериальность, нечеткость воздействующих на функционирующее предприятие атомного машиностроения затрудняют моделирование, и формирование релевантных мер адекватности, реализуемых гибко, несложно, оперативно. Здесь, на первых этапах этого процесса, можно ограничиться простыми «технологичными» моделями и алгоритмами имитационного моделирования.

Управление системой, процессом – конечная цель моделирования. Поэтому моделировать бизнес-процессы управления необходимо с учетом сложности системы, способности ее к саморегулированию.

Моделирование бизнес-процесса управления промышленного предприятия – это не только описание и исследование законов функционирования предприятия, соответствующих имеющимся данным и гипотезам, это и идентификация параметров процесса.

Модель может быть реализована «жесткими» т.е. неадаптивными алгоритмами, но она может строиться и на основе параметров, пересчитываемых в автоматизированном режиме, динамически, адаптируя поведение системы к целевому режиму.

Важно спрогнозировать риски функционирования предприятия, особенно, банкротство [1, 2]. Как и для каждой системы, прогнозируемость выхода системы на саморегуляцию, саморегулируемый режим – основная задача моделирования [3].

Рассмотрим такую модель. Пусть $y_i(x_i)$, $i=1,2,\dots,n$ - i -й фактор устойчивой работы, управляемость предприятия, x_i - i -й фактор производственного процесса (внутренний или внешний), $x_{i,opt}$ - оптимальное значение x_i (с точки зрения устойчивости функционирования предприятия),

k_i - коэффициент ритмичности работы предприятия по i -му показателю x_i ,
 $s_i(x_i)$ - функция, определяющая темп производства при изменениях x_i .

Предприятие считаем функционирующим в «неэкстремальных» режимах, условиях. Тогда функцию $s_i(x_i)$ можно считать зависимой лишь от параметра x_i . Разумеется, она неявно зависит от времени t , $0 \leq t \leq T$. При этом $y_i = y_i(t)$.

Очевидно, что наиболее простой формой определения темпа $s(x)$ можно считать зависимость вида:

$$s_i(x_i) = (y_i - y_{i\min}) / (y_{i\max} - y_{i\min})$$

где $y_{i\max}$, $y_{i\min}$ - максимально и минимально возможные, при данных условиях функционирования предприятия, значения $y_i(t)$.

Выполнены условия начальной задачи:

$$s_i(x_{i\max}) = 1, i=1,2,\dots,n.$$

Следовательно, можно записать систему дифференциальных уравнений:

$$ds_i / dx_i = k_i s_i (x_{i\text{opt}} - x_i) / y_{i\max},$$

при начальных условиях естественного типа:

$$s_i(x_{i\max}) = 1.$$

Решение этой расщепляющейся системы уравнений можно найти последовательно, поочередно разделяя переменные x_i , и затем, интегрируя, получим:

$$\ln s_i = k_i / 2y_{i\max} x (x_{i\text{opt}} - x_i)^{1/2}$$

или

$$s_i = e^{-\frac{k_i(x_{i\text{opt}} - x_i)^2}{2a_i}}$$

где

$$a_i = x_{i\max} / k_i.$$

Это функция распределения нормального закона распределения, а параметр a_i может стать мерой саморегуляции (саморегуляционным параметром) устойчивой работы предприятия.

Важно найти, идентифицировать диапазон изменения этого параметра:

$$a_{i\min} < a_i < a_{i\max}, i=1, 2 \dots n.$$

Этот диапазон определит промежуток устойчивой работы предприятия, промежутков, внутри которого оно может эволюционировать, устойчиво функционировать и управляться.

Предложим, например, следующие планы имитационных экспериментов.

Эксперимент 1. По заданным значениям $y_i(x_i)$ определить диапазон

$$a_{i\min} \leq a_i \leq a_{i\max}, i=1, 2 \dots n.$$

Эксперимент 2. По заданным значениям $y_i(x_i)$ определить $x_{i\max}$, $i=1, 2 \dots n$.

На управляемые параметры может влиять менеджмент, несмотря на наличие диапазонов их изменений, различные степени их значимости. На управляемые параметры менеджмент воздействовать не может. Задача заключается в оптимизации функционалов, описывающих потенциал предприятия, например, минимизации затрат на производство.

Эволюция многоуровневых производственных структур создает ситуацию, для которой повышена вероятность сохранения устойчивости при развитии производства.

Бизнес-процессы – основа, и в то же время, результаты целенаправленной деятельности предприятия, базис в пространстве состояний предприятия, по которому строится наилучшее приближение к оптимальной траектории развития, что важно для системного моделирования процессов управления промышленным предприятием [4].

Литература

1. Абрютин М.С, Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. -М: Дело и сервис, 2001.
2. Гиляровская Л.Т, Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. –СПб: Питер, 2003.
3. Казиев В.М. Введение в анализ, синтез и моделирование систем. -М: Бинном. Лаборатория знаний. Интуит.Ру, 2007.
4. Бахитова Р.Х. Системное моделирование процессов управления промышленным предприятием. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, ИЭ Уральского отделения РАН, Екатеринбург, 2007.

Modeling of operated functioning of the industrial enterprise

Gevak A.N., Martinov L.M.
 MSTU of Bauman

According to the Energy strategy of the Russian Government until the end of 2030 it is planned to construct 28 NPP units, the relevant measures and high safety standards. The next 15 years – the period of innovative and effective development of the energy sector of the country, state support of nuclear power. In such conditions it is necessary to develop a predictive model and resources. Depth study of the complex problems requires the application of methods of system analysis, systems analysts, information-logical and mathematical modelling (forecasting).

Nuclear engineering, as a large and complex system requires an integrated description (integration of models) of the enterprise. The article proposed and studied a mathematical model of the controlled functioning of the industrial enterprises of simulation on the example of enterprises of the nuclear industry. Factors complicating modeling and develop relevant measures of adequacy. Proposed adequate constraints on the modeling process and the identified process parameters. Also raised question about the output of the system to self-regulating regime and shows how this task is important for the simulation.

Keywords: mechanical engineering; nuclear industry; enterprise; management.

1. Abryutina M. With, Grachev A.V. Analysis of financial and economic activity of the enterprise. - M: Business and service, 2001.
2. Gilyarovskaya L.T, Vekhoreva A.A. Analiz and assessment of financial stability of the commercial enterprise. – SPb: St. Petersburg, 2003.
3. Kaziyev V. M. Introduction to the analysis, synthesis and modeling of systems. - M: A binomial. Laboratory of knowledge. Intuitionist. Py, 2007.
4. Bakhitova R. H. System modeling of management of the industrial enterprise. – The abstract of the thesis on competition of an academic degree of the Doctor of Economics, IE of the Ural office of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, 2007.

Использование сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте

Логунова Ольга Евгеньевна

соискатель, кафедры Общего и специального менеджмента, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, loguna.mail@gmail.com

В статье отражена необходимость изучения и совершенствования инструментов управления репутацией компании. Автором предлагается использовать сбалансированную систему показателей в качестве инструмента репутационного менеджмента. С этой целью проведен подробный анализ различных подходов в научной литературе. Было выявлено, что разработки Карлаш И.В. применимы только для кредитных организаций, поэтому не могут быть использованы любой другой организацией. Решетникова И.И., упоминая о перспективах ССП, напрямую не связывает их с концепцией сбалансированной системой показателей. Carreras E., Alloza A и Carreras A указывают на необходимость использования репутационного индекса в качестве показателя ССП, однако, конкретных рекомендаций по созданию и использованию такого индикатора не предлагают. Автором были сделаны выводы, что изученные выше подходы не могут быть использованы эффективно в репутационном менеджменте, поэтому им предлагаются дальнейшие пути изучения использования сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте. Ключевые слова: репутация компании, репутационный менеджмент, сбалансированная система показателей (ССП). Ключевые слова: репутация, управление репутацией, Сбалансированная система показателей (BSC)

Репутационный менеджмент в современной научной литературе часто рассматривается в контексте коммуникационных дисциплин [6, 7, 8]. Необходимо учесть, что репутация компании является нематериальным активом, управление которым способствует генерированию дополнительных денежных потоков, и, как следствие, повышению стоимости компании. Поэтому эффективное управление репутацией компанией активно обсуждается специалистами в области экономики [10, 11, 12, 13, 14]. Однако вопрос системного управления репутацией остается открытым.

Репутационный менеджмент - это управленческая деятельность, направленная на формирование, поддержание и защиту репутации компании. По мнению профессора австралийского университета Грэма Даулинга, существует 2 базовые стратегии репутационного менеджмента: "built in" (встраивать) и "bolted on" (прикреплять)¹.

Стратегия "built in" представляет собой стратегический подход. Репутация компании встроена в корпоративную стратегию и базируется на базовых ценностях и характеристиках деятельности компании. Этот подход позволяет сформировать долгосрочное конкурентное преимущество. Репутация компании формируется прежде всего за счет действий, отражающих стратегию компании.

Стратегия "bolted on" - тактический подход. Она является внешней надстройкой к основной деятельности компании. Репутация создается вокруг одной или более тактик, не имеющих отношения к стратегии компании. В этом случае инструментами репутационного менеджмента могут быть краткосрочные благотворительные и социальные программы, несвязанные с основной деятельностью компании. Многие из этих программ не отражают фундаментальных целей организации. Данный подход основывается на убеждении сотрудников и других заинтересованных лиц в том, что компания имеет хорошую репутацию. В этом случае, управление репутацией осуществляется средствами пиара, результат носит краткосрочный характер и сохраняется только в течении актуальности данной тематики для компании.

Для того, чтобы репутация была источником устойчивых конкурентных преимуществ и способствовала генерированию дополнительных денежных потоков, она должна быть интегрирована в бизнес-процессы и стратегическое управление компанией. Поэтому первая стратегия репутационного менеджмента, предложенная Грэмом Даулингом, является наиболее оптимальной. Тем не менее, управление репутацией компании в основном осуществляется за счет коммуникационных инструментов пиара. Вопрос применения других инструментов, позволяющих управлять репутацией на уровне бизнес-процессов и встраивать её в стратегию компании, в научной литературе изучен недостаточно.

Одним из возможных инструментов, который может способствовать интеграции репутационного менеджмента в стратегическое управление компанией, может стать сбалансированная система показателей (ССП), предложенная Дэвидом Нортон и Робертом Капланом.²

ССП позволяет определить стратегию развития предприятия и внедрить её в повседневную деятельность. В основе разработки сбалансированной системы показателей лежат следующие необходимые действия: распределение стратегических целей компании по четырем ключевым перспективам (финансы, клиенты, процессы, обучение и развитие (персонал)); разработка показателей, позволяющих получать конкретные результаты по каждой цели; определение целевых значений (количественных выражений того или иного показателя) и инициатив (действий, нацеленных на достижение целей). Собранные воедино, перспективы и ключевые показатели дают целостную картину текущей стратегии предприятия и её динамики.

Важно отметить, что ССП в качестве инструмента репутационного менеджмента может применяться не только для решения стратегических задач, но и тактических, имеющих краткосрочный характер. Например, ССП может быть использоваться на уровне отдела по связям с общественностью. В данном случае, подход ССП может быть использован в стратегии "bolted on", согласно терминологии Г. Даулинга.

Далее рассмотрим более подробно различные подходы использования сбалансированной системы показателей в качестве инструмента репутационного менеджмента, предложенные российскими авторами: И.В. Карлаш, И.И. Решетниковой, М.Р. Зобниной, а также группой зарубежных ученых: Enríque Carreras, Angel Alloza и Ana Carreras.

Подход Карлаш И.В. Одной из первых в отечественной научной литературе использование системы сбалансированных показателей в репутационном менеджменте был применен Карлаш И.В. В своем диссертационном исследовании на тему: «Деловая репутация в системе взаимодействия промышленных предприятий и банков»³, она предложила методику управления деловой репутацией банка на основе ССП. Для управления деловой репутацией автор ввела следующие перспективы: соблюдение институциональных норм, имиджевая и брэндинговая политика.

Основным аргументом в пользу применения сбалансированной системы показателей для автора является то, что все критерии оценки перспектив системы показателей связаны между собой. В основе цепочки взаимодействия лежит причинно-следственная связь. Так, если в качестве основополагающей цели компании декларируется увеличение чистой прибыли (ключевой индикатор исполнения, измеряющий величину прибыли находится в финансовой проекции системы), то в качестве возможных причин данному следствию могут выступать, например, повышение лояльности со стороны существующих клиентов и увеличение количества вновь привлеченных клиентов (соответствующие ключевые индикаторы исполнения располагаются в клиентском разделе системы).

В результате изучения и систематизации рекомендаций Банка России и мнений банковских экспертов, автором был составлен перечень показателей деятельности кредитной организации, характеризующих её деловую репутацию. Сравнение величин и динамики этих показателей с нормативными значениями и (или) показателями конкурентов позволяют выявить сильные и слабые стороны деловой репутации кредитной организации. В то же время могут быть использованы и промышленными предприятиями для проведения балльно-весовой оценки деловой репутации потенциального банка-партнера.

Далее для определения ключевых индикаторов исполнения, оказывающих

наибольшее влияние на деловую репутацию организации, перечень показателей деловой репутации был предложен для оценки 20-ти экспертам. В результате получился перечень индикаторов исполнения, который позволил провести балльно-весовую сравнительную оценку деловой репутации двух банков Костромской области в соответствии с разработанной автором методикой.

Следующим этапом формирования сбалансированной системы показателей управления деловой репутацией является выявление ключевых факторов успеха и установление причинно-следственной связи между ними. В исследовании автором было показано, что совершенствование взаимоотношений с клиентами приводит к формированию ими положительной оценки деловой репутации банка, что превращает её в ресурс, способный приносить дополнительную прибыль, и улучшать иные финансовые показатели (рост пассивов, улучшение активов, привлечение дополнительных взносов в уставной капитал банка, «запас прочности» при соблюдении нормативов).

Таким образом, Карлаш И.В. одной из первых применяет сбалансированную систему показателей в репутационном менеджменте. В своем научном исследовании она предложила ввести в сбалансированную систему показателей новые перспективы, такие как соблюдение институциональных норм, имиджевая и брэндинговая политика. Ею был разработан перечень показателей деятельности кредитной организации, характеризующих её деловую репутацию, который может быть использован в качестве индикаторов исполнения и расчета итогового показателя деловой репутации. Однако подход предложенный Карлаш И.В. применим только для кредитных организаций. Разработанные автором показатели и перспективы узко специализированы и не могут быть использованы для управления любой другой организацией.

Подход Решетниковой И.И. В своей научной работе «Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса»⁴ Решетникова И.И. напрямую не указывает использование сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте, но применяет данный подход для разработки технологии формирования репутации на основе перспектив, изложенных в концепции ССП Нортон Д. и Каплана Р.

По мнению автора, формирование и развитие репутации компании можно дифференцировать на несколько этапов – так называемые перспективы, которые представляют собою наиболее значимые сферы, в которых предприятие стремится достигнуть результатов и создать свой позитивный образ. Перспективы – это области, где проявляются результаты деятельности, они являются главными для репутации на уровне компании, подразделения, команды и отдельных сотрудников. В зависимости от типа организации, в каждой из них могут быть выделены различные сферы, в которых нужно достичь результатов: например, финансы, потребители, внутренние процессы, знания и обучение, качество сервиса, доля рынка и так далее. Решетникова И.И. считает, что наиболее часто используются четыре перспективы: финансы, клиенты, внутренние процессы, знания и обучение. Это как раз не что иное, как четыре перспективы, разработанные Д. Нортон и Р. Капланом и подробно изложенные в работе: «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию»⁵. Тем не менее, Решетникова И.И. в своей работе прямо на это не делает ссылки.

Согласно Решетниковой И.И., четыре указанные выше перспективы описывают необходимые факторы формирования позитивной репутации компании: успех в финансовой сфере, лидерство на рынке, лояльность потребителей, рост фондов, контроль бизнес-процессов и социально-экономические последствия для общества.

Далее автор выделяет и описывает шесть принципов, которые лежат в основе технологии формирования и поддержания положительной репутации организации: направленность на удовлетворение потребителя; согласование цели личности и организации; увлекательная и приносящая удовольствие работа; этика и поведение, основанное на фактах; ориентация на бизнес-процессы; внимание к долгосрочному совершенствованию, развитию и обучению.

Согласно мнению Решетниковой И.И., применение предложенного ею подхода эффективно только в том случае, когда оно основано на стратегическом процессе развития, в котором видение и миссия компании, ключевые факторы успеха, показатели результативности, процессы обучения и планирования как личности, так и организации дополняют друг друга. Все вместе они способствуют реализации непрерывного совершенствования на всех уровнях организации и раз-

витию человеческого потенциала сотрудников и являются основой формирования позитивной репутации компании, её устойчивого репутационного капитала.

Таким образом, Решетникова И.И. напрямую не рассматривает применение сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте. Тем не менее, упоминает перспективы, используемые в категориальном аппарате ССП, предложенном Д. Нортон и Р. Капланом. Несмотря на это, можно сделать вывод, что Решетникова И.И. делает попытку использования инструментария ССП для формирования и развития позитивной репутации.

Подход Зобниной М.Р. Зобнина М.Р. в своем научном исследовании рассматривает использование системы сбалансированных показателей в интегрированных маркетинговых коммуникациях.⁶ Ее работа интересна тем, что может быть применима в репутационном менеджменте.

Автор рассматривает использование ССП в интегральных маркетинговых коммуникациях на стратегическом и тактическом уровне. Если рассматривать данный подход с точки зрения репутационного менеджмента, то применение ССП на стратегическом уровне позволит формализовать концепцию репутационного менеджмента в стратегических целях компании и донести стратегию компании, основанную на репутации, до всех сотрудников посредством «каскадирования» ССП на различные уровни организации.

На тактическом уровне ССП «спущенная» на уровень отдела коммуникаций может стать инструментом мониторинга эффективности репутационного менеджмента, который, во-первых, позволит привязать стратегию коммуникации к видению, миссии и стратегическим целям компании, во-вторых, позволит выбрать ключевые показатели для мониторинга эффективности коммуникаций, а, в-третьих, устранить проблему внутриорганизационных барьеров в том случае, если управление репутацией занимается сразу несколько отделов (отношения с инвесторами и связей с общественностью) и создать платформу для репутационного менеджмента.

По мнению Зобниной М.Р., для того чтобы создать ССП на уровне отдела коммуникации, необходимо определить видение и миссию отдела коммуникаций, которые тесно связаны с общим видением и стратегией компании. Далее на уровне отдела коммуникаций нужно опреде-

лить ключевые факторы, которые будут способствовать достижению стратегических целей коммуникации, проистекающих из стратегических целей компании. Далее эти стратегические цели распределяются между четырьмя перспективами ССП (финансы, клиенты, внутренние процессы и обучение) и определяются причинно-следственные связи между различными стратегическими целями коммуникаций. Определившись со стратегическими целями, необходимо подобрать по одному или более показателям к каждой стратегической цели. Для каждого показателя определяется метод и частота изменения, а также целевое значение.⁷

Зобнина М.Р. считает, что ССП может использоваться в качестве эффективного инструмента управления коммуникациями как внутри компании, так и за ее пределами. Авторы концепции ССП Д. Нортон и Р. Каплан в своих публикациях не раз отмечали, что ССП позволяет транслировать информацию о видении и стратегии компании сверху вниз через систему целей и показателей, определяемых на каждом уровне организации («каскадирование» ССП). Тем самым сотрудники компании получают в доступном для них виде информацию о том, куда движется компания и как они могут способствовать достижению основных стратегических целей.

Одним из препятствий управления репутацией могут стать плохо налаженные коммуникации между подразделениями внутри компании. Отделы маркетинга, связей с общественностью, связей с инвесторами, управления персоналом и др. зачастую работают не согласованно, преследуя собственные цели, что затрудняет интеграцию коммуникаций. Организационная интеграция компании существует лишь в той мере, в какой удается обеспечить непрерывный обмен информацией между ее структурными единицами⁸ и их взаимодействиями для достижения общих целей. ССП может стать элементом внутренних коммуникаций компании, способствующих интеграции репутационного менеджмента среди сотрудников разных отделов компании, обеспечив сложность их работы. Тем самым решается проблема как на вертикальном, так и горизонтальном уровнях.

По мнению автора, ССП может быть использована во внешних коммуникациях компании, в частности в отношениях с инвесторами и акционерами. Кроме того, западные компании используют показатели ССП в своих ежегодных финансовых отчетах и пресс-релизах.

Таким образом, Зобнина М.Р. напрямую не рассматривает использование сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте. Однако предложенные Зобниной М.Р. подходы к использованию системы сбалансированных показателей в интегрированных маркетинговых коммуникациях могут быть адаптированы для управления репутацией компании.

Ряд зарубежных авторов также делали попытку использования сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте.

Подход Enrique Carreras, Angel Alloza и Ana Carreras. В работе Corporate Reputation⁹ Enrique Carreras, Angel Alloza и Ana Carreras утверждают, что корпоративная репутация представляет собой инструмент измерения, который может быть использован в сбалансированной системе показателей, предполагающей координацию целей и выравнивание процессов в рамках стратегического управления. Авторы считают, что включение таких нефинансовых показателей в ССП, как репутация, бренд, удовлетворенность клиентов, приверженность работников и уровень рекомендаций позволяют компании выйти за рамки краткосрочного видения, предложенного финансовыми показателями, и внедрить долгосрочные перспективы и сосредоточиться на стейкхолдерах, которые могут привести к глубоким изменениям в стратегии компании.

По мнению авторов, характеристики репутации как инструмента измерения полностью соотносятся с определением ключевого показателя ССП.

Во-первых, она имеет устойчивую природу, соответственно работает с средне- и долгосрочными эффектами, несмотря на то, что является уязвимой в кризисных ситуациях.

Во-вторых, её интеграция в «причинно-следственные» модели позволяет исследователям функционально связать репутацию компании с корпоративной рекламной политикой, обслуживанием клиентов и качеством.

В-третьих, краткий формат репутационного показателя облегчает отслеживание информации необходимой для мониторинга бизнес-процессов с целью управления эффективностью затрат. Помимо этого, авторы считают, что репутация является одним из наиболее эффективных инструментов измерения для решения проблемы интегрирования стратегического видения, целью которого является попытка соединить вместе интересы всех стейкхолдеров компании, не-

смотря на то, что они иногда противоречат друг другу.

Авторы придерживаются подхода, что ежедневная работа по управлению репутацией в любой организации должна применять ССП, которая облегчает дифференцированный анализ каждого аспекта репутации и способствует эффективному планированию. Важно, чтобы были охвачены такие области как маркетинг, ресурсы, аудит, внутренний контроль, коммуникации. В то же время, компании нуждаются в разработке интегрированного индикатора репутационного «состояния здоровья», динамика которого, по мнению авторов, должна предоставляться Совету директоров и Управляющему комитету.

Таким образом, авторы предлагают использовать репутацию компании в качестве нефинансового индикатора в сбалансированной системе показателей. Тем не менее, это носит в основном декларативный характер, так как в их работе отсутствует методика и примеры расчета показателя. Авторы делают акцент на доказательстве возможности использования репутационного показателя в качестве индикатора ССП, нежели на технологии его применения.

Рассмотренные выше подходы к использованию сбалансированной системы показателей в репутационном менеджменте показывают, что данный вопрос недостаточно изучен в научной литературе. Тем не менее, самым технологичным оказался подход, предложенный Карлаш И.В. К сожалению, автор рассматривает управление репутацией на основе ССП только в рамках банковской сферы, поэтому предложенный подход не может быть использован для управления репутацией любой организацией в целом. Соответственно, разработки сделанные Карлаш И.В., не могут быть использованы всеми без исключения организациями, занятыми в других сферах экономики.

В свою очередь Решетникова И.И., упоминая о перспективах, напрямую не связывает их с концепцией сбалансированной системой показателей. Согласно её мнению, перспективы описывают необходимые факторы формирования позитивной репутации компании, на основе которых она выделяет принципы, которые лежат в основе технологии формирования и поддержания положительной репутации организации.

В тоже время, Зобнина М.Р. рассматривает использование системы сбалансированных показателей только в контексте интегрированных маркетинговых

коммуникациях. Несмотря на то, что репутационной составляющей в своем исследовании она не касается, тем не менее, подходы предложенные автором вызывают интерес и могут быть адаптированы и развиты в контексте репутационного менеджмента.

В работе западных авторов Enrique Carreras, Angel Alloza и Ana Carreras лишь указывается на необходимость и важность использования репутационного индекса в качестве показателя ССП. Однако конкретные рекомендации по созданию и использованию такого индикатора не предлагается.

Исходя из выше сказанного, вопрос использования системы сбалансированных показателей для управления репутацией компании требует своего дальнейшего развития. Система сбалансированных показателей как инструмент стратегического управления может стать важным элементом репутационного менеджмента. Вызывает интерес последующее изучение возможности использования ССП в репутационном менеджменте. Например, более детальное рассмотрение репутационного индекса в качестве показателя ССП, выделение его базовых параметров и описание методики его расчета. Другим аспектом исследования может стать разработка «типовой» стратегической карты управления репутацией на уровне коммуникационного отдела (или отдела по связям с общественностью), а также возможность её интегрирования в корпоративную стратегическую карту. Кроме этого, вызывает интерес введения такой перспективы, как стейкхолдеры, в которой могут быть использованы показатели отражающие эффективность репутационного менеджмента, такие как уровень удовлетворенности стейкхолдеров; уровень лояльности стейкхолдеров; позитивные отклики о деятельности компании; индекс доверия; количество мероприятий, проведенных со стейкхолдерами; степень информированности стейкхолдеров о деятельности компании и другие.

В итоге, сбалансированная система показателей может стать эффективным инструментом репутационного менеджмента, позволяющем интегрировать управление репутацией в общую стратегию управления компанией.

Литература

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. - Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. - СПб: Питер, 2001.

2. Зобнина М.Р. Использование системы сбалансированных показателей в интегрированных маркетинговых коммуникациях: дис. на соиск. ученой степ. канд. эк. наук. - Москва, 2009.

3. Зобнина М.Р. «Использование системы сбалансированных показателей (ССП) в целях интеграции маркетинговых коммуникаций» // Российское предпринимательство, № 12, М., 2008.

4. Карлаш И.В. Деловая репутация в системе взаимодействия промышленных предприятий и банков : автореферат дис. на соиск. ученой степ. канд. эк. наук. - Кострома, 2009. - 22 с.

5. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - Олимп-Бизнес, 2010.

6. Олейник И., Лапшов А. «ПЛЮС/МИНУС» РЕПУТАЦИЯ. Российский опыт репутационного менеджмента. М., 2003.

7. Орлова Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. М., 2002.

8. Сальникова Л.С. Репутация в российском бизнесе: технологии создания и укрепления. М., 2008.

9. Решетникова И.И. Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса: теория, методология исследования, проблемы формирования и управления в условиях глобализации рынков: автореф. дис. на соиск. ученой степ. док. экон. наук: 08.00.05, Волгоград, 2011.

10. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vo. 17 No.1. p. 99-120.

11. Carreras, Enrique, Angel Alloza, and Ana Carreras. Corporate Reputation. - London, U.K: LID Pub, 2013.

12. Dowling G., Moran P. Corporate Reputations: BUILT IN OR BOLTED ON? Corporate Reputations. // California Management Review. 2012. Vol. 54. No. 2.

13. Roberts P.W., Dowling G.R. Corporate Reputation and Sustained Superior Financial Performance // Strategic Management Journal. 2002. Vo. 23 No. 12 p. 1077-1093.

14. Srivastava R.K., Shervani T.A., and Fahey L. Market-Based Assets and Shareholder Value: A Framework for Analysis // Journal of Marketeting. 1998. Vo. 62 No. 1 p. 2-18.

Ссылки:

1 Dowling G., Moran P. Corporate Reputations: BUILT IN OR BOLTED ON? Corporate Reputations. // California Management Review. 2012. Vo. 54 No. 2.

2 Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - Олимп-Бизнес, 2010.

3 Карлаш Ирина Владимировна. Деловая репутация в системе взаимодействия промышленных предприятий и банков : автореферат дис. на соиск. ученой степ. канд. эк. наук. - Кострома, 2009. - 22 с.

4 Решетникова И.И. Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса: теория, методология исследования, проблемы формирования и управления в условиях глобализации рынков: автореф. дис. на соиск. ученой степ. док. экон. наук: 08.00.05, Волгоград, 2011.

5 Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - Олимп-Бизнес, 2010.

6

Зобнина Маргарита Ренатовна. Использование системы сбалансированных показателей в интегрированных маркетинговых коммуникациях : дис. на соиск. ученой степ. канд. эк. наук. - Москва, 2009. - 162 с.

7 Зобнина М.Р. «Использование системы сбалансированных показателей (ССП) в целях интеграции маркетинговых коммуникаций» // Российское предпринимательство, № 12, М., 2008.

8 Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. - Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. - СПб: Питер, 2001. - стр 109.

9 Carreras, Enrique, Angel Alloza, and Ana Carreras. Corporate Reputation. - London, U.K: LID Pub, 2013.

Applying Balanced Scorecard to Reputation Management

Logunova O.E.

Russian academy of national economy and public service at the Russian President

The article reflects the need of researching and improving the company's reputation management tools. The author proposed applying the balanced scorecard as a tool for reputation management. It was conducted a detailed analysis of the various approaches in the academic literature. It was found that the approach Karlash I.V. is applied only to credit institutions, therefore, it can not be used by any other organization. Reshetnikova I.I. referred to the prospects of BSC in her research. However, it was not given any direct links in her findings to the concept of the Balanced Scorecard. Carreras E., Alloza A. and Carreras A. pointed out to the need for reputation index as an indicator of the BSC. However, it was not offered any specific recommendation for the development and usage such indicator.

The author has concluded that studies the above can not be used effectively in reputation management, so it was offered approaches for further research to the adaptation of the Balanced Scorecard in reputation management.

Key words: reputation, reputation management, Balanced Scorecard (BSC).

References

1. Burnett J., Moriarty S. Marketing communications: integrated approach. - The translation with English under the editorship of S. G. Bozhuk. - SPb: St. Petersburg, 2001.
2. Zobnina M.R. Use of system of the balanced indicators in the integrated marketing communications: yew. on соиск. scientist step. edging. эк. sciences. - Moscow, 2009.
3. Zobnina M.R. «Use of system of the balanced indicators ? (PROGRAM STATUS WORD) for integration marketing communications ?»// Rossijsky business, No. 12, M., 2008.

4. Karlash I.V. Business reputation in system of interaction of the industrial enterprises and banks: abstract yew. on соиск. scientist step. edging. эк. sciences. - Kostroma, 2009. - 22 pages.

5. Norton D., Kaplan R. Balanced system of indicators. From strategy to action. - Olympe-business, 2010.

6. Oleynik I., Lapshov And. «PLUS-MINUS» REPUTATION. Russian experience of reputation management. M, 2003.

7. Orlova T.M. Kommunikatsionny management in management of economic systems. M, 2002.

8. Salnikova L.S. Reputation in the Russian business: technologies of creation and strengthening. M, 2008.

9. Reshetnikova I.I. Reputatsionny capital as factor of ensuring competitiveness of the Russian business: the theory, methodology of research, a problem of formation and management in the conditions of globalization of the markets: автореф. yew. on соиск. scientist step. dock. sciences: 08.00.05, Volgograd, 2011.

10. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage//Journal of Management. 1991. Vo. 17th No. 1. p. 99-120.

11. Carreras, Enrique, Angel Alloza, and Ana Carreras. Corporate Reputation. - London, U.K: LID Pub, 2013.

12. Dowling G., Moran P. Corporate Reputations: BUILT IN OR BOLTED ON? Corporate Reputations.//California Management Review. 2012. Vol. 54. No. 2.

13. Roberts P.W., Dowling G.R. Corporate Reputation and Sustained Superior Financial Performance//Strategic Management Journal. 2002. Vo. 23rd No. 12 p. 1077-1093.

14. Srivastava R.K., Shervani T.A., and Fahey L. Market-Based Assets and Shareholder Value: A Framework for Analysis//Journal of Marketeting. 1998. Vo. 62nd No. 1 p. 2-18.

Повышение лояльности банковских клиентов с помощью партнерских отношений с ритейлом

Радченков Сергей Михайлович
Член Совета Директоров, АКБ «Фин-
промбанк» (ПАО)

Рассматриваются вопросы повышения лояльности банковских клиентов, основанные на партнерских программах с предприятиями розничной торговли, направленной на увеличение доли безналичных расчетов с помощью банковских карт при покупке товаров. Определение целевой аудитории среди клиентов банка для подобных программ должно учитывать с одной стороны – высокую транзакционную активность клиентов, а с другой – их желание участвовать в акциях по стимулированию сбыта со стороны как магазина, так и банка. Ключевые слова: партнерская программа, программа лояльности, транзакционная активность клиентов, банковский маркетинг, профиль клиента, банковская карта, стимулирование сбыта, целевая аудитория.

Классический маркетинговый подход начинается с анализа спроса и предложения на ту или иную банковскую услугу, после чего формируется соответствующий комплекс маркетинга. В соответствии с традиционной маркетинговой концепцией, применяемой в банковской сфере с середины 90-х годов 20-го века, рост объема потребления банковских услуг можно обеспечить на основании проведения анализа потребностей и мотиваций спроса целевых групп населения на эти услуги, и разработки на этой основе адресного предложения по продвижению банковских услуг [1]. Применение данной концепции оправдано и в настоящее время, но требует более широкого взгляда на потребности потенциальных клиентов в банковских услугах, которые носят для потребителя зачастую вспомогательный, сопроводительный, характер и обеспечивают поддержку транзакций при совершении торгово-закупочных операций, гарантируя клиентам дополнительное удобство и безопасность.

Начало 21 века характеризуется попытками повысить эффективность банковского маркетинга за счет более глубокого изучения и взаимодействия с клиентами. Так французские специалисты Ж.-Э. Мерсье и Ж.-Э. Писини, сотрудники фирмы «А. Т. Keapue, Paris», считали, что на тот момент в области банковского маркетинга уже происходили радикальные изменения, направленные на разработку и реализацию стратегии удовлетворения потребностей клиентов [2].

По их оценкам, реализация банками данной стратегии позволяет повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50 – 100% за счет:

маркетинговых действий, учитывающих жизненный цикл клиента – на 25-50%; применения программы по привлечению и удержанию клиентов – на 20-40%; использования альтернативных каналов сбыта – на 5-10%.

Особое внимание французские специалисты уделяли применению стратегии управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), основанной на использовании соответствующих информационных систем и формировании баз данных с информацией о клиентах, включающей: макроинформацию, основанную на демографических данных; мезоинформацию, основанную на данных по критериям отношения клиентов к важности атрибутов и качества банковских услуг; микроинформацию, основанную на психографических и поведенческих данных о клиентах.

С учетом развития интернет-технологий предложенный французскими авторами подход в настоящее время должен основываться на консолидированной информации офлайн и онлайн-активности, в том числе и в социальных медиа. Для моделирования поведения потребителей используются методы клиентской аналитики, активно применяемой в банковской сфере и имеющей существенный потенциал для дальнейшего развития [3].

В современных условиях нестабильности экономической и финансовой ситуации сложившиеся ранее подходы к организации банковского маркетинга вынуждены претерпевать существенные изменения. До недавнего времени кредитование клиентов, физических лиц, было обусловлено в основном не столько реальными потребностями населения, сколько агрессивной и легкозатратной политикой банков в области привлечения заемщиков. Но в настоящий момент кредитование перестает быть двигателем развития банковской системы и в этой связи прежде всего розничным банкам необходимо стать более клиентоориентированными и бороться за повышение лояльности клиентов. Сложилась ситуация, когда банки постоянно генерируют различные программы псевдолояльности, не уделяя внимания изучению профиля целевых клиентов, их предпочтениям. Напротив, формируется набор абстрактных финансовых продуктов, непонятных для клиента, осуществляется демпинг ставок для повышения конкурентоспособности банковских услуг. Все это ведет к финансовым потерям банка, увеличению рисков, уходу клиентов.

Для выхода из этой кризисной ситуации следует прежде всего обратить внимание на потребности клиентов в приобретении необходимых товаров и услуг и вторичную

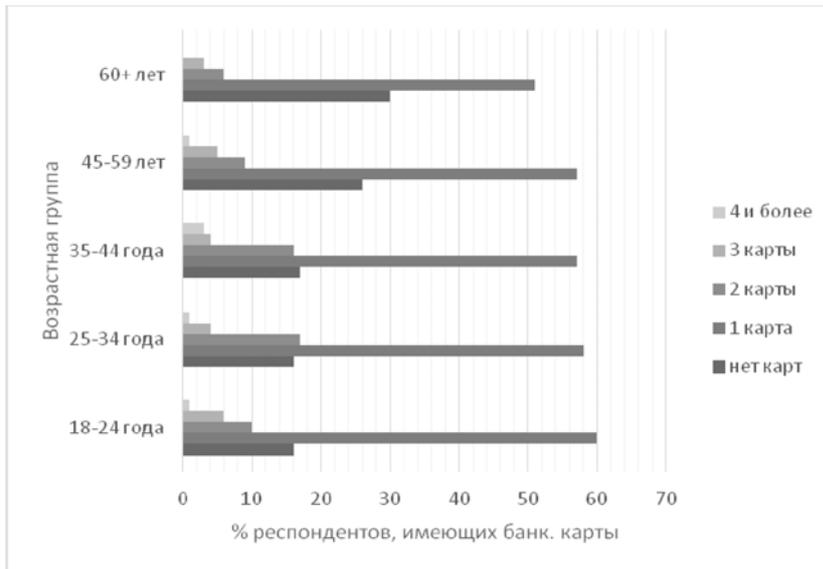


Рис. 1. Доля ответов на вопрос «Сколько всего у Вас банковских карт (зарплатных, дебетовых, кредитных) и сколько из них Вы обычно носите с собой?»

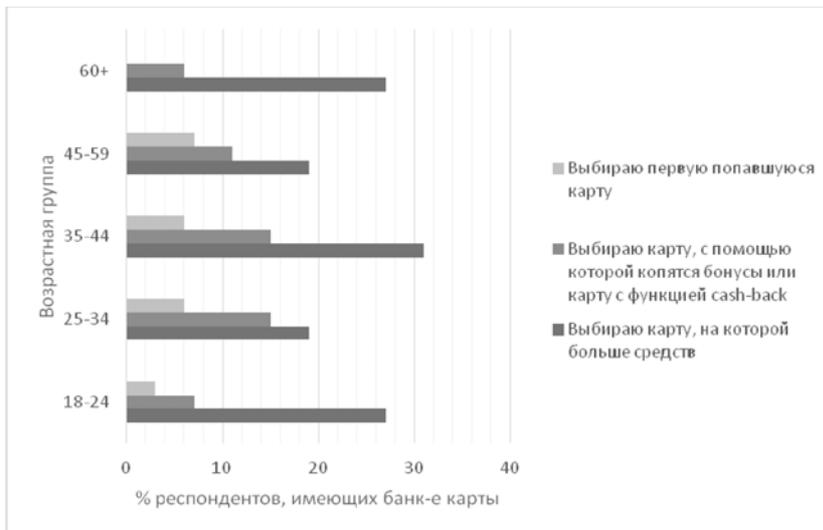


Рис. 2. Доля ответов на вопрос «Оплачивая покупки в магазине при помощи банковской карты, на что Вы ориентируетесь, выбирая среди нескольких карт, находящихся при Вас?»

роль в этих случаях услуг банка. Формирование программ лояльности должно основываться на осознании того, что банк вторичен, а покупательская суть человека первична. Необходимо переходить от слепого кредитования к стимулированию покупок клиентов в торговле, к увеличению транзакционной активности. Предложение банковского сервиса через ритейл, через покупки служит интересам клиента гораздо в большей степени, чем предложение банковских продуктов в чистом виде и обеспечивают формирование лояльности клиентов [4].

В развитии программ лояльности через транзакционную активность клиентов особое внимание должно быть уделено мобильному банкингу. В этом случае основной функционал мобильных

приложений должен обеспечивать поддержку торгово-сервисных предложений, реализующих персональные программы лояльности. Услуги банка отходят на второй план и поддерживают транзакционную активность клиента. Совершая эмоционально приятные покупки, клиент генерирует остатки на счетах. Банк при этом зарабатывает на транзакциях, лучше узнавая своего клиента, создавая новые таргетированные предложения для него и повышая эффективность кросс-сейла.

Разработка решений по повышению лояльности должна основываться на понимании клиентов банка, их социально-демографических характеристик и транзакционной активности. Целью исследования является определение профиля

банковских клиентов, проявляющих высокую транзакционную активность. В качестве источников информации были выбраны материалы исследований Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенных за последние 3 года.

Транзакционная активность характеризуется интенсивностью проведения безналичных расчетов физическими лицами с помощью банковских инструментов – разнообразны банковских пластиковых карт. Банки заинтересованы в увеличении именно безналичной транзакционной активности. Одной из ключевых проблем является тот факт, что значительная часть россиян, имеющих пластиковые карты, используют их в подавляющем большинстве случаев для снятия наличных средств.

Инициативный всероссийский опрос НАФИ был проведен в феврале 2015 г., опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России [5]. По результатам опроса ни одной банковской карты не имеют в основном люди с образованием средним и ниже среднего, а также молодежь в возрасте до 24 лет и люди старше 45 лет. Таким образом, люди, имеющие банковские карты в основном с высшим образованием, а также относятся к возрастной категории от 25 до 44 лет. Имеют банковские карты 73% россиян, причем 24% имеют две и более, но пятая часть людей, имеющих карты их не использует. Поэтому реальных пользователей карт – 57% опрошенных, они же являются регулярными пользователями по крайней мере одной карты, двух и более карт – 20%. Среди владельцев более одной карты более 50% носят как минимум одну карту и регулярно ее используют. 21% респондентов не используют ни одну из имеющихся банковских карт (рис. 1).

При осуществлении покупок чаще всего люди выбирают ту карту, на которой больше средств (24% от пользователей карт). Необходимо отметить, что выбирают карту для оплаты, с помощью которой копятся бонусы, или с функцией cash-back чаще респонденты в возрасте от 25 до 44 лет, что соответствует сегменту основных пользователей карт (рис. 2). Бонусы, функция cash-back относятся к инструментам, направленным на повышения лояльности клиентов банка.

О праве выбора гражданами любого банка и карты для получения зарплаты осведомлены 54% респондентов, причем лучше всего из той же возрастной категории (от 25 до 44 лет). Вместе с тем

интерес к смене банка, на карту которого начисляется зарплата, высказали только 6% опрошенных (этот процент выше опять же для респондентов от 25 до 44 лет), 45% сообщили о том, что зарплатная карта их вполне устраивает, что говорит с одной стороны о высокой лояльности клиентов к зарплатным проектам банка, но среднем уровне удовлетворенности этими проектами.

Необходимо отметить, что наличие зарплатной карты еще не подразумевает высокой транзакционной активности. Как уточняет руководитель Департамента исследований банковского сектора НАФИ Лобанова Ирина «Для многих потребителей зарплатная карта – это, в первую очередь, инструмент получения денежных средств, а не осуществления расчетов» [5].

Таким образом можно сделать вывод, что наибольшую транзакционную активность проявляют россияне от 25 до 44 лет, с высшим образованием, имеющие более одной банковской карты. Наличие зарплатной карты у человека не гарантирует его высокую транзакционную активность.

Применение в розничной торговле программ по стимулированию сбыта приводит не только к повышению лояльности покупателей в розничной торговле, но и к повышению их транзакционной активности, как клиентов банка, поскольку многие покупатели осуществляют оплаты с помощью банковской карточки. Поэтому в современных условиях поощрение транзакционной активности клиентов банков при совершении покупок в розничной торговле является одной из задач управления их лояльностью.

К сожалению, в настоящий момент доля населения, использующих безналичные средства при осуществлении платежей при в повседневных покупках товаров и услуг остается на достаточно низком уровне (5,7%) по сравнению, например, с оплатой услуг мобильной связи (17,1%), Интернета и коммерческого телевидения (15,3%) [6].

В рамках разработки и реализации совместных программ лояльности банков и ритейла очень важен ответ на вопрос: в какой степени пересекаются целевые аудитории клиентов банка, характеризующиеся высокой транзакционной активностью и покупателей, положительно относящихся и реагирующих на мероприятия по стимулированию сбыта.

На основании результатов всероссийского опроса, проведенных Национальным агентством финансовых иссле-

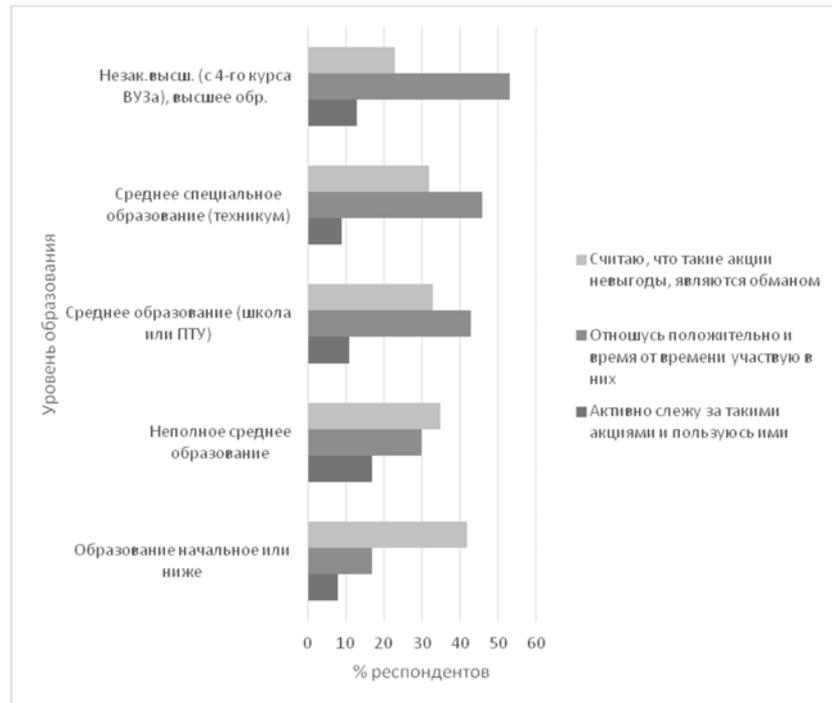


Рис. 3. Доля ответов на вопрос по уровню образования «Сегодня многие магазины и учреждения предлагают клиентам принять участие в специальных акциях, воспользоваться скидками, получить подарки. Как Вы лично относитесь к таким предложениям?»

ований (НАФИ) в январе 2015г. [7] (было опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России) можно сделать вывод, что 2/3 россиян положительно относятся к акциям, проводимых предприятиями розничной торговли и время от времени принимаю в нем участие, а 11% активно принимают в них участие.

Целевой аудиторией подобных акций являются молодые люди в возрасте до 35 лет: 15% из них постоянно следят за акциями, 66% участвуют по мере появления возможности. 52% женщин и 40% мужчин проявляют интерес и участвуют в акциях. Самый высокая доля респондентов, положительно относящихся к акциям (53%), оказалась среди людей с высшим образованием (рис.3), в то время как среди людей со средним образованием 46%. Интересно, что наибольшая доля респондентов, активно следящих за акциями и пользующихся ими приходится на людей с незаконченным средним образованием (17% против 13% с высшим).

Таким образом, целевой аудиторией для программ лояльности клиентов банков, направленных на повышении их транзакционной активности являются молодые люди от 25 до 35 лет, с высшим образованием, имеющие более одной банковской карты, причем наибольшая доля

благожелательных клиентов относится к женской аудитории.

На смену активного кредитования населения с размытым фокусом потребления приходит время транзакционных механик и программ лояльности. И если акцент в деятельности банков будет смещен с самих банков, на сервис, направленный на поддержку целевых клиентов, то в выигрыше будут не только кредитные организации, имеющие стабильную клиентскую базу и низкие расходы, но и ритейлеры с растущей выручкой, и ЦБ со снижением кредитных рисков банковской системы, и главное – потребители.

Литература

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг. // Энциклопедия маркетинга - <http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm>
2. Зубченко Л.А. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга. // Маркетинг в России и за рубежом, № 1, 2000 г.
3. Мхитарян С.В. Клиентская аналитика в современном маркетинге // Проблема конвергенции математических и экономических знаний: сборник научных статей участников ежегодной Международной научно-методической конференции «Гармонизация образовательной и научной деятельности как направление

стратегического развития вузов» - М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015

4. Радченков С.М. Банки должны «пожениться» с ритейлом // Bankir.ru - <http://bankir.ru/publikacii/20150914/banki-dolzny-pozhenitsya-s-riteilom-10006736/>

5. <http://nacfin.ru/bankovskie-karty-imet-ne-znachit-polzovatsya/> - статья НАФИ «Банковские карты: иметь – не значит пользоваться»

6. Всероссийское исследование НАФИ, ЦБ, «Рынок платежных услуг: поведение потребителей», 2014

7. <http://nacfin.ru/akcii-i-specialnye-predlozheniya-chto-dumayut-o-nix-rossiyane/> - статья НАФИ «Акции и специальные предложения: что думают о них россияне?»

To increase the loyalty of bank customers through partnerships with retail Radchenkov S.M.

Bank «Finprombank» (PAO)

The problems increase the loyalty of banking customers based on partnership programs with retailers, aimed at increasing the share of cashless payments using credit cards when purchasing goods. Defining the target audience among the bank's customers for these programs should be taken into account on the one hand - high transactional activity of customers and on the other - their desire to participate in actions to stimulate sales by both the store and the bank.

Keywords: affiliate program, a loyalty program, customer transactional activity, bank marketing, customer profile, a bank card, sales promotion, target audience.

References

1. Guryanov S. A. Marketing of banking services./The encyclopedia of marketing - <http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm>
2. Zubchenko L.A. New tendencies in development of bank marketing./Marketing in Russia and abroad, No. 1, 2000 of.

3. Mkhitaryan S. V. Kliyentskaya of the analyst in modern marketing//the Problem of convergence of mathematical and economic knowledge: the collection of scientific articles of participants of the annual International scientific and methodical conference «Harmonization of Educational and Scientific Activity as Direction of Strategic Development of Higher Education Institutions» - М.: Financial University under the Government of the Russian Federation, 2015

4. Radchenkov S. M. Banks have to «get married» with a retail//Bankir.ru - <http://bankir.ru/publikacii/20150914/banki-dolzny-pozhenitsya-s-riteilom-10006736/>

5. <http://nacfin.ru/bankovskie-karty-imet-ne-znachit-polzovatsya/-article-NAFI> «Cash cards: to have – doesn't mean to use»

6. All-Russian research NAFI, Central Bank, «Market of payment services: behavior of consumers», 2014

7. <http://nacfin.ru/akcii-i-specialnye-predlozheniya-chto-dumayut-o-nix-rossiyane/-article-NAFI> «Stocks and special offers: what do Russians think of them?»

Системный анализ маркетинговых парадигм

Сяглова Юлия Владимировна

к.э.н., доцент, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, y.syaglova@mail.ru

В статье проведен детальный анализ генезиса маркетинговых парадигм. Автором подробно изучены основные маркетинговые концепции. Автором рассмотрены такие парадигмы маркетинга, как комплекс маркетинга, ориентированного на продавца – 4Р и на клиента – 4С, концепция эмпирического маркетинга – 4Е, концепция маркетинга партнерских отношений – 4Р. В характеристике каждой маркетинговой парадигме представлен исторический аспект ее появления, детально изучены инструменты маркетинговых концепций, обозначены положительные аспекты и проблемные места, а также выявлены закономерности развития той или иной парадигмы маркетинга.

В результате проведенного анализа маркетинговых парадигм, автор пришел к выводу, что маркетинг является постоянно меняющимся процессом и по этой причине любая из маркетинговых парадигм имеет свою V.S. Покупательская аудитория имеет возможность выбора торгового предложения, сформулированного по одной из альтернативных маркетинговых парадигм.

Ключевые слова: Маркетинговые парадигмы, маркетинг-микс, маркетинг взаимоотношений, маркетинг партнерских отношений, маркетинг впечатлений, трансформационный маркетинг, маркетинг 4Р, маркетинг 4С, маркетинг 4R, маркетинг 4Е.

Маркетинговая наука в своей основе содержит принцип многообразия маркетинговых приемов, каждый из которых имеет индивидуальную эффективность и область применения. В то же время, совместное использование этих приемов обеспечивает синергетическое воздействие этих маркетинговых инструментов. В результате была разработана и осмыслена такая маркетинговая дефиниция, как «комплекс маркетинга» или так называемый «маркетинг-микс» (Marketing Mix). В дальнейшем маркетинговая деятельность из количественного накопления информации трансформировалась в концептуальную, в которой наиболее ценной признается концепция комплекса маркетинга, предложенная профессором из Гарварда (США) Нейлом Борденом (Neil H. Borden, 1953) на основе работы Д.У. Каллитона (James W. Culliton, 1949) в середине прошлого века. С этого времени этот термин не только получил широкое распространение и всеобщее признание, но и является постоянным предметом дискуссии в маркетинговой науке.

Наиболее признанной, первой по счету, в направлении формализации комплекса маркетинга считается работа профессора Э.Д. Мак-Карти (E. Jerome McCarthy, 1960), включающую четыре групповые маркетинговые инструмента, названные для упрощения, краткости и легкости запоминания на начальную букву «Р»: Product, Price, Place, Promotion (товарные, ценовые, распределяющие и коммуникационные инструмента). Благодаря простоте «4Р» как сущности этой концепции комплекса маркетинга не только получил широкое распространение и всеобщее признание, но и является императивом маркетинга.

В последующем, автор эвристической концепции комплекса маркетинга Н.Х. Борден предложил собственную развернутую модель маркетингового комплекса, состоящую из 12 элементов (планирование продукта, упаковка, ценообразование, брендинг, каналы распределения товара, физическое перемещение, рекламирование, поощрения, демонстрирование, персональные продажи, сервисное обслуживание, поиск информации, анализы фактов).

В концепции Э.Д. Мак-Карти всех привлекала легкость ее понимания – все инструменты на одну и ту же букву. Этой упрощенной формулой Э. Дж. Мак-Карти обозначил четыре различных класса инструментов, иллюстрирующих четыре основные функции маркетинга. Как известно, Э. Дж. Мак-Карти не стал описывать детально каждый из элементов комплекса маркетинга, а ограничился только формулировкой классов этих элементов. Среди последователей его концепции распространено мнение, что он это сделал для того, чтобы наполнение этих классов происходило эволюционно, адаптировано к изменению общей маркетинговой ситуации. По нашему мнению, в современных условиях этот принцип концепции Н. Бордена и Э. Дж. Мак-Карти позволяет считать каждый из элементов комплекса маркетинга собирательной категорией маркетинговых приемов, инструментов, которые могут применяться как самостоятельно, так и совместно с другими маркетинговыми приемами этой категории при соблюдении принципа субституции (взаимозаменяемости) и синергетического усиления совместного действия внутри этой категории.

В этом виде классификация комплекса маркетинга стала распространяться еще более успешно и быстро, чем концепция, предложенная Н. Борденом, заменив ее по сути. При таких обстоятельствах последователи Э.Д. Мак-Карти с завидным упорством осуществляли попытки расширить 4Р до приемлемой для эффективной практики сути, развивая численность ее Р-элементов сначала до пяти, а позднее Б.Н. Бумс и М.Д. Битнер (Booms, B.N., Bitner, M.J., 1981), Котлер включили с одобрения научного сообщества еще три дополнительных Р-элемента: People, Process, Physical Evidence (люди, процессы, физическое окружение).

В конечном итоге простая для запоминания формула Э.Д. Мак-Карти стала такой же сложной, как формула Н. Бордена. Это иллюстрирует жизнеспособность старейшей поговорки – «Ад полон добрых намерений и пожеланий» («Hell is full of good meaning and wishings»).

Опираясь на огромную популярность концепции комплекса маркетинга, стали формироваться также и ее менее признанные модификации, применимые в отдельных отраслях экономики: в электронной коммерции, Интернете, «зеленом» маркетинге,

социально-ориентированном маркетинге, кастомизированном маркетинге, клиентоориентированном маркетинге и др.

По мнению оппонентов концепции 4P, маркетинг, в отличие от экономики, должен в большей мере основываться не на материальных потоках, а на управлении потребительским поведением, поскольку ядром маркетинговой концепции бизнеса изначально признавались конечные потребители, а современный подход к ней предполагает управление потребительскими ценностями посредством цепочки ценностей, предложенной М. Портером (Porter M., 1985).

Наиболее привлекательной, второй по счету, стала концепция «4С», предложенная профессором Колумбийского университета США Р.Ф. Лотерборном (Robert F. Lauterborn, 1990), который модифицировал комплекс маркетинга с «4P» на «4С»: Customer value (Ценность для потребителя), Customer cost (Издержки для потребителя), Convenience (Доступность/удобство для потребителя), Communication (Коммуникации с потребителем). При этом он отметил, что эти элементы маркетингового комплекса ориентируют компании на покупателя, в то время как «4P» маркетингового комплекса Э. Дж. Мак-Карти ориентируют компании на продавца.

Появление новой концепции маркетингового комплекса означало, по сути, смену парадигмы фокусирования маркетинговых усилий компаний с производителей и поставщиков товаров «4P» на парадигму «4С», названную «неоклассическая парадигма 4С». Учитывая тот факт, что концепция 4С всецело ориентируется на потребителя, некоторые теоретики маркетинга понимали ее как концепцию ориентации на клиента или клиентоориентирования. Однако данная концепция позволяет судить о категории «ценности» в маркетинге достаточно однобоко, выделяя при этом только ценность, которую в результате использования подобной концепции компания предлагает своему клиенту и потребителю, не предполагая, что клиенты при этом имеют вовсе не равнозначную «ценность» и «стоимость» для компании.

В ответ на критику многочисленных оппонентов классической парадигмы маркетинга 4P, не получивших удовлетворения от вновь созданной неоклассической парадигмы 4С ввиду ее малого признания членами научного сообщества маркетинга, в конце 20 века формировалась уже следующая (третья по счету, постэкономическая) парадигма марке-

тинга - маркетинга взаимоотношений. Впервые название этой концепции (Relationship Marketing) упоминается американским профессором маркетинга Л. Берри (Berry L., 1983) в контексте маркетинга услуг для описания нового подхода к маркетингу, ориентированного на более длительное взаимодействие с потребителями.

В развитии этой концепции современные маркетингологи - пропагандисты концепции маркетинга партнерских отношений (Relationship Marketing) предлагают переименовать в «комплекс для покупателя» (Customer Mix, Portfolio of Customers). Они включают в него наряду с вышеуказанными «4С» и другие элементы, доводя численность элементов до «11С»: Customers (Покупатели), Categories (Категории – инструмент категорийного менеджмента), Capabilities (Возможности), Cost, profitability and value (Издержки, прибыль и ценность), Control of the contact to cash process (Контроль за процессами притока денег в компанию), Collaboration and integration (Сотрудничество и интеграция с покупателями и поставщиками), Customization (Персонализация товарного предложения), Communications, interaction and positioning (Взаимодействие с покупателями и поставщиками, позиционирование компании), Customer measurement (Оценка покупателями деятельности компании), Customer care (Забота о покупателе), Chain of relationships (Цепочка взаимоотношений – инструмент концепции маркетинга взаимоотношений с поставщиками и покупателями).

Предпосылки генезиса постэкономической парадигмы маркетинга взаимоотношений начали формироваться еще в конце XX столетия в ответ на наметившиеся в то время рост товарного производства и кризис товародвижения. Взаимодействие интегрированных участников сбытовых каналов становится их конкурентным преимуществом. К тому же именно взаимодействие, а не физическое участие участников, а не самого физического процесса физического перемещения товаров, становится ключевым стержнем новой парадигмы маркетинга.

Период формирования постэкономического подхода в маркетинге (1980 - 1990-е гг.) характеризуется значительным ростом числа исследований в области управления взаимоотношениями, в которых на первый план выходят такие неэкономические категории, как доверие, приверженность взаимоотношениям, коммуникации, ценность. Это сформиро-

вало и новое понимание конкурентных преимуществ - за счет формирования нематериальных активов компаний, таких, как бренд, позиционирование, создание ценности для потребителей и пр. Д. Траут (Trout J., 2003), разработав совместно с коллегами Э. Райсом (Ries A., 2001) и С. Ривкиным (Rivkin S., 2001) концепцию позиционирования, согласно которой торговое предложение должно восприниматься потребителями так, чтобы оно казалось им уникальным, т.е. единственным. Одновременно такое предложение должно быть и дифференцированный, то есть отличаться от других торговых предложений на тех же самых целевых рынках. В то же самое время (2002 г.) этими авторами был сформулирован ключевой слоган для бизнеса: «Дифференцируйся или умри!». При этом разработчики такой концепции предположили, что уникальность обеспечивает преимущество при том, что позиционирование и дифференцирование существуют не в рыночной реальности, но в сознании целевых покупательских сегментов: «Лучше быть первым в сознании покупателя, чем на рынке!». Такой концептуальный подход к коммуникациям с потребителями имел своей целью направленную модификацию их поведения посредством модификации их психики (бессознательного).

Справедливости ради стоит отметить, что обсуждаемая концепция позиционирования, оформленная в качестве императива постэкономического маркетинга Д. Траутом, С. Ривкиным и Э. Райсом на рубеже XX и XXI столетий, опиралась на уже предложенную маркетинговую концепцию уникального торгового предложения (Unique Selling Proposition (USP), предложенную директором одного из американских рекламных агентств, корифеем американской рекламы, Р. Ривсом (Reeves R., 1960). Концепция Р. Ривса направлялась на максимальный учет психологии восприятия торгового предложения целевой аудиторией потребителей,

В развитии эвристической парадигмы маркетинга взаимоотношений заложены работы Я. Гордона, который представил цепочку ценностей М. Портера через непрерывный циклический процесс определения, создания, предоставления новых ценностей вместе с покупателями, а затем и совместного получения, распределения выгоды от этой деятельности между участниками взаимодействия. Эта парадигма (4R – Relationship, Relevancy, Retrenchment, Rewards – вза-

имоотношения, поощрение, исключение, релевантность), (Kiselev V., 2010) третья по счету, включает понимание, фокусирование внимания и управления ценностью, формируемой посредством совместной деятельности поставщиков торгового предложения и избранных ими покупателей при их взаимозависимости и взаимной адаптации. В отличие от концепции цепочки ценности М. Портера, в работах Я. Гордона потребители становятся частью ценностного процесса.

Формулирование новой (четвертой по счету) парадигмы маркетинга, названной эмпирическим маркетингом (Experiential Marketing - от англ., основанного на опыте, впечатлениях, эмоциях, переживаниях и т.п.) было обусловлено осознанием необходимости и возможности манипулирования ощущениями, чувствами, опытом потребителей с целью достижения синергетического эффекта их воздействия. Название этой парадигмы маркетинга дал американский профессор Б. Шмитт. Он сформулировал основные императивы маркетинга начала третьего тысячелетия и предложил определить в качестве цели эмпирического маркетинга достижение холистического (обобщение, восприятие) опыта потребителем, для чего выделили пять основных элементов коммуникационного комплекса, названных стратегическими эмоциональными модулями: ощущение, чувства, размышление, сопереживание и действие (Шмитт, Б., 2001).

Эти пять модулей Б. Шмитта можно обозначить через мнемоническую формулу 4E – Experience, Emotions, Empathy, Excogitation.

Одновременно с работой Б. Шмитта появилась публикация американских консультантов маркетинга Б.Д. Пайна (II) и Д.Х. Гилмора (Pine II, B. Joseph and Gilmore, James H., 2005), определивших эту новую парадигму маркетинга как «экономику впечатлений». Они предсказали эволюционный рост от экономического предложения к впечатлениям: «...когда человек покупает впечатления, он платит за незабываемые минуты своей жизни, подготовленные для него компанией, т.е. за предоставленные ему чувства и ощущения...».

Необходимо отметить, что в настоящее время одновременно существуют все четыре парадигмы маркетинга, и участники рынка самостоятельно определяют себя с выбором парадигмы маркетинговой концепции своего бизнеса. В свою очередь покупатели также вольны в выборе торгового предложения, сформирован-

ного в рамках различных маркетинговых парадигм.

Теоретики и практики маркетинга предполагают, что в современных условиях есть все основания для формирования новой (пятой по счету) парадигмы маркетинга, трансформационного по своей сути, предполагающей не только создание у потребителей переживаний и впечатлений, но также и их обучение, предлагая им кураторскую помощь для лучшего восприятия развлекательных впечатлений, полноты их ощущений. В открытых публикациях уже имеются ссылки на такую возможность. Так, процитированные выше авторы Б.Д. Пайн (II) и Д.Х. Гилмор предсказывают скорый переход парадигмы эмпирического маркетинга в парадигму трансформации, основанной на теории бихевиоризма.

В коммерческой практике факт появления трансформирующих маркетинговых коммуникаций можно проиллюстрировать появлением в супермаркетах коммуникаций с покупателями, обучающих их приготовлению уникальных блюд из товаров, находящихся в торговом предложении места продажи. Эти инновации вызывают позитивный отклик покупателей, регистрируемый ростом продаж именно тех товаров, которые находятся в этом перечне. Аналогичные коммуникации, обучающие покупателей разнообразным способам применения актуальных товаров в бытовой практике активно используются компанией IKEA.

Подводя итог анализу маркетинговых парадигм, можно утверждать, что маркетинг является постоянно меняющимся процессом, опирающимся как на изменение технологического уклада экономики, так и на изменения самих покупателей, их отношений к торговому сервису, распределению, удобству покупок (Omni channels), послепродажного сопровождения товаров. Вместе с тем, указанные изменения никогда не воспринимаются участниками рынка как однозначные. По этой причине любая из маркетинговых парадигм имеет свою VS. Покупательская аудитория имеет возможность выбора торгового предложения, сформулированного по одной из альтернативных маркетинговых парадигм.

Литература

1. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений. СПб.: Питер. - 2001. - 384 с.
2. Генезис научного взгляда на поведение потребителей : в кн. Инновационный цунами в сфере торгового маркетинга: монография / Кеми (филиал) РГТЭУ;

[под ред. Киселева В.М.]. Кемерово: Кеми (филиал) РГТЭУ, 2011. - с. 81-105.

3. Пайн П. Экономика впечатлений: работа - это театр, а каждый бизнес - сцена. М.: Издательский дом Вильямс, 2005. - 304 с.
4. Райс Э. Positioning: битва за узнаваемость. СПб: Питер, 2003. - 256 с.
5. Сяглова Ю.В. Визуальный мерчандайзинг в системе маркетинговых коммуникаций: дис. ... канд. экон. наук. Москва., 2005. С. 19-28.
6. Траут Дж. Дифференцируйся или умирай! Выживание в эпоху убийственной конкуренции. СПб.: Питер, 2002. - 224 с.
7. Шмитт, Б. Эмпирический маркетинг: Как заставить клиента чувствовать, действовать, а также соотносить себя с вашей компанией. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. - 400 с.
8. Borden N.H. The Concept of the Marketing Mix // Journal of Advertising Research, 1964, June. - P. 2-7.
9. Berry, L. Relationship Marketing. Chicago.: American Marketing Association, 1983. - 146 P.
10. Clark, F.E. Principles of marketing. - N.Y.: The Macmillan Co., 1922. - 672 P.
11. Colley, R.H. Defining Advertising Goals for Measured Advertising Results. NY: Assoc. of National Advertisers, 1961. - 114 P.
12. Kotler F. Principles of Marketing. California: Pearson, 2016. - 538 P.
13. Lauterborn, R.F. New marketing Litany: 4Ps Passe; 4Cs Take Over // Advertising Age, 1990. - 1 October. - p. 26
14. McCarthy E.J. Basic Marketing: A Managerial Approach. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1960. - 770P.
15. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York.: First free press, 1985. - 397 P.
16. Reeves, R. Reality in Advertising. New York: Knopf, 1961. - 307 P.

Systematic analysis of marketing paradigms

Syaglova Yu.V.

Russian Presidential Academy of national economy and public administration

The article gives a detailed analysis of the genesis of marketing paradigms. The author describes the basic marketing concepts. The author also considers the main paradigms of marketing as the marketing mix based on the seller's preferences - 4P and customer's needs - 4C, the concept of experiential marketing - 4E, and the concept of relationship marketing - 4R. The characterization of each marketing paradigm is represented by the historical aspect of its appearance, the detailization of the tools of marketing concepts, also pointed out the

positive aspects and problem areas, as well, and particular attention is paid to trends in the development of marketing paradigms.

Summing up the analysis of the marketing paradigms, the author believes, that marketing is a constantly changing process that relies on changes in technological structure of the economy and the behavior of customers, their relationships with the shopping service, distribution, purchase's convenience, assortment of the goods. However, these changes are never perceived by market participants as qq-valued. For this reason, any of the marketing paradigm has its VS. Consumer audience has the choice of trade proposals formulated by one of the alternative marketing paradigms.

Key words: Marketing paradigm, marketing mix, relationship marketing, experiential marketing, transformational marketing, Marketing 4P,

marketing 4C, Marketing 4R, Marketing 4E.

References

1. Gordon Y. Relationship marketing. SPb.: Piter. - 2001.- 384 с.
2. The genesis of the scientific outlook on consumer behavior: in the book. Innovative tsunami in trade marketing: monograph / Kemi (branch) RSUTE; [edited by Kiselev V.M.]. Kemerovo: Kemi (branch) RSUTE, 2011. - с. 81-105.
3. Pain P. Experience economy: work - is the theater, and every business - the scene. M.: Villiance, 2005.- 304 с.
4. Rais E. Positioning: the battle for recognition. SPb: Piter, 2003.- 256 с.
5. Syaglova Y.V. Visual merchandising in marketing communication system: PhD dissertation. M., 2005. С. 19-28.
6. Traut Dg. Траут Дж. Differentiate or die! Survival in the era of killer competition. SPb.: Piter, 2002.- 224 с.
7. Schmitt B. Experiential Marketing: How to make the customer feel, act, and relate yourself with your company. M.: Fair-Press, 2001.- 400 с.
8. Borden N.H. The Concept of the Marketing Mix // Journal of Advertasing Research, 1964, June. - P. 2-7.
9. Berry, L. Relationship Marketing. Chicago.: American Marketing Association, 1983. – 146 P.
10. Clark, F.E. Principles of marketing.- N.Y.: The Macmillan Co., 1922.- 672 P.
11. Colley, R.H. Defining Advertising Goals for Measured Advertising Results. NY: Assoc. of National Advertisers, 1961.- 114 P.
12. Kotler F. Principles of Marketing. California: Pearson, 2016. – 538 P.
13. Lauterborn, R.F. New marketing Litany: 4Ps Passe; 4Cs Take Over // Advertising Age, 1990.-1 October.- p. 26

Антикризисное управление промышленным предприятием

Филатов Евгений Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и финансы, Иркутский национальный исследовательский технический университет, johnru3000@rambler.ru

Дыкусова Изольда Геннадьевна, старший преподаватель кафедры экономической теории и финансы, anatolii-mbf-bm@mail.ru

Экономическая стратегия фирмы складывается из ряда элементов, важнейшими из которых является стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) предприятия. Кризисное состояние российской экономики и введение процедуры банкротства в практику экономической жизни России сделали актуальной проблему эффективной организации управления деятельностью предприятий, выбор методов антикризисного управления, превращение его в важнейший рычаг предпринимательской активности.

В течение последнего десятилетия в силу сложившегося устойчивого кризиса неплатежей абсолютное большинство российских предприятий легко подпадает под критерии признания их банкротами. Следует отметить, что банкротство одного отдельно взятого промышленного предприятия никогда не происходит «локально», кризисные явления не ограничиваются рамками данного предприятия. Любой, достаточно крупный, субъект хозяйственной деятельности связан разнообразными отношениями с большим количеством других предприятий. Поэтому самого пристального внимания требуют прежде всего определение понятия банкротства, глубокий и всесторонний анализ механизма его осуществления, связь антикризисного управления и банкротства, причины и формы проявления банкротства как практически неизбежного результата кризисных процессов на предприятиях, формулирование адекватных процедур и управленческих решений.

Проблема применения антикризисного управления рассматривается в публикациях ряда российских и зарубежных авторов. В этих публикациях наибольший интерес представляют работы, посвященные опыту введения антикризисного управления с целью повышения эффективности функционирования рыночной экономики в условиях переходного периода, переживаемого российским социумом.

Ключевые слова: антикризисное управление; промышленные предприятия; производственный сектор; стратегия, тактика, финансовые показатели.

Термин «антикризисное управление», как правило, применяется в связи с финансовой несостоятельностью предприятий. Но это — далеко не полный взгляд на проблему — в теории и практике антикризисного управления для выяснения реального положения предприятия, помимо оценки его платежеспособности, следует рассматривать многие другие факторы, определяющие его многогранную производственную деятельность, учитывающие специфику состояния российской экономики, совокупность внутренних и внешних воздействий. Расплывчатость и многозначность самого термина «антикризисное управление», его разноточность порождает теоретическую неопределенность и трудность применения для обоснования любых рекомендаций по выводу предприятий из кризисного состояния.

Мировой опыт развития менеджмента свидетельствует о том, что в целом проблема налаживания эффективного антикризисного управления на предприятиях сложна в практическом отношении и требует серьезнейшей проработки в методическом плане. В период системной трансформации в России эта проблема стала практически ключевой, определяющей реальное выживание производственного сектора нашей экономики. В связи с этим изучение особенностей антикризисного управления в России в современных условиях не только актуально, но и жизненно важно для выживания и функционирования предприятий и организаций.

В работах последних лет пристальное внимание уделялось проблемам антикризисного управления предприятиями, вопросам проведения процедур банкротства, анализу обстоятельств и условий, приводящих предприятие на грань банкротства, исследованию роли и значения управленческого персонала в создании и преодолении кризисных ситуаций. Представляют интерес исследования ряда российских авторов, в которых дан анализ кризиса российской экономики в 1990-е годы и обозначены конкретные пути выхода из кризиса, включая, в качестве мер первостепенной важности, меры совершенствования системы управления экономическими процессами. В них сделан вывод о том, что упущения в развитии системы управления экономикой оказали крайне негативное влияние на развитие рыночных отношений в России.

Однако в научной литературе не просматривается системный подход к изучению всего комплекса теоретических, методологических и практических проблем, решение которых позволит радикально изменить положение в определении объектов применения антикризисного управления, а также в определении форм и методов (инструментария) антикризисного управления, уместных в том или ином конкретном случае. Не разработаны и конкретные рекомендации по осуществлению антикризисного управления предприятием, независимо от того, к какой отрасли оно относится и какими размерами и производственным потенциалом обладает.

Как считает Н. Алексеев, в качестве кризисной следует признать «любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к внешним изменениям и потеря рентабельности остается неизбежной» [1, с. 72].

Группа специалистов рассматривает «антикризисное управление как комплексный, многоплановый процесс, включающий специальные финансовые процедуры, особый маркетинговый план, чрезвычайные меры по мобилизации персонала. При этом согласно некоторым сложившимся подходам в России антикризисное управление — это функция, или точнее, обязательная составляющая банкротства» [2, с. 15-20].

Э.А. Уткин под антикризисным управлением понимает такое управление, «которое нацелено на предотвращение возможных серьезных осложнений в рыночной деятельности российского предприятия, на обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования с ориентацией расширенного воспроизводства на самой современной основе на собственные накопления» [3, с. 13].

Из приведенных определений антикризисного управления можно сделать вывод о том, что оно представляет собой комплекс инструментов внешних и внутренних воздействий на предприятие, проявляющее слабые признаки кризисного состояния или уже находящееся в кризисном состоянии.

Характеризуя антикризисное управление, следует выделить черты, отличающие его от управления в обычных, стабильных условиях деятельности хозяйствующего

субъекта. Как вытекает из анализа зарубежного опыта, эти отличия касаются специфики управленческой деятельности в условиях существенных изменений среды деятельности предприятий, непредсказуемости ситуации и возникновения новых управленческих проблем. В условиях кризиса приходится нередко на ходу менять организационную структуру управления в соответствии с изменениями внешней среды. В отличие от традиционного управления, применяемого в нормальных условиях окружающей среды, отличия касаются прежде всего цели управления.

Целью антикризисного управления является разработка и реализация мер, направленных на предотвращение возникновения негативных явлений, приводящих к кризисному состоянию предприятия, обеспечение его финансовой устойчивости и прочного положения на рынке при любых метаморфозах в стране. При этом следует подчеркнуть, что на различных этапах развития кризиса, кризисных тенденций и с учетом их последствий для деятельности предприятия цели антикризисного управления могут корректироваться.

Инструменты антикризисного управления приводятся в действие в условиях серьезных изменений во внешней среде (в налоговой системе, развитие инфляции, снижение спроса и др.), приводящих предприятие к финансовому банкротству, к кризису. По мнению И. Ансоффа, «когда изменение во внешней среде угрожает существованию фирмы, и она находится в жестком цейтноте, это значит, фирма попала в кризисные условия» [4, с. 486].

В качестве показателей, характеризующих кризисное положение предприятий, можно назвать:

- снижение размеров прибыли и рентабельности, в результате чего ухудшается финансовое положение предприятия. В данном случае речь идет уже о кризисе в широком смысле;

- убыточность предприятия, в результате которой уменьшаются либо полностью истощаются резервные фонды предприятия;

- неплатежеспособность, которая может привести к остановке предприятия. При таких условиях мы можем говорить о наступлении банкротства предприятия. Ведь банкротство фактически начинается тогда, когда фирма из-за отсутствия финансовых ресурсов оказывается неспособной выполнять свои финансовые обязательства перед партнера-

ми или она вскоре не будет в состоянии производить платежи. Исходя из принципа неплатежеспособности должник может быть признан банкротом, если он не расплачивается с кредитором в течение трех месяцев.

Причем банкротство встречается довольно часто и затрагивает как само обанкротившееся предприятие, так и его партнеров – поставщиков и кредиторов. В соответствии с Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» под банкротством предприятия или любого другого хозяйствующего субъекта понимается неспособность его удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая невозможность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом. Банкротство предприятий встречается наиболее часто именно в условиях нестабильной экономики, замедления платежного оборота, обострения конкуренции, недостаточной квалификации менеджеров и затрагивает как само обанкротившееся предприятие, так и его партнеров – поставщиков и кредиторов. На самом деле внешним признаком банкротства предприятия или организации является приостановление его текущих платежей, если хозяйствующий субъект не в состоянии обеспечить выполнение требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения [5, с. 10].

В антикризисном управлении на первый план нередко выходят непредсказуемость в действиях, отсутствуют четкое распределение функций между участниками на длительный период, поступает недостоверная или недостаточная информация.

Эффективность антикризисного управления обуславливается способностью фирмы конструктивно реагировать на изменения, угрожающие ее нормальному функционированию. Эта способность не зависит от того, осуществляется процедура банкротства или возникает лишь ее угроза. И в том, и в другом случае необходимо применение антикризисных решений, совокупность которых и представляет собой антикризисное управление.

Отличительной особенностью антикризисного управления является сочетание стратегического и тактического направлений, оперативная реакция на происходящие изменения во внешней среде, разработка и использование альтернативных вариантов, учитывающих возможные

трансформации в экономической, политической, социальной и других сферах. Такой подход позволяет на всех стадиях развития кризисного состояния предприятия, фирмы, корпорации выявлять и регулировать взаимосвязь между риском и прибылью предприятия.

Для антикризисного управления характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер, непредсказуемость ситуации, существенные изменения среды деятельности хозяйствующих субъектов, возникновение новых управленческих проблем, требующих принятия срочных решений. Ключевым моментом здесь является наступление или приближение банкротства, то есть неплатежеспособности предприятия, фирмы, компании. Именно эта ситуация и становится объектом антикризисного управления. Таким образом, антикризисная политика является частью общей финансово-хозяйственной политики предприятия и заключается в разработке системы методов диагностики платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, в реализации механизма его оздоровления.

Предлагаемые рекомендации в большей степени касаются выработки мер по предотвращению кризиса, механизма банкротства, а не лечения самого кризиса.

Антикризисному управлению присуща специфическая система контроля и раннего выявления признаков приближающегося кризиса. В этих условиях возникает необходимость в особых методах мотивации к более упорному и самоотверженному труду в целях преодоления временных трудностей, в новых, порой неординарных системах поощрения и стилях руководства.

А. Ковалева отмечает, что «неудовлетворительная структура баланса – это состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника. При этом общая стоимость имущества может быть равна общей сумме обязательств должника или превышать ее» [6, с. 261].

Банкротство проявляется прежде всего, как несогласованность денежных потоков на макроуровне. Эта проблема представляется весьма актуальной и острой из-за сложившихся в России макроэкономических условий. В значительной

степени они определяются систематическими задержками платежей за реализуемую продукцию как со стороны государственных, так и негосударственных потребителей, несвоевременное погашение кредитной задолженности.

Наступлению банкротства, как правило, предшествует ряд стадий: скрытое банкротство – финансовая дестабилизация – полная потеря платежеспособности – стадия оформления банкротства. Причем, если с заявлением в суд обращаются кредиторы, которым не возвращен долг, то банкротство называют принудительным. Чтобы банкротство не использовалось в нелегальных целях, например, для сокрытия следов мошенничества на предприятии, в законе предусмотрена ответственность за такого рода действия, как фиктивное и преднамеренное (умышленное) банкротство. Последнее возникает, если руководитель или собственник предприятия преднамеренно создает или увеличивает его неплатежеспособность, заведомо некомпетентно ведет дела в личных интересах или интересах других лиц. Фиктивное же банкротство представляет собой ситуацию, когда предприятие объявляет себя банкротом, чтобы ввести в заблуждение кредиторов и получить отсрочку, рассрочку или скидку с долгов.

Вместе с тем банкротство рассматривается и как некоторая оздоровительная процедура, как единственное средство спасения предприятия от экономического краха и последний шанс для кредиторов и акционеров сместить некомпетентное, а может быть и коррумпированное, руководство фирмы.

Зачастую случается и так, что банкротство приводит к взаимовыгодному для всех сторон мировому соглашению, достигнуть которого без применения процедуры или угрозы реального банкротства было бы сложно или вовсе невозможно.

Есть еще одна немаловажная деталь: начало открытой процедуры банкротства дает предприятию передышку от постоянного давления некоторых кредиторов, и это может стать решающим фактором его оздоровления.

В зависимости от того, какой субъект правоотношений является должником, применяются разные принципы банкротства. Для определения банкротства гражданина используется принцип неплатежеспособности. Он означает, что должник может быть признан банкротом, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев, а их

сумма превышает стоимость принадлежащего ему имущества.

Итак, кризис правомерно рассматривать под углом зрения его внутреннего и внешнего проявления. Внешний аспект кризиса заключается в неспособности предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами – выплаты и обслуживания долга. Внутренний – в отсутствии возможности обеспечить финансово-хозяйственную деятельность фирмы необходимым объемом оборотных средств, поддержание величины оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счет денежных и эквивалентных им ресурсов предприятия. Таким образом, в экономическом смысле кризис означает дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей в оборотных средствах. Этому определению соответствует следующее неравенство, представляющее экономическую формулу кризиса.

Денежные средства < Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах + Текущая финансовая потребность в оборотных средствах.

Текущая финансовая потребность (ТФП) – наиболее простая и понятная часть формулы. ТФП определяется как сумма предстоящих на момент расчета формулы выплат по возврату долгов (включая проценты по ним), а также штрафов и пени (в случае просроченных платежей) за планируемый период. Покрывается денежными средствами или приемлемыми для кредиторов по содержанию и условиям взаимозачетными операциями.

Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах (ТХП) представляет собой разницу между суммой производственных и непроизводственных расходов на планируемый период, с одной стороны, и объемом производственных запасов предприятия а пределах размеров, предусмотренных сметой, с другой. Иными словами, если по смете месячный расход сырья А составляет 10 млн. руб., тогда как на складе его имеется лишь на 8 млн. руб., то ТХП составляет 2 млн. руб. Если же сырья на складе на 12 млн., то потребность в оборотных средствах отсутствует («отрицательной» потребности при этом не возникает).

Определение порогового значения ТХП, невозможность обеспечения которого является критическим, зависит от отраслевой принадлежности и других

особенностей предприятия. Например, в химии и металлургии существует минимальный технологически допустимый объем производства, а для металлообработки нет. Объем постоянных (накладных) расходов также не может служить однозначным критерием порогового значения потребности в оборотных средствах, поскольку может быть скорректирован. ТХП покрывается денежными средствами или приемлемыми для предприятия по содержанию и условиям взаимозачетными операциями (т.е. поставкой в нужные сроки по приемлемой цене именно тех товаров и услуг, на которые и были бы потрачены денежные средства предприятия).

Для определения показателей кризиса предприятия используется величина денежных средств. В настоящее время до 85% всех расчетов осуществляется на основе взаимозачетов. При этом, каждая взаимозачетная операция может быть достаточно легко приведена к денежной оценке (с учетом стоимостных и временных потерь). Кроме того, конкретные краткосрочные активы сильно различаются по степени ликвидности. Так, дебиторская задолженность может быть безнадёжной независимо от формальных сроков и обязательств по ее погашению, а запасы готовой продукции – мертвым грузом. При этом их наличие никак не обеспечивает реальной платежеспособности предприятия, которую в конечном счете также определяют именно денежные средства.

Цена времени учитывается в стандартных процедурах дисконтирования, применяемых в финансовых расчетах. Эти процедуры основаны на уменьшении величины будущего денежного потока на некоторую величину, находящуюся в степенной зависимости от продолжительности ожидания поступления средств и ставки дисконтирования. Последняя учитывает темпы инфляции и плату за инвестиционный риск. Ее величина является ключевым аспектом фактора времени. Для экономик развитых стран характерны дисконтные ставки в 5-7%.

Другой важный, в том числе с психологической точки зрения, аспект фактора времени в условиях кризиса заключается в том, что у «падающего» предприятия нет будущего. Если через 3 месяца предприятие окажется ответчиком по арбитражному процессу о банкротстве, то любые планы приобретают абстрактный характер. Если предприятие преодолевает кризис, тогда у него появится будущее, причем значительно отличающееся

от «докризисного», которым необходимо пожертвовать для спасения.

Таким образом, антикризисное управление отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия в условиях его финансовой несостоятельности, и представляет собой совокупность форм и методов, применяемых при оздоровлении или ликвидации предприятия-должника. Это – категория микроэкономики, управляемый процесс.

В условиях рыночной экономики сложилась практика планирования выручки и ее распределения по различным видам платежей. Это называется планированием денежных потоков, которые строго контролируются финансовым руководством. В России, к сожалению, такой традиции нет. В результате выручка зачастую расходуется хаотически, под влиянием текущих обстоятельств и для решения сию минутных задач. Такой, неэффективно управляемый процесс не решает никаких задач, а формирует итог по принципу «так вышло».

На самом деле планировать денежные потоки значит: планировать выручку; увязывать плановый объем выручки с объемом текущих обязательств; ставить задачи по пополнению (приросту) выручки за счет мобилизации внутренних резервов, которые сокрыты в основных и оборотных средствах предприятия, но могут быть обращены в выручку; удерживать общую сумму текущих обязательств в некоторых рамках, пропорциональных выручке; расходовать выручку прежде всего с учетом погашения обязательств и поддержания некоторых резервов; заблаговременно планировать все расходы из выручки по отдельным направлениям, удерживая их в определенных рамках.

Планирование денежных потоков во многих случаях позволяет хотя бы в общих чертах оценить уровень платежеспособности предприятия как соотношение выручки и общей суммы обязательств в условных днях возможного погашения долгов.

Антикризисное управление базируется на системном подходе, который рассматривает организацию как систему, то

есть как совокупность взаимосвязанных элементов, обладающих интегральными свойствами, образующих устойчивое единство и целостность. Основой системного подхода является определение цели функционирования системы, формулирование задачи ее достижения и обоснование путей и методов решения системной задачи. С помощью системного подхода вырабатываются адекватные представления о специфике управленческой деятельности, функциях подсистем и систем в целом; руководитель получает возможность уяснить для себя сущность сложных проблем, с которыми сталкивается предприятие, принять необходимое решение на основе имеющейся информации об изменениях во внешней среде.

Использование в практике антикризисного управления системного подхода позволяет учесть те факторы внутренней и внешней среды, которые оказывают на хозяйствующий субъект наибольшее воздействие (как негативное, так и позитивное), находить пути и методы эффективного воздействия на эти факторы. Преимущество системного подхода заключается также и в том, что он побуждает менеджеров при анализе ситуации в конкретной подсистеме (подразделении предприятия, фирмы, корпорации) и принятии в отношении ее решения учитывать последствия его реализации для взаимодействующих подсистем.

Литература

1. Алексеев Н. Управление предприятием в кризисной ситуации (опыт работы) // Проблемы теории и практики управления. 1997, № 6, с. 72.
2. Модульная программа для менеджеров. Модуль 11. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М. 1999. – с. 15-20.
3. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М., 1997. – с. 13.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – с. 486.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика. 1994. – с. 10.
6. Финансы. Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – с. 261.

Anti-crisis management of industrial enterprise

Filatov E.A., Dykusova I.G.

Irkutsk national research technical university

The economic strategy of firm consists of several elements, most important of which is the strategy of prevention of insolvency (bankruptcy) of the enterprise. The crisis in the Russian economy and introduction of procedure of bankruptcy practice in the economic life of Russia raised the problem of effective organization of management activity of enterprises, the choice of methods of anti-crisis management, its transformation to the most important arm of business activity.

In the last decade due to the current sustained crisis of non-payment the absolute majority of Russian enterprises easily fall under the criteria of recognition of their bankrupt. It should be noted that the bankruptcy of a single industrial enterprise ever happens «locally», the crisis is not restricted to a given enterprise. Any sufficiently large, the business entity is associated with a variety of relationships with a large number of other enterprises. Therefore, urgent attention is the definition of bankruptcy, in-depth and comprehensive analysis of the mechanism of its implementation, communication of crisis management and bankruptcy, the causes and forms of bankruptcy as an almost inevitable result of the crisis processes in the enterprises, the formulation of adequate procedures and management decisions.

Still in the Russian economic literature there is no uniform approach to definition of essence, goals and tasks of crisis management is this the most important lever of entrepreneurial activity. Some specialists reduces crisis management mainly to the purely financial process that is associated with the liquidation of the debts of the enterprise. Other in fact reduce crisis management to operation managers of the company in terms of bankruptcy. Many experts on crisis management guide this type of activity of the enterprises of fast financial activities that provide short-term economic efficiency of enterprises. Indeed, in some cases, this term is interpreted as the management of firm in the conditions of the General crisis of the economy, and in other firm management, in a crisis situation as a result of poor management, in the third-their - management by distressed firm was on the verge of bankruptcy.

The problem with crisis management is discussed in publications of a number of Russian and foreign authors. The publications of most interest are the works devoted to the introduction of experience of anticrisis management with the purpose of increase of efficiency of functioning of market economy in the transition period experienced by the Russian society.

Keywords: crisis management; industrial enterprises; industrial sector; strategy, tactics, financial performance.

References

1. Alekseev N. Enterprise management in crisis situations (experience) // problems of theory and management practice. 1997, No. 6, p. 72.
2. Modular program for managers. The module 11. Crisis management. – M.: INFRA-M. 1999. – p. 15-20.
3. Utkin E.A. Crisis management. – M., 1997. – p. 13.
4. Ansoff I. Strategic management. – M.: Economics, 1989. – p. 486.
5. Balabanov I. T. Bases of financial management. How to manage capital? – M.: Finance and statistics. 1994. – p. 10.
6. Finance. Under the editorship of A. M. Kovaleva. – M.: Finance and statistics, 1996. – p. 261.

Анализ уровня инновационного развития регионов Сибирского федерального округа

Алексеев Саян Геннадьевич
кандидат экономических наук, ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», sayan.alexeev@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы инновационного развития регионов Сибирского федерального округа России. Определена важность внедрения инноваций и стимулирования развития производства. Представлены данные по объему научных исследований и разработок. Изучена динамика и проведен анализ числа организаций, проводивших научные исследования и разработки, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, численность исследователей с учеными степенями, число созданных передовых производственных технологий. Проведен анализ данных в табличном и графическом виде. Изучен объем инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров (работ, услуг). Выявлены основные причины затрудняющие развитие инновационной деятельности. Изучены различия в уровне инновационного развития регионов Сибирского федерального округа. Предложены направления повышения эффективности внедрения инновационных разработок, при этом учтена специфика каждого региона. Кроме того, выделены формы поддержки межрегионального инновационного сотрудничества.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инновационное развитие, регион, экономические показатели, инновационная активность.

В условиях сложившейся экономической ситуации важнейшим направлением стабильного и эффективного развития экономики являются инновации и интенсификация производства. Особое значение имеет решение этого вопроса для регионов России, к которым относится и Сибирский федеральный округ, где сформирован старейший и уникальный научный и образовательный комплекс. Анализ уровня инновационного развития регионов данного округа, выявление причин и определение основных направлений его повышения является весьма актуальным.

По состоянию на 1 января 2014 г. в сфере научных исследований и разработок Сибирского федерального округа работало 428 организаций, что составило 11,9% от числа научных организаций в Российской Федерации. Численность сотрудников, занятых в данной сфере, составила 53,8 тыс. человек, или 7,4% от общей численности научных сотрудников в России, а доля исследователей с учеными степенями - 10,7%.

Одним из важных показателей, характеризующих степень инновационного развития региона, является число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (табл. 1).

Из данных, представленных в таблице 1, следует, что за исследуемый период с 2000 г. по 2013 г. число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, снизилось в целом по СФО с 464 до 428. Значительное сокращение числа научных организаций произошло в Новосибирской, Омской и Кемеровской областях, Красноярском крае, т.е. в тех регионах, где инновационная деятельность является наиболее развитой. За этот же период число научных организаций в Иркутской области увеличилось с 38 до 51. Незначительное увеличение числа научных организаций за анализируемый период произошло в регионах, которые не являются определяющими в инновационном развитии СФО (Республика Алтай и Республика Хакасия, Алтайский край).

Далее был проведен анализ динамики численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками (табл. 2).

Из данных таблицы видно, что в целом по СФО за анализируемый период с 2000 по 2013 годы произошло снижение численности научного персонала почти на 9 тыс. человек, и эта тенденция является характерной для наиболее развитых в инновационном отношении регионов, таких как Омская, Новосибирская и Кемеровская области, Красноярский край. Анализ показывает, что за последние пять лет численность научного персонала изменилась незначительно. В целом по СФО с 2009 г. по 2013 г. численность научных работников увеличилась всего на 306 человек, причем основной прирост численности произошел за счет увеличения количества научных работников в Республике Бурятия – на 278 человек за этот период. Наибольшее число научного персонала трудится в Новосибирской, Томской областях и Красноярском крае – почти 70 процентов от общей численности в СФО. В целом же по регионам СФО рост численности научных работников за последние годы незначительный.

Одним из показателей, характеризующих состояние уровня инновационного развития региона, является численность исследователей с учеными степенями (табл. 3).

Из данных, представленных в таблице 3, следует, что в целом по СФО произошло увеличение численности исследователей с учеными степенями за 2000-2013 годы более чем на 1,5 тыс. человек. Наиболее быстрыми темпами происходил рост численности в регионах с низким уровнем инновационного развития, таких как Республика Тыва и Республика Хакасия, Алтайский край. В регионах с более высоким уровнем инновационного развития (Новосибирская, Омская, Кемеровская области) увеличение численности исследователей с учеными степенями происходило очень медленно.

Результатом деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки, является число созданных передовых производственных технологий, к которым относятся технологии и технологические процессы, управляемые с помощью компьютера или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции. Ниже представлены данные о числе

Статья выполнена в рамках гранта РНФ № 14-18-02006

Таблица 1
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки*

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	464	419	429	410	404	424	424	428
Республика Алтай	4	6	9	9	9	11	10	11
Республика Бурятия	18	17	14	13	13	15	15	16
Республика Тыва	8	6	9	8	8	8	8	9
Республика Хакасия	3	3	6	6	7	6	6	6
Алтайский край	31	35	40	40	38	39	40	39
Забайкальский край	13	10	15	14	13	13	14	13
Красноярский край	64	60	54	52	54	53	52	52
Иркутская область	38	35	45	44	44	46	49	51
Кемеровская область	35	29	29	29	27	27	26	27
Новосибирская обл.	139	119	107	104	104	111	113	118
Омская область	54	43	41	40	39	38	38	38
Томская область	57	56	60	51	48	57	53	48

* - составлено по данным Росстата

Таблица 2
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (человек)

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	62477	60986	53956	53463	53024	52794	52685	53769
Республика Алтай	90	111	173	156	158	172	188	174
Республика Бурятия	1209	1231	954	969	952	1144	1126	1247
Республика Тыва	285	327	414	425	416	415	387	393
Республика Хакасия	128	282	193	166	149	148	294	246
Алтайский край	3427	2732	2267	2054	1955	2182	2714	3122
Забайкальский край	680	509	512	335	322	313	314	327
Красноярский край	7196	7102	6287	6299	6475	6748	6353	7273
Иркутская область	5295	4829	4897	4919	4912	5075	5384	5047
Кемеровская область	2090	1476	1327	1336	1258	1231	1097	1232
Новосибирская обл.	25168	24791	21597	21622	21615	21569	21590	21444
Омская область	8872	9367	6961	6622	6125	5002	4436	4580
Томская область	8037	8229	8374	8560	8687	8795	8802	8684

* - составлено по данным Росстата

Таблица 3
Численность исследователей с учеными степенями - всего (человек)

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	10122	10291	10408	10653	10683	11113	11798	11631
Республика Алтай	39	32	35	34	35	43	58	48
Республика Бурятия	464	488	416	477	461	488	567	523
Республика Тыва	38	70	78	71	78	81	82	88
Республика Хакасия	25	114	89	86	75	76	179	142
Алтайский край	251	296	320	330	336	506	817	833
Забайкальский край	73	59	67	67	66	70	75	76
Красноярский край	755	761	782	790	823	850	839	837
Иркутская область	1289	1326	1395	1407	1382	1484	1581	1394
Кемеровская область	311	226	272	301	308	338	344	354
Новосибирская обл.	5080	5101	4973	5097	5141	5184	5224	5257
Омская область	307	320	328	325	328	311	323	345
Томская область	1490	1498	1653	1668	1650	1682	1709	1734

* - составлено по данным Росстата

созданных передовых производственных технологий.

Из таблицы видно, что в целом по СФО наблюдается тенденция увеличения числа созданных передовых технологий. Лидерами по количеству созданных передовых технологий в 2013 году являются Иркутская и Новосибирская область, а также Красноярский край. Из 123 новых технологий на их долю приходится 91, или 74,0%. В то же время в таких регио-

нах, как Республика Алтай и Республика Хакасия, несмотря на имеющийся инновационный потенциал, новые передовые технологии вообще не создаются. Крайне мало передовых новых технологий создается в таких регионах как Республика Бурятия и Республика Тыва, Забайкальский край.

Рассмотренные выше данные дают представление об изменении абсолютных величин показателей, характеризую-

ющих инновационную деятельность в регионах, по которым, однако, трудно судить об эффективности работы как научных организаций, так и их сотрудников. Более точно оценить эффективность их деятельности, на наш взгляд, можно, используя такие относительные показатели как число созданных передовых производственных технологий в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки, число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками и число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей с учеными степенями.

Ниже представлены данные о числе созданных передовых производственных технологий в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки (табл. 5).

Из данных, представленных в таблице 5, видно, что прослеживается тенденция к росту числа созданных передовых технологий в расчете на одну организацию в таких регионах, как Красноярский край. Высокий уровень данного показателя наблюдается в Иркутской области – 0,80 в 2013 г. при средней величине в СФО – 0,29. Для сравнения, в России этот показатель в 2013 г. составил 0,40.

Вместе с тем, следует отметить, что по годам наблюдаются колебания величин данного показателя практически по всем регионам. В связи с этим был проведен анализ средних величин этого показателя за 2008 – 2012 годы (рис. 1). Поскольку в статистическом сборнике «Регионы России. 2014» опубликованы данные за 2013 г. о разработанных передовых производственных технологиях не по всем регионам СФО вследствие обеспечения конфиденциальности в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282 – ФЗ, поэтому в целях региональной сопоставимости для построения диаграммы, представленной ниже, были использованы данные за 2008-2012 годы.

Как показывает диаграмма, лидерами по числу созданных передовых технологий на одну организацию являются Иркутская и Кемеровская области, а также Красноярский край.

Далее был проведен анализ такого показателя как число созданных передовых технологий в расчете на 1000 человек научного персонала. В среднем по СФО в 2013 г. этот показатель равнялся 2,29, что выше среднероссийского уров-

ня, составившего 1,97. Несмотря на сокращение численности научного персонала величина данного показателя в 2012 г. является самой высокой в Кемеровской области – 10,0; Красноярском крае – 5,98. При стабильной численности научных кадров в Иркутской области в 2012 г. этот показатель составил 9,84, в 2013 г. – 8,12 и явился самым высоким среди других регионов СФО. И в то же время, рост численности научных кадров в Республике Алтай в 2 раза, в Республике Хакасия – в 2,3 раза не принес научных результатов по созданию новых передовых технологий. В таблице 6 представлена динамика данного показателя за исследуемый период.

Ниже на рис. 2 представлена диаграмма, характеризующая число созданных передовых технологий на 1000 человек научного персонала. Наивысшая эффективность труда персонала за анализируемый период наблюдается, как и было отмечено выше, в Кемеровской области.

Эффективность труда научных работников можно оценить, определив число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей с учеными степенями (табл. 7).

Представленные в таблице 7 данные свидетельствуют о том, что ведущими регионами по данному показателю являются Красноярский край, Кемеровская, Омская и Иркутская области. Эти выводы подтверждают данные, рассчитанные в среднем за 2008-2012 годы, представленные на диаграмме (рис.3).

Важным показателем объема отгруженных товаров (работ, характеризующим уровень инновационного развития региона, относится объем инновационных товаров (работ, услуг) в процентах от общего от, услуг). К инновационным товарам (работам, услугам) отнесена продукция, подвергавшаяся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям (табл. 8).

Из данных, представленных в таблице 8, следует, что за исследуемый период с 2000 г. по 2013 г. доля инновационных товаров в целом по Сибирскому федеральному округу повысилась с 1,0% до 3,3%. Однако по сравнению с общероссийским показателем (8,0%) наблюдается существенное отставание. Для сравнения: доля инновационных товаров в общем объеме производства в развитых странах составляет 30-40%. Наибольшее повышение произошло в Забайкальском крае – с 0,5% в 2000 г. до 6,3% в 2013 г., в 2012 г. этот показатель составил 13,7%, в 2011 г. – 19,4%. Это самый высокий

Таблица 4

Число созданных передовых производственных технологий

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	52	68	84	70	64	126	151	123
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Бурятия	-	-	8	-	5	-	2	**
Республика Тыва	-	-	-	2	-	1	1	**
Республика Хакасия	-	-	-	-	-	-	-	-
Алтайский край	15	2	3	2	3	4	1	**
Забайкальский край	4	11	1	1	-	-	-	**
Красноярский край	4	15	8	16	6	33	38	24
Иркутская область	-	4	16	8	10	7	53	41
Кемеровская область	9	6	10	5	7	14	11	**
Новосибирская обл.	12	21	20	25	23	53	31	26
Омская область	3	6	15	7	4	8	11	8
Томская область	5	3	3	4	6	6	3	7

* - составлено по данным Росстата

** - данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с ФЗ от 29.11.07 № 282

Таблица 5

Число созданных передовых производственных технологий в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	0,11	0,16	0,20	0,17	0,16	0,30	0,36	0,29
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Бурятия	-	-	0,57	-	0,38	-	0,13	**
Республика Тыва	-	-	-	0,25	-	0,13	0,13	**
Республика Хакасия	-	-	-	-	-	-	-	-
Алтайский край	0,48	0,06	0,08	0,05	0,08	0,10	0,03	**
Забайкальский край	0,31	1,10	0,07	0,07	-	-	-	**
Красноярский край	0,06	0,25	0,15	0,31	0,11	0,62	0,73	0,46
Иркутская область	-	0,11	0,36	0,18	0,23	0,15	1,08	0,80
Кемеровская область	0,26	0,21	0,34	0,17	0,26	0,52	0,42	**
Новосибирская обл.	0,09	0,18	0,19	0,24	0,22	0,48	0,27	0,22
Омская область	0,06	0,14	0,37	0,18	0,10	0,21	0,29	0,21
Томская область	0,09	0,05	0,05	0,08	0,13	0,11	0,06	0,15

* - рассчитано по данным Росстата

** - данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с ФЗ от 29.11.07 № 282

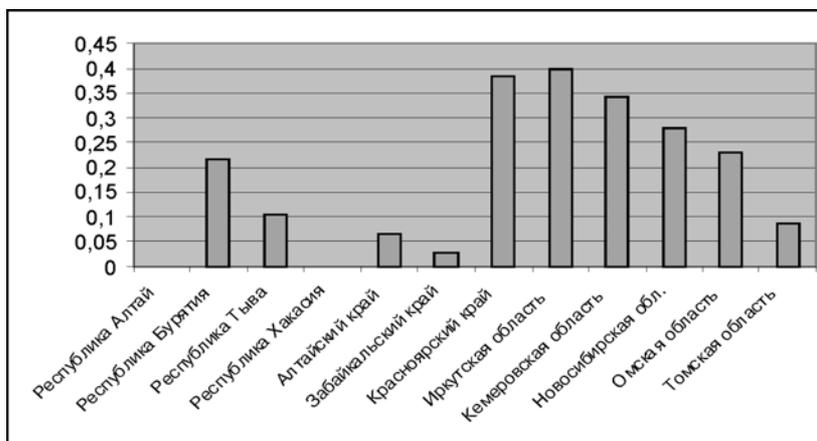


Рис. 1. Число созданных передовых производственных технологий в расчете на одну организацию, выполнявшую научные исследования и разработки в среднем за 2008 – 2012 годы

показатель по регионам СФО за исследуемый период. Увеличение доли инновационных товаров наблюдалось в Но-

восибирской области, Красноярском крае, Республике Бурятия. В то же время в Республике Тыва и Республике Хакасия

Таблица 6
Число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	0,83	1,12	1,56	1,31	1,21	2,39	2,87	2,29
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Бурятия	-	-	8,39	-	5,25	-	1,78	**
Республика Тыва	-	-	-	4,71	-	2,41	2,58	**
Республика Хакасия	-	-	-	-	-	-	-	-
Алтайский край	4,38	0,73	1,32	0,97	1,53	1,83	0,37	**
Забайкальский край	5,88	21,61	1,95	2,99	-	-	-	**
Красноярский край	0,56	2,11	1,27	2,54	0,93	4,89	5,98	3,30
Иркутская область	-	0,83	3,27	1,63	2,04	1,38	9,84	8,12
Кемеровская область	4,31	4,07	7,54	3,74	5,56	11,37	10,03	**
Новосибирская обл.	0,48	0,85	0,93	1,16	1,06	2,46	1,44	1,21
Омская область	0,34	0,64	2,15	1,06	0,65	1,60	2,48	1,75
Томская область	0,62	0,36	0,36	0,47	0,69	0,68	0,34	0,81

* - рассчитано по данным Росстата
** - данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с ФЗ от 29.11.07 № 282

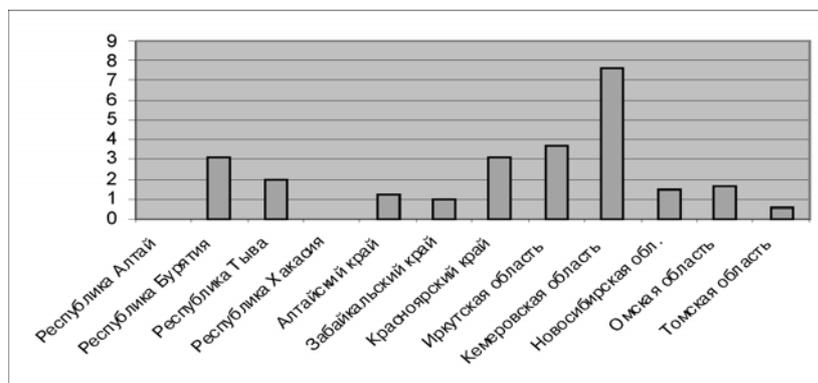


Рис. 2. Число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками в среднем за 2008 – 2012 годы

Таблица 7
Число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей с учеными степенями

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	5,14	6,61	8,07	6,57	5,99	11,34	12,80	10,58
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Бурятия	-	-	19,23	-	10,85	-	3,53	**
Республика Тыва	-	-	-	28,17	-	12,35	12,20	**
Республика Хакасия	-	-	-	-	-	-	-	-
Алтайский край	59,76	6,76	9,38	6,06	8,93	7,91	1,22	**
Забайкальский край	54,79	186,44	14,93	14,93	-	-	-	**
Красноярский край	5,30	19,71	10,23	20,25	7,29	38,82	45,29	28,67
Иркутская область	-	3,02	11,47	5,69	7,24	4,72	33,52	29,41
Кемеровская область	28,94	26,55	36,76	16,61	22,73	41,42	31,98	**
Новосибирская обл.	2,36	4,12	4,02	4,90	4,47	10,22	5,93	4,95
Омская область	9,77	18,75	45,73	21,54	12,20	25,72	34,06	23,19
Томская область	3,36	2,00	1,81	2,40	3,64	3,57	1,76	4,04

* - рассчитано по данным Росстата
** - данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с ФЗ от 29.11.07 № 282

в 2013 г. инновационных товаров вообще не было произведено

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в регионах СФО созда-

ется мало новых передовых технологий, недостаточно эффективно используется труд научного персонала, в том числе, с учеными степенями, низок уровень про-

изводства инновационных товаров (работ, услуг).

Как известно, инновационный процесс представляет собой ряд последовательных этапов: генерация идеи – создание инновации до освоения – производство инновации – реализация инновации на рынке – внедрение инновации в производство. Исследование эффективности инновационных процессов на региональном уровне позволило отметить общие причины, затрудняющие развитие инновационной деятельности. К ним относятся:

- на уровне научных организаций: недостаток государственного финансирования НИОКР, низкая квалификация научных кадров, высокие затраты на этапе от генерации идеи до создания инновации и освоения;

- на уровне предприятий: недостаток собственных средств, высокая стоимость инноваций, низкий платежеспособный спрос на инновационные товары (работы, услуги), высокий риск, длительный срок окупаемости, недостаточное развитие инновационной инфраструктуры.

Обобщение полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что по уровню инновационного развития регионы Сибирского федерального округа существенно отличаются друг от друга. Это обусловлено разным уровнем развития и использования инновационного потенциала, разной отраслевой спецификой, а также разным уровнем развития инновационной инфраструктуры. В целом в регионах СФО низка доля инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме производства, крайне мало число созданных передовых технологий, низка инновационная активность организаций.

Проведенное исследование показывает, что решение проблемы повышения уровня инновационного развития разных регионов должно проводиться с учетом их особенностей. Наиболее развитыми в инновационном отношении регионами СФО являются Красноярский край, Кемеровская, Новосибирская, Томская и Омская области. Следует отметить, что Красноярский край и Кемеровская область относятся к регионам, где основным источником инноваций являются научные подразделения крупных компаний, а в Томской и Новосибирской областях – вузы, академические и отраслевые институты. К регионам с низким уровнем инновационного развития относятся республики Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия.

Другие регионы в среднем занимают промежуточное положение (средний уровень инновационного развития).

Развитие инновационной деятельности в каждом регионе имеет свои особенности. Для регионов, имеющих достаточно высокий уровень инновационного развития, особое значение имеют государственная и региональная политика по поддержке науки и образования. Финансовая поддержка должна быть направлена на развитие инновационной инфраструктуры, а также на стимулирование деятельности предприятий по разработке инновационной продукции и передовых технологий.

Для слаборазвитых регионов (Республика Алтай, Республика Хакасия и др.) имеет значение обеспечение квалификационными кадрами, создание и внедрение инновационной продукции и технологий, исходя из специфики этих регионов. В этих регионах источниками инновационных идей в основном являются вузы и академические институты, поэтому федеральное и региональное финансирование должно быть сосредоточено на создании студенческих и инновационно-технологических центров и на развитии инновационной инфраструктуры.

Активному развитию инновационной деятельности в регионах, имеющих средний уровень развития, должны способствовать федеральная и региональная поддержка науки и образования, развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей эффективную коммерциализацию научно-технических разработок.

Развитию эффективных инновационных систем в отдельных регионах и в целом в СФО будут способствовать:

- формирование единого исследовательского пространства региона и трансрегионального сотрудничества;
- образование и развитие региональных технологических альянсов, создание гибких интегрированных временных производств для выпуска определенной продукции;
- формирование единого информационного пространства;
- распространение долевого формы финансирования инноваций (государство, частный бизнес, научные учреждения, учебные заведения, местные власти).

Таким образом, для успешного инновационного развития регионов необходимо проведение государственной и региональной политики, направленной на экономическое взаимодействие реги-

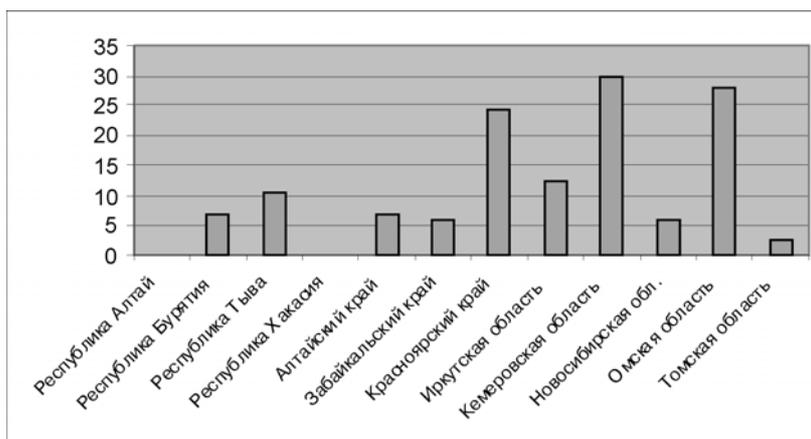


Рис. 3. Число созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей с учеными степенями в среднем за 2008 – 2012 годы

Таблица 8

Объем инновационных товаров (работ, услуг) в процентах от общего объема отгруженных товаров (работ, услуг)

Регионы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сибирский ФО	1,0	1,3	2,1	1,5	1,5	2,2	2,7	3,3
Республика Алтай	-	-	2,0	-	2,8	3,9	0,0	0,1
Республика Бурятия	6,4	0,4	6,4	2,0	0,2	4,8	5,8	6,0
Республика Тыва	-	-	-	0,7	0,8	0,1	0,0	-
Республика Хакасия	-	0,1	-	0,0	0,0	0,9	1,3	-
Алтайский край	3,9	6,4	4,4	4,0	3,4	2,5	2,6	3,9
Забайкальский край	0,5	1,5	1,6	1,1	0,8	19,4	13,7	6,3
Красноярский край	0,4	1,2	1,6	0,6	0,5	1,1	3,4	5,1
Иркутская область	0,1	0,2	1,2	0,4	0,5	1,0	1,5	0,6
Кемеровская область	1,5	0,6	1,2	0,2	0,6	0,4	0,2	0,4
Новосибирская обл.	2,8	2,1	3,4	4,2	5,1	5,4	7,3	9,3
Омская область	0,7	2,1	3,6	4,5	6,2	3,0	2,7	3,7
Томская область	1,0	0,8	2,9	2,8	2,7	4,2	1,6	3,7

* - составлено по данным Росстата

онов, эффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, развитие инновационной инфраструктуры, создание особых экономических зон и технопарков.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. Сб./ Росстат. – М.: 2012. – 990 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. Сб./ Росстат. – М.: 2013. – 990 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М.: 2014. - 900 с.

Analysis of level innovative development Siberian federal district regions

Alexeev S.G.

East Siberian state university of technologies and management

In article problems of innovative development of regions of Siberian Federal District of Russia are considered. Importance of introduction of innovations and stimulation of development of production is defined. Data on the volume of scientific researches and development are

submitted. Dynamics is studied and the analysis of number of the organizations conducting scientific researches and development, number of the personnel occupied with scientific researches and development, the number of researchers with academic degrees, number of the created advanced production technologies is carried out. The analysis of data in a tabular and graphic look is carried out. The volume of innovative goods in a total amount of the shipped goods (works, services) is studied. The main reasons complicating development of innovative activity are established. Distinctions in the level of innovative development of regions of Siberian Federal District are studied. The directions of increase of efficiency of introduction of innovative development are offered, thus specifics of each region are considered. Besides, forms of support of interregional innovative cooperation are allocated.

Keywords: sustainable development, innovative development, region, economic indicators, innovative activity.

References

1. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2012: To become. / Rosstat. – M.: 2012. – 990 pages.
2. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2013: To become. / Rosstat. – M.: 2013. – 990 pages.
3. Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2014: To become. / Rosstat. - M.: 2014. - 900 pages.

Геоинформационная система как инновационный подход для оптимизации использования водных ресурсов в орошаемом земледелии Ферганской долины

Никанорова Александра Дмитриевна
 Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, кафедра физической географии мира и геоэкологии, аспирант, aleksanika@gmail.com

Дронин Николай Михайлович
 канд. геог.н.; вед. науч. с., Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, кафедра физической географии мира и геоэкологии, ndronin@gmail.com

В условиях нестабильной трансграничной вододачи, связанной с переходом Токтогульского водохранилища с энергетического на ирригационный режим работы, необходима разработка новых инновационных подходов для оптимизации водопользования в орошаемом земледелии Ферганской долины. С использованием геоинформационной системы «Распределение водных ресурсов при орошении сельскохозяйственных угодий Ферганской долины» оценены величины оросительных норм по современным ландшафтам Ферганской долины. Выявлено, что, несмотря на длительную историю орошения и сильную трансформацию долины гидротехническими системами, обусловившими нивелирование исходных ландшафтных свойств, природная структура территории проявляется в значительных различиях оросительных норм (до 40% для посевов хлопчатника) ландшафтных комплексов. Учет выявленных различий условий орошения является существенным фактором для снижения рисков возникновения водного дефицита в регионе.
 Ключевые слова: ирригация, дефицит водных ресурсов, геоинформационная система, Ферганская долина, оптимизация водного режима.

Распад Советского союза привел к разрушению централизованной системы управления водными ресурсами в бассейне основной водной артерии Ферганской долины - реки Сырдарья, а также к переходу работы Токтогульского водохранилища (в Кыргызстане) с ирригационного на энергетический режим, при котором график пусков воды часто не соответствует времени полива культур. В условиях сохранения противоречий между центральноазиатскими странами, наиболее реалистичной стратегией решения проблемы неустойчивого водоснабжения Ферганской долины является выявление и использование «внутренних резервов» системы орошения земель. На основе ГИС оценен адаптационный потенциал («внутренние резервы») ирригационной системы Ферганской долины, определяющейся ее возможностями к максимально дифференцированному распределению воды по орошаемым землям в соответствии с ландшафтной структурой территории.

Постановка проблемы. До 1930-х гг. центральная часть была занята в основном целинными землями. Природно-антропогенные ландшафты орошаемого земледелия были распространены на Сохском и Нарынском конусах выноса и в пределах древнеаллювиальной долины Сырдарья в виде разрозненных участков. Во второй половине XX века орошаемые площади были значительно расширены за счет освоения древнеаллювиальной равнины, периферических частей конусов выноса. Площадь орошаемых земель в основном увеличилась за счет сокращения равнинных ландшафтов с солончаками, болотно-луговыми, луговыми и такыровидными почвами. Орошаемое земледелие за такой длительный период обусловило нивелирование различия исходных свойств ландшафтных комплексов: высокогумусные почвы (луговые и болотно-луговые) потеряли гумус, а малогумусовые обогатились им. В данной работе на основе применения геоинформационных технологий мы показываем, что, несмотря на антропогенную трансформацию, исходная ландшафтная структура во многом определяет условия орошения и распределения водных ресурсов по сельскохозяйственным комплексам орошаемого земледелия.

Методика и материалы. Карта современных ландшафтов Ферганской долины (рисунки 1) основана на типологической методике исследования и картографирования современных ландшафтов [4]. При разработке карты использованы дистанционные данные Landsat7 и SRTM90, а также материалы [1], [2], [3]. В пределах видов ландшафтов были выделены их антропогенные сельскохозяйственные модификации на основе использования дистанционных данных Landsat7, а также полевых материалов (таблица 1).

С целью выяснения, является ли ландшафтная структура значимой для современной систем распределения воды на полях Ферганской долины, в ГИС была проведена

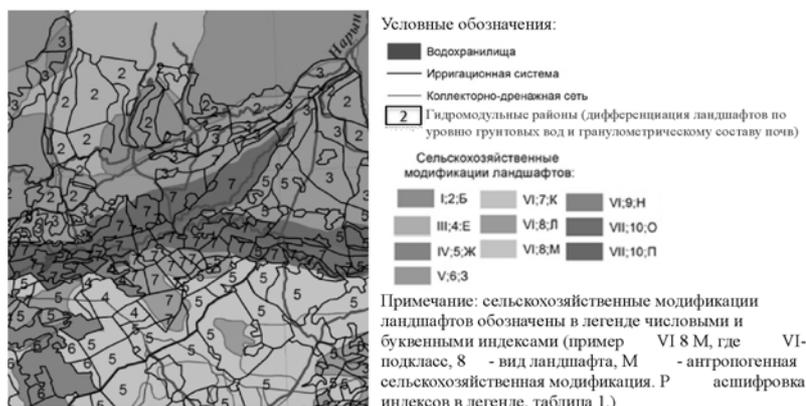


Рис. 1. Фрагмент карты Современных ландшафтов Ферганской долины

оценка дифференциации оросительных норм по полигонам, приуроченным к разным выделам современных ландшафтов (рисунок 1). Для каждого полигона была внесена атрибутивная информация об их принадлежности к ирригационным каналам и назначении поливов, величина которых зависит от преобладающего типа гидромодульного района (ГМР) внутри полигона и структуры посевов. ГМР в практике орошения выделяются по глубине залегания грунтовых вод и механическому составу почв [6]. Для определения гидромодульного района территория агроклиматической зоны делится на следующие таксономические единицы: почвенно-мелиоративные области по уровню залегания грунтовых вод (более 3 м, от 2 до 3 м, 1 < 2 м и менее 1 м), которые далее подразделяются на 5 групп: песчаные, супесчаные; легкие и средние суглинки; средние и тяжелые суглинки и глинистые. Таким образом, по двум классификационным признакам орошаемые территории отнесены к 9 гидромодульным районам. В пределах ГМР для выращиваемых культур определяется оросительная норма и режим орошения, а также в соответствии с номером ГМР назначается очередность поливов.

Средневзвешенные оросительные нормы рассчитаны на примере хлопчатника как культуры наиболее характерной и распространенной в пределах Ферганской долины. Величина средневзвешенной оросительной нормы хлопчатника в пределах выделяемых сельскохозяйственных модификаций является количественной характеристикой, которая позволяет пространственно дифференцировать современные ландшафты по потребностям в воде на орошение (таблица 2).

С использованием современных инструментов ГИС для сельскохозяйственных модификаций ландшафтов были определены площади распространения выделенных ГМР, % (таблица 2).

Полученная с использованием геоинформационных методов информация была экспортирована в программу Excel для проведения дальнейших расчетов дифференциации ландшафтов по условиям орошения. Расчет оросительной нормы хлопчатника в пределах выделяемых сельскохозяйственных модификаций ландшафтов (Jhl) осуществлялся по формуле:

$$Jhl = \sum Gi \times Jnti,$$

где Gi – занимаемая площадь ГМРi (i=1-9) в выделяемом контуре, % (таблица 2);

Jnti – рекомендованная оросительная норма культуры (хлопчатника) в вы-

Таблица 1

Легенда к фрагменту карты современных ландшафтов Ферганской долины.

Вид ландшафта		Антропогенные сельскохозяйственные модификации ландшафтов	
2	Низкогорья с пологими склонами, сложенные песчаными конгломератами, с эфемероидной растительностью (<i>Poa bulbosa</i> , <i>Carex pachystilis</i>) на типичных сероземах	Б	Пастбищно-пахотные бедленды с выпасом малого рогатого скота и очагами неорошаемого земледелия, подверженные дигрессии растительного и почвенного покрова
4	Предгорные лессовые волнистые равнины, сложенные супесями, лессами и суглинками, с разнотравно-эфемероидной растительностью (<i>Poa bulbosa</i> , <i>Carex pachystilis</i> с участием астрагалов, лютиковых и злаковых) на светлых сероземах	Е	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций), орошаемые при недостаточном развитии сети ирригационных каналов и высокими оросительными нормами на суглинистых почвах, подверженных эрозии
5	Межгорные аллювиально-пролювиальные равнины, сложенные суглинками, гравийно-галечниковыми отложениями, с эфемероидно-полевой растительностью (<i>Artemisia badghysi</i> , <i>A. diffusa</i> , <i>Poa bulbosa</i>) на типичных сероземах	Ж	Садово-плантационные (абрикосовые, персиковые и яблоневые сады, хлопковые плантации), орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с достаточно высокими оросительными нормами на супесчаных и суглинистых почвах, подверженных эрозии
6	Плоские пролювиально-аллювиальные равнины конусов выноса, сложенные супесями, легкими суглинками и лессовыми отложениями, подстилаемыми галечниками, с эфемероидной растительностью (<i>Poa bulbosa</i> , <i>Carex pachystilis</i>) на светлых сероземах	З	Плантационно-пахотные (с преобладанием зерновых и хлопковых плантаций), орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с достаточно высокими оросительными нормами на супесчаных, суглинистых и глинистых почвах, подверженных дефляции
7	Конусы выноса, сложенные тяжелосуглинистыми и глинистыми отложениями, подстилаемыми галечником, с лугово-галофитной растительностью (<i>Aeluropus litoralis</i> , <i>A. repens</i> , <i>Salicornia europaea</i>) на луговых сазовых почвах	К	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций и посевов зерновых), орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с относительно невысокой оросительной нормой на суглинистых почвах, подверженных засолению при недостаточном дренаже
8	Древнеаллювиальные равнины третьей надпойменной террасы, сложенные тяжелыми суглинками и глинами, с злаковыми галофитными лугами (<i>Aeluropus litoralis</i> , <i>A. repens</i> , виды <i>Elytrigia</i>) на луговых почвах и солончаках	Л	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций), орошаемые при недостаточно развитой сети ирригационных каналов и относительно невысокой оросительной нормой на суглинистых и глинистых почвах, подверженных дефляции и засолению
		М	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций), орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с относительно невысокой оросительной нормой на суглинистых почвах, подверженных засолению и требующих интенсивной промывки при повышенном содержании легкорастворимых солей
9	Эоловая равнина третьей надпойменной террасы, сложенная песками и супесями, с эфемерово-псаммофитной растительностью (<i>Alhagi pseudalhagi</i> , <i>Bromus tectorum</i> , <i>Salsola richteri</i>) на песчаных почвах	Н	Преимущественно плантационные с преобладанием плантаций бахчевых культур, орошаемые при недостаточно развитой сети ирригационных каналов, с достаточно высокими оросительными нормами на песчаных и супесчаных почвах, подверженных дефляции и засолению
10	Аллювиальные равнины молодых надпойменных террас, сложенные тяжелыми суглинками и глинами, со злаково-тростниковой растительностью (<i>Phragmites australis</i> , <i>Calamagrostis epigeios</i> , <i>Elytrigia repens</i>) на луговых, болотно-луговых и болотных аллювиальных почвах	О	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций и посевов кормовых культур) на аллювиальной равнине второй надпойменной террасы, орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с относительно невысокими нормами орошения на суглинистых и глинистых почвах, подверженные подтоплению
		П	Плантационно-пахотные (с преобладанием хлопковых плантаций наличием рисовых чеков) на аллювиальной равнине первой надпойменной террасы в лиманных понижениях и речных старицах, орошаемые развитой сетью ирригационных каналов, с относительно низкими оросительными нормами на аллювиальных суглинистых и глинистых почвах

деляемом гидромодульном районе, м куб./га [5].

Результаты исследования и их обсуждение. Предложенная методика позволяет прогнозировать требования на воду при развитии орошаемого земледелия в

пределах изучаемых ландшафтных комплексов (таблица 2). Для ландшафтов предгорных лессовых волнистых равнин (III;4;Е, рисунок 1), полностью освоенных под орошаемое земледелие при глубоком уровне грунтовых вод характерно преобладание ГМР 2 и 3 (Е, таблица 2).

Таблица 2
Расчет оросительных норм хлопчатника в пределах выделяемых сельскохозяйственных модификаций ландшафтов

Антропогенные сельскохозяйственные модификации ландшафтов	Гидромодульный район (ГМР), % занимаемой площади							Оросительные нормы хлопчатника
	1	2	3	4	5	6	7	
Б	НЕ ОРОШАЕТСЯ							
Е		47	53					5900
Ж		12	88					5700
З		34	58	2	5		1	5750
И		3	7		54		36	4400
К					100			4900
Л					42	6	52	4200
М				7	65	5	23	4600
Н		6		22	13	59		5200
О			18		28		54	4300
П			8		17		75	3900

Несмотря на невысокую природную обводненность территории, практически полное отсутствие естественных водотоков в вегетационный период, она используется под хлопковые плантации с высокими оросительными нормами (5900 куб. м/га).

Ландшафты межгорных аллювиально-пролювиальных равнин (IV;5;Ж, рисунок 1), в условиях преобладания ГМР 3 (Ж, таблица 2), традиционно приспособлены под яблоневые, абрикосовые, персиковые сады и виноградники, а также под хлопковые плантации при достаточно высоких нормах орошения (5700 куб м/га).

Ландшафты плоских равнин конусов выноса (V;6;З, рисунок 1), характеризуются преобладанием ГМР 3 (З, таблица 2) в условиях глубокого залегания грунтовых вод, интенсивно орошаются, в посевах преобладают озимые зерновые культуры, развиты хлопковые плантации при достаточно высоких оросительных нормах (5750 куб. м/га). Ландшафты конусов выноса с глинистыми и тяжелосуглинистыми отложениями (VI;7;К, рисунок 1) характерны для их периферийных частей, где преобладает ГМР 5 (К, таблица 2). Этот вид ландшафта полностью освоен под орошаемое земледелие с относительно невысокими оросительными нормами для хлопчатника 4900 куб. м/га. Неглубокое залегание грунтовых вод с повышенной минерализацией (до 50 мг/л) обуславливает повышенные риски деградации почв при неправильном выборе почвенно-мелиоративных мероприятий.

После строительства Большого Анджанского и Большого Ферганского канала, ландшафты в пределах третьей надпойменной террасы реки Сырдарья стали активно осваиваться под орошение.

Территории с ландшафтами древнеаллювиальных равнин (VI;8;Л и VI;8;М, рисунок 1) в условиях широкого распространения солончаков, наличия сбросных озер и болот в значительной мере освоены под хлопковые плантации. Неглубокое залегание грунтовых вод и преобладание тяжелой суглинистых и глинистых почв (ГМР 6, ГМР 7) обуславливают возможность снижения оросительных норм для хлопчатника до 4200 – 4600 куб. м/га (Л, М, таблица 2).

Территории распространения эоловых ландшафтов (VI;9;Н, рисунок 1) орошаются не повсеместно, на песчаных почвах с преобладанием ГМР 6 (Н, таблица 2), оросительные нормы которых для хлопчатника составляют 5200 куб. м/га, традиционно приоритет отдается возделыванию бахчевых культур, не требовательных к обильным поливам. Отличительной чертой района распространения эоловых ландшафтов является интенсивный ветровой режим, вызывающий дефляцию целинных и орошаемых земель.

В пределах аллювиальных равнин ландшафты (VII;10;О и VII;10;П, рисунок 1) трансформированы в ландшафты орошаемого земледелия с преимущественным выращиванием хлопчатника и кормовых культур. Тяжелый механический состав аллювиальных гидроморфных почв, с преобладанием ГМР 7 (О, П, таблица 2) определяет относительно низкие оросительные нормы (3900 - 4300 куб. м/га).

Выводы. Оценка дифференциации условий орошения в пределах современных ландшафтов Ферганской долины проводилась с помощью разработанной ГИС «Распределение водных ресурсов при орошении сельскохозяйственных угодий Ферганской долины». В основу ГИС были положены данные о землеполь-

зовании, полученные в результате дешифрования аэрокосмических снимков Landsat7, выделения полигонов орошаемого земледелия и формирования базы данных с атрибутивной информацией об особенностях современных ландшафтов, а также автоматизированных расчетов средневзвешенных оросительных норм. Примененный подход позволил выявить, что, несмотря на значительное нивелирование природных условий Ферганской долины в результате длительного орошения, ландшафтная структура определяет значительную разницу в оросительных нормах (до 40%) ландшафтных выделов.

В связи с неравномерной доступностью источников орошения (магистральных каналов и естественных водотоков) и ограниченной трансграничной водообеспеченностью ирригационной системы учет выявленной дифференциации является существенным «внутренним резервом» для повышения водообеспеченности Ферганской долины. Автоматизированное уточнение оросительных норм на основе предлагаемой методики с использованием современных геоинформационных технологий и позволяет повысить адаптационный потенциал региона к современным условиям водообеспеченности путем перераспределения водоподачи с учетом водопотребностей ландшафтов.

Литература

1. Бабушкин Л.Н., Когай Н.А. Физико-географическое районирование Узбекской СССР/ под ред. В.Л.Шульца // Вопросы географического районирования Средней Азии и Узбекистана. – Ташкент: Изд-во Ташкентского государственного университета, 1964. – Выпуск 231. – С. 200-225.
2. Дунин-Барковский Л.В. Физико-географические основы ирригации – М.: «Наука», 1976 – 300с.
3. Касимов Н. С. Геохимия степных и пустынных ландшафтов – М.: Изд-во МГУ, 1988. - 253с.
4. Николаев В.А. Классификация и мелкомасштабное картографирование ландшафтов – М.: Московский университет, 1978. – 62с.
5. Стулина Г.В. Рекомендации по гидромодульному районированию и режиму орошения сельскохозяйственных культур – Ташкент: НИЦ МКВК, 2010, – 48с.
6. Шредер, В.Р. Нормы водопотребления с\х культур в бассейнах р. Амур и Сырдарья – Ташкент. - 1969.

Geographic Information System as innovative approaches to the optimization of water use in the irrigation of the Fergana valley

Nikanorova A.D., Dronin N.M.

Lomonosov Moscow State University

Unstable transboundary water flow of Syr-Darya river caused by recent switching of the Toktogul reservoir from irrigation to energy production requires application of innovative approaches to optimize water use in irrigation of the Fergana valley. On the base of the Geographic Information System «Allocation of water resources for irrigation in Fergana valley» we estimate water demand for each landscape of

the valley. It is revealed that despite long-term irrigation and radical transformation of the valley its natural landscapes are still characterized by significantly different water demand for irrigation (up to 40 % in the case of cotton crop). This difference should be taken into account in order to reduce the risk of water scarcity in the region.

Key words: irrigation, water scarcity, Geographic Information System, the Fergana Valley, optimization of the water regime.

References

1. Babushkin L.N. Physical Geography zoning of Uzbekistan SSR // under redaction of Shultz V.L. // Issues of physical geography zoning of

Middle East and Uzbekistan - Tashkent, Tashkent State University. – 1964. – Vol. 231. – p. 200-235.

2. Dunin-Barkovsky L.V. Physical geography bases of irrigation. – M. "Nauka" – 1976 – 300 p.
3. Kasimov N.S. Geochemistry of steppe and desert landscapes. M. – MSU. – 1988. – 253 p.
4. Nikolaev V.A. Classification and mapping of landscapes. M. – MSU. – 1978. – 62 p.
5. Stulina G.V. Recommendations for gidromodul zoning and crop irrigation regime. – Tashkent: SIC ICWC. – 2010. – 48 p.
6. Shreder V.R. Water use norms for crops in the Amur-Darya and Syr-Darya river basins. – Tashkent. – 1969.

Развитие инвестиционного процесса на Дальнем Востоке в 2001–2013 годах

Федоров Игорь Викторович

канд. экон. наук, доцент, Дальневосточный федеральный университет, fedorov.iv72@yandex.ru.

В статье рассматривается инвестиционный процесс на Дальнем Востоке. Результаты анализа показывают наличие диспропорций в динамике и распределении валовых капиталовложений региона. Изучено влияние инвестиционной активности на величины подъема валового регионального продукта в дальневосточных субъектах Российской Федерации. Представлены тенденции душевых капиталовложений и объема работ, выполненных собственными силами по виду деятельности «строительство». Огромный рост объема работ, выполненных собственными силами по виду деятельности «строительство» за 2001–2013 гг. зафиксирован в Сахалинской области. Увеличение объемов ввода жилья в регионе не перекрывает размеры потерь 1990-х. Структуру регионального ввода жилья формируют Приморье, Якутия, Хабаровский край и Амурская область. Невиданный размах получил душевой ввод жилья в Сахалинской области в 2009–2013 гг. Раскрываются особенности производства строительных материалов в Приморском крае. Определяются пути развития инвестиционно-строительной деятельности на Дальнем Востоке.

Ключевые слова: Сахалинская область, Якутия, Чукотка, капиталовложения, Приморский край, строительство, Амурская область, Дальний Восток, строительные материалы, ввод жилья.

За 2001–2013 гг. выросли валовые капиталовложения в 9 дальневосточных субъектах РФ, в т.ч. в семи – менее чем в 7 р. (таблица 1). Обращает на себя внимание всплеск инвестиционной активности на Чукотке в 2002–2004, 2008–2013 гг. Происходит торможение инвестиционного процесса на Чукотке (2005–2007 гг.) и Еврейской автономной области в 2012–2013 гг. Валовые капиталовложения на Дальнем Востоке в 2001–2013 гг. в основном освоены в Сахалинской области – доля в среднем 25,2%; Якутии – 21,8; Хабаровском (16,4) и Приморском (15,4%) краях. Доля Сахалинской области в 2004–2006 гг. составляла 40–42% [2, с. 70; 3, с. 69; 4, с. 68; 5, с. 64].

В 2008–2013 гг. отмечались скромное самофинансирование капиталовложений и небольшие федеральные бюджетные капиталовложения в Сахалинской области. В 2012–2013 гг. прошло абсолютное и относительное сокращение валовых капиталовложений в Приморском крае. Состав капиталовложений Приморья подвергся крупным переменам за 2 года: а) опустились доли средств вышестоящих организаций, вида экономической деятельности «транспортирование по трубопроводам», зданий (кроме жилых) и сооружений, направления использования «строительство»; б) усилилась роль собственных средств предприятий и Владивостока.

Увеличение валового регионального продукта (ВРП) Чукотки, Магаданской и Еврейской автономной областей, Хабаровского и Камчатского краев, Амурской области за 2002–2012 гг. целиком объясняется наращиванием валовых капиталовложений. Последние оказали значительное влияние на скачок ВРП за этот период – в Сахалинской области (35,2%), Приморье (84,4%) и Якутии – 91,5%. Чем выше подъем ВРП в сопоставимых ценах, тем ниже доля валовых капиталовложений в приросте ВРП дальневосточного субъекта РФ. За 11 лет вырос ВРП на дополнительный рубль валовых капиталовложений в сопоставимых ценах, коп.: в Сахалинской области – 284, Приморье – 118, Якутии – 109; Камчатском и Хабаровском краях, Амурской области (90–92); Еврейской автономной области – 67, Магаданской области – 44, на Чукотке – 11 [расчет по: 2, с. 50, 70; 3, с. 50, 69; 4, с. 68; 5, с. 45, 64].

Душевые капиталовложения на Чукотке в сопоставимых ценах в 2001–2013 гг. в среднем опережали соответствующую величину остальной территории региона на 72% [расчет по: 2, с. 25, 70; 3, с. 25, 69; 4, с. 25, 68; 5, с. 25, 64]. По душевым капиталовложениям за Чукоткой следовали Сахалинская область и Якутия (таблица 2). Мизерные уровни душевых капиталовложений наблюдались в Якутии (2002–2013 гг.) и Сахалинской области в 2003–2013 гг. В 2002–2013 гг. поддерживались положительные темпы прироста душевых капиталовложений на Чукотке (таблица 3).

Позитивная динамика прослеживается по объему работ, выполненных собственными силами по виду деятельности «строительство» (ОРВДС). Налицо мощный рост ОРВДС за 2001–2013 гг. – в Сахалинской области (в 7,2 р.), на Чукотке (в 6,2 р.), в Еврейской автономной (в 4,1 р.) и Магаданской (в 3,1 р.) областях, в Амурской области (в 2,9 р.). Ряд территорий демонстрирует скромное оживление ОРВДС за 13 лет: Хабаровский (в 2,4 р.) и Приморский (в 2,2 р.) края; Камчатский край – плюс 91,6%; Якутия – плюс 89,8%. В изучаемый период имела место прибавка ОРВДС более 100% за год – в Амурской (2001 г.) и Сахалинской (2003 г.) областях, на Чукотке в 2002 г., в Еврейской автономной области в 2010 году [источник и расчет по: 2, с. 61; 3, с. 61; 4, с. 60; 5, с. 56].

Распределение ОРВДС в регионе в 2001–2013 гг. свидетельствует о преобладании Сахалинской области, Якутии, Хабаровского края (таблица 4). В 5 случаях доли преодолели 30%, т.е. Сахалинская область в 2005–2008 гг. и Приморье в 2011 г. В составе ОРВДС региона проявляются слабые сдвиги: а) за 2002–2013 гг. – Амурская (–12,6%) и Сахалинская (+10,7%) области; б) удельный вес Сахалинской области в 2005 (+11,8%) и 2009 (–12,5%) годах.

ОРВДС на душу населения в 2001–2013 гг. показал лучшие результаты Сахалинской области – 435% среднегодового дальневосточного объема в ценах 2001 г., Чукотки (330%) и Якутии – 119%. Намного меньше цифры Еврейской автономной (79%) и Магаданской областей, Хабаровского края (73), Амурской области, Камчатского края (59) и Приморья – 42%. Неравенство подтверждается коррекцией душевого ОРВДС в

сопоставимых ценах за 2002–2013 гг.: а) впечатляющий рост в Сахалинской области (7,1 р.), на Чукотке (4,4 р.), в Еврейской автономной (3,8 р.) и Магаданской (3,4 р.) областях; б) удвоение в Приморском (2,4 р.), Хабаровском и Камчатском краях; в) вялые сдвиги в Якутии (+51,0%) и Амурской области – минус 11,3% [расчет по: 2, с. 25, 61; 3, с. 25, 61; 4, с. 25, 60; 5, с. 25, 56].

Сахалинская область постоянно опережала индексы Дальнего Востока в 2001–2013 гг., Якутии (2002–2013 гг.) и Чукотки в 2006–2013 гг. (таблица 5). Чукотка ушла от убедительных значений 2003–2005 гг. Индекс Чукотки за 2004–2010 гг. потерял 6 единиц. Доминирование Сахалинской области по душевому ОРВДС сопряжено с постепенным ростом ее индекса за 2002–2006 гг. (+5,17), что меньше изменения по Чукотке за 2002 г. – плюс 5,58. Накапливался разрыв между Сахалинской областью и территориями – аутсайдерами (таблица 6). Указанные в таблице субъекты РФ достигли минимальных размеров душевых ОРВДС в 2006–2007 гг., а в 2013 г. не вышли на рубежи 2001 г.

На Дальнем Востоке за 2001–2013 гг. введено 17,3 млн. кв. м общей площади жилых домов, в т.ч. в Приморье, Якутии и Хабаровском крае – в сумме 70,3%. Ввод жилья в регионе в 2006–2013 гг. ежегодно превышал 1 млн. кв. м общей площади. Индикатор поднялся за 2001–2013 гг. в 2,7 р. до 2,2 млн. кв. м общей площади, что обусловлено динамикой объемов по Приморью, Амурской и Сахалинской областям. Зафиксирован регулярный рост ввода жилья в регионе в 2003–2013 гг., в т.ч. максимум в 2011 г. – плюс 287,1 тыс. кв. м общей площади [1, с. 115; 2, с. 62; 3, с. 62; 4, с. 61; 5, с. 57].

В составе ввода жилья в регионе уменьшилась доля Якутии за 2001–2013 гг. – на 11,8% (таблица 7). В эти годы обозначились высокие доли Якутии (2001–2003 гг.) и Приморья в 2010 г. Среднегодовой душевой ввод жилья в Якутии в 2001–2013 гг. превосходил дальневосточный параметр на 53%. Значение по Чукотке в 2002–2007 гг. едва преодолело отметку Якутии, показатель Сахалинской области сместился с 41% объема Якутии в 2002–2007 гг. до 123% в следующем периоде (таблица 8).

По душевому вводу жилья в 2001–2013 гг. регион регулярно отставал от Якутии (таблица 9), в 2007–2013 гг. – от Сахалинской области. Величина по Якутии уступала Сахалинской области в 2009–2013 гг. и Амурской области

Таблица 1

Валовые капиталовложения на Дальнем Востоке в 2001–2013 гг. (2000 г.=1)*
*Расчет по: [2, с. 70; 3, с. 69; 4, с. 68; 5, с. 64].

Субъекты РФ	2001	2004	2007	2011	2013
Чукотский автономный округ	2,50	36,68	24,14	45,41	62,91
Еврейская автономная область	1,08	5,52	10,14	21,68	9,57
Амурская область	3,10	3,08	4,26	7,34	6,52
Сахалинская область	1,91	6,22	5,20	5,27	4,81
Магаданская область	1,19	1,41	2,37	2,84	3,75
Приморский край	1,20	1,56	2,58	10,36	3,56
Хабаровский край	1,22	1,85	2,52	4,91	3,43
Республика Саха	1,27	1,44	3,69	3,63	3,58
Камчатский край	0,93	1,16	1,83	2,80	2,68

Таблица 2

Душевые капиталовложения в Сахалинской области и Республике Саха в 2001–2013 гг., в сопоставимых ценах (Чукотка=1)*

*Расчет по: [2, с. 25, 70; 3, с. 25, 69; 4, с. 25, 68; 5, с. 25, 64].

Годы	Сахалинская область	Республика Саха
2001	0,97	0,73
2002	0,46	0,24
2003	0,21	0,14
2004	0,21	0,05
2005	0,24	0,08
2006	0,37	0,12
2007	0,28	0,21
2008	0,18	0,16
2009	0,07	0,09
2010	0,23	0,17
2011	0,15	0,11
2012	0,09	0,07
2013	0,10	0,07

Таблица 3

Темпы прироста душевых капиталовложений в Чукотском автономном округе, Сахалинской области и Республике Саха за 2002–2013 гг., %*

*Расчет по объемам в ценах 2001 г.: [2, с. 25, 70; 3, с. 25, 69; 4, с. 25, 68; 5, с. 25, 64].

Субъекты РФ	2002–2013	2002–2007	2008–2013
Чукотский автономный округ	+2653,2	+910,9	+172,4
Сахалинская область	+183,6	+195,9	–4,1
Республика Саха	+182,1	+189,2	–2,5

Таблица 4

Территориальная структура ОРВДС на Дальнем Востоке в 2001–2013 гг., % к итогу*

*Расчет по: [2, с. 61; 3, с. 61; 4, с. 60; 5, с. 56].

Субъекты РФ	2001	2005	2006	2007	2008	2011	2013	в 2001–2013 гг., в среднем
Сахалинская область	11,1	40,4	42,2	37,0	30,2	18,9	21,8	24,9
Республика Саха	26,0	14,8	15,4	18,5	20,7	16,0	19,1	19,3
Хабаровский край	18,9	16,5	16,0	14,6	15,7	16,5	17,6	17,3
Приморский край	12,4	9,8	10,6	11,2	14,0	30,4	18,2	16,9
Амурская область	22,0	9,6	8,2	10,2	10,9	8,4	9,4	11,7

(2012–2013 гг.). Душевой ввод жилья в Сахалинской области за 2002–2013 гг. улучшился на 0,5 кв. м общей площади.

Приморский край занимает ведущие позиции в региональном производстве строительных материалов. Производство строительных материалов в крае в 2010–2013 гг. в основном представлено выпус-

ком: цемента, материалов строительных нерудных, бетона, лесоматериалов; окон и их коробок, подоконников полимерных; кирпичей керамических неогнеупорных строительных. За 2011–2013 гг. изменился выпуск, %:

а) кирпича керамического неогнеупорного строительного – плюс 42,0;

Таблица 5
ОРВДС на душу населения в Сахалинской области, Чукотском автономном округе и Республике Саха в 2001–2013 гг., в ценах 2001 г. (Дальний Восток=1)*
*Расчет по: [2, с. 25, 61; 3, с. 25, 61; 4, с. 25, 60; 5, с. 25, 56].

Годы	Сахалинская область	Чукотский авт. округ	Республика Саха
2001	1,36	0,76	1,84
2002	1,95	6,34	1,59
2003	3,73	7,41	1,21
2004	4,55	7,14	1,12
2005	5,89	7,00	0,92
2006	6,53	4,08	0,89
2007	6,18	2,44	1,09
2008	4,75	2,10	1,39
2009	3,10	1,38	1,70
2010	3,17	1,32	1,04
2011	3,84	2,21	0,99
2012	3,91	2,94	1,18
2013	4,12	1,42	1,20

Таблица 6
ОРВДС на душу населения в Хабаровском, Камчатском, Приморском краях и Амурской области в 2001–2013 гг., в ценах 2001 г. (Сахалинская область=1)*
*Расчет по: [2, с. 25, 61; 3, с. 25, 61; 4, с. 25, 60; 5, с. 25, 56].

Субъекты РФ	2001	2006	2007	2010	2013
Хабаровский край	0,65	0,09	0,09	0,31	0,19
Амурская область	1,20	0,07	0,09	0,18	0,15
Камчатский край	0,59	0,07	0,06	0,21	0,18
Приморский край	0,29	0,04	0,04	0,21	0,10

Таблица 7
Территориальная структура ввода общей площади жилых домов на Дальнем Востоке в 2000–2013 гг., % к итогу*
*Расчет по: [1, с. 115; 2, с. 62; 3, с. 62; 4, с. 61; 5, с. 57].

Субъекты РФ	2000	2001	2002	2003	2010	2013
Приморский край	24,0	25,1	23,0	26,5	32,5	28,3
Республика Саха	31,0	40,4	32,7	32,2	18,4	19,2
Хабаровский край	18,7	14,7	17,8	17,2	19,1	15,0
Амурская область	15,2	11,5	14,9	12,8	10,1	16,7
Сахалинская область	8,3	4,4	5,6	5,3	12,2	13,4

Таблица 8
Среднегодовой душевой ввод общей площади жилья на Дальнем Востоке в 2001–2013 гг., кв. м*
*Расчет по: [2, с. 25, 62; 3, с. 25, 62; 4, с. 25, 61; 5, с. 25, 57].

Объемы	2001–2013	2002–2007	2008–2013
Дальний Восток	0,209	0,147	0,284
Республика Саха	0,319	0,283	0,345
Сахалинская область	0,254	0,115	0,424
Амурская область	0,207	0,141	0,288
Приморский край	0,190	0,128	0,267
Хабаровский край	0,188	0,135	0,257
Еврейская автономная область	0,184	0,096	0,297
Чукотский автономный округ	0,166	0,299	0,031
Камчатский край	0,125	0,054	0,212
Магаданская область	0,076	0,050	0,107

б) материалов строительных нерудных – плюс 13,8;
в) цемента – плюс 9,6;
г) бетона – минус 15,7;
д) лесоматериалов, продольно распиленных или расколотых, разделенных на слои или лушечных, толщиной более 6 мм – минус 16,9;
е) окон и их коробок, подоконников полимерных – минус 23,1 [источник и

расчет по: 7, с. 223; 8, с. 215, 221, 223, 224].

Приморье специализируется на производстве цемента и материалов строительных нерудных. В крае за 2011–2013 гг. подтянулся душевой выпуск материалов строительных нерудных (+17,2% до 3,4 куб. м) и цемента (+10,5% до 724,4 кг). На 2010–2013 гг. приходится высокая загрузка производственных мощнос-

тей крупных и средних предприятий по выпуску: кирпича керамического неогнеупорного строительного – в среднем 95,9%; материалов строительных нерудных – 77,7%. За 2011–2013 гг. упало использование производственных мощностей крупных и средних предприятий по выпуску материалов строительных нерудных на 33,2% до 60,1% [7, с. 223; 8, с. 49, 209, 210, 215, 224].

Пристального внимания на Дальнем Востоке требуют вопросы сокращения сроков и стоимости строительства, повышения качества строительства и производительности труда в строительстве. Речь идет о применении подрядного способа строительства, проектно-строительного метода строительства, поточного метода организации строительства, типового проектирования. Необходимо расширять производство и потребление местных строительных материалов, повышать заводскую готовность строительных материалов (перенос ряда работ со строительных площадок в заводские условия); осуществлять комплектную поставку материалов на строящиеся объекты, комплектно-блочный метод промышленного строительства, инжиниринг; использовать систему «Тотальный менеджмент качества (TQM)», продолжать комплексную механизацию строительных процессов, поднимать мобильность строительных организаций [6, с. 38, 54–56, 79–81, 88, 89, 112, 116, 132, 382, 395, 396, 415, 531, 532].

Задачи наращивания капиталовложений на Дальнем Востоке связаны с удорожанием и ограниченными размерами капиталовложений, ускоренным развитием инфраструктуры, развитием обрабатывающих производств и строительного комплекса; комплексным развитием Южной Якутии, Южно-Приморского и Южно-Сахалинского промышленно-транспортных районов; совершенствованием программно-целевого подхода; развитием проектного финансирования и механизмов государственно-частного партнерства; определением условий и объемов финансирования приоритетных проектов, снижением административных барьеров, обобщением передового опыта управления инвестиционными проектами.

Реализация программно-целевого подхода на Курильских островах опирается на бюджетное финансирование программных капиталовложений и софинансирование нижестоящих бюджетных капиталовложений. Преимущественное развитие здесь получит инфраструктура (образование, портовая, энергетическая

и др.) и рыбопереработка. Предстоит сформировать местные институты развития. Следует обеспечить своевременный ввод в эксплуатацию программных объектов и привлечение ощутимых внебюджетных капиталовложений.

Литература

1. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2008: Доклад/Приморскстат, 2008. – С. 115.
2. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2011: Статистический сборник/Приморскстат, 2011. – С. 25, 50, 61, 62, 70.
3. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2012: Статистический сборник/Приморскстат, 2012. – С. 25, 50, 61, 62, 69.
4. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2013: Статистический сборник/Приморскстат, 2013. – С. 25, 60, 61, 68.
5. Дальний Восток России (положение Приморского края в сравнении с другими субъектами ДВФО). 2013: Статистический сборник/Приморскстат, 2014. – С. 25, 45, 56, 57, 64.
6. Дикман Л.Г. Организация строительного производства/Учебник для строительных вузов. – М.: Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2006. – С. 38, 54–56, 79–81, 88, 89, 112, 116, 132, 382, 395, 396, 415, 531, 532.
7. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2012. – С. 223.
8. Приморский край. Социально-экономические показатели: Статистический ежегодник/Приморскстат, Владивосток, 2014. – С. 49, 209, 210, 215, 221, 223, 224.

Таблица 9

Душевой ввод общей площади жилья в 2001–2013 гг. (Республика Саха=1)*
*Расчет по: [2, с. 25, 62; 3, с. 25, 62; 4, с. 25, 61; 5, с. 25, 57].

Годы	Дальний Восток	Сахалинская область	Амурская область
2001	0,35	0,19	0,30
2002	0,43	0,30	0,48
2003	0,45	0,29	0,42
2004	0,50	0,44	0,37
2005	0,53	0,31	0,53
2006	0,56	0,42	0,54
2007	0,61	0,62	0,60
2008	0,74	0,97	0,72
2009	0,78	1,07	0,58
2010	0,83	1,28	0,64
2011	0,93	1,45	0,88
2012	0,86	1,17	1,04
2013	0,80	1,36	1,03

The development of the investment process in the Far East in the years 2001-2013

Fedorov I.V.

Far East federal university

The article discusses the investment process in the Far East. The results of analysis show the presence of imbalances in dynamics and distribution of gross investment in the region. It has been studied the effect of the investment activity on the growth of the gross regional product in the Far Eastern regions of the Russian Federation. It has been proved the trends of per capita investments and amount of work performed through their own resources by the «Construction» activity. The tremendous growth of amount of work performed by the «Construction» since 2001 to 2013 registered in the Sakhalin region. The increase in housing construction in the region does not overlap the size of losses in 1990s. The structure of the regional housing is formed with Primorye, Yakutia, Khabarovsk and the Amur region. Per capita new housing supply was dramatically increased in the Sakhalin region in the years 2009-2013. There are revealed some peculiarities of construction materials in the Primorsky Territory. There are defined ways of development of investment and construction activities in the Far East.

Keywords: Sakhalin territory, Yakutia, Chukotka, capital investment, Primorski Krai, construction, the Amur region, Far East, building materials, new housing supply.

References

1. Far East Russia (position of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2008: Report / Primorskstat, 2008. – Page 115.
2. Far East Russia (position of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2011: Statistical collecting nickname / Primorskstat, 2011. – Page 25, 50, 61, 62, 70.
3. Far East Russia (position of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2012: Statistical collecting nickname / Primorskstat, 2012. – Page 25, 50, 61, 62, 69.
4. Far East Russia (position of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2013: Statistical collecting nickname / Primorskstat, 2013. – Page 25, 60, 61, 68.
5. Far East Russia (position of Primorsky Krai in comparison with other subjects of DVFO). 2013: Statistical collecting nickname / Primorskstat, 2014. – Page 25, 45, 56, 57, 64.
6. Dikman L.G. Organization of construction production / Textbook for construction higher education institutions. – M.: Publishing house of Association of construction higher education institutions, 2006. – Page 38, 54-56, 79-81, 88, 89, 112, 116, 132, 382, 395, 396, 415, 531, 532.
7. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical year-book / Primorskstat, Vladivostok, 2012. – Page 223.
8. Primorsky Krai. Socio-economic indexes: Statistical year-book / Primorskstat, Vladivostok, 2014. – Page 49, 209, 210, 215, 221, 223, 224.

Инструменты сравнения совокупной стоимости владения альтернативными вариантами развития ИТ-инфраструктуры банка

Цветков Александр Владимирович, аспирант кафедры «Прикладная информатика», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», avtsv@yandex.ru

В данной работе автором предложен вариант оптимизации расходов кредитной организации на развитие информационных технологий и коммуникаций путём внедрения «облачных» решений в ИТ-инфраструктуру банка. Определены основные статьи затрат на построение и эксплуатацию (модернизацию) ИТ-инфраструктуры банка. В качестве оценки экономической эффективности от внедрения «облачных» технологий предлагается рассчитывать дисконтированную совокупную стоимость владения инфраструктурой (ТСО) для различных вариантов ее построения. Общая модель расчета ТСО детализируется по статьям затрат, характерным для банковских ИТ. Затраты выделяются в 4 блока: «Оборудование», «Программное обеспечение», «Обслуживание» и «Помещение».

В статье приводится алгоритм расчета затрат по блоку «Оборудование». Представлены математические формулы получения численных оценок затраты на серверное, компьютерное и периферийное оборудование, приобретаемое или арендуемое банком, по двум моделям: «собственная инфраструктура» и «облачная инфраструктура» соответственно. Для автоматизации расчетов алгоритм реализован в MS Excel.

Ключевые слова: затраты, ИТ-инфраструктура банка, «облачные» технологии, модели предоставления «облачных» услуг, совокупная стоимость владения (ТСО).

Финансовые организации во всем мире тратят на развитие информационных технологий огромные бюджеты. По данным крупных зарубежных исследовательских компаний Celent и Forrester Research общая сумма расходов на ИТ американских, европейских и азиатских банков в 2015 году составит 196,7 млрд долларов, что на 4,6% больше, чем в 2014 г. В среднем кредитные организации направляют на развитие информационных технологий до 7,3% своей прибыли. Эксперты полагают, что в течение ближайших лет такая тенденция к росту ИТ-бюджетов сохранится, т.к. банки широко используют все преимущества высоких технологий.

На российском рынке в последние годы также наблюдалась тенденция роста вложений банков в развитие ИТ-технологий. Положительную динамику в 2013 году оценили эксперты ТАСС-Телеком, определив, что 75% банков из 940 исследуемых, увеличили свои расходы на ИТ, а общий объем затрат на информационные технологии и телекоммуникации в банковском секторе России составил по итогам года 42 млрд рублей.

Инвестиции кредитных учреждений в технологии оправданы. Для современного клиента удобный и функциональный сайт банка, веб-банк и мобильный банк играют важную роль при выборе ими кредитной организации. Национальным агентством финансовых исследований в 2013 году был проведен опрос жителей 42 регионов России, на тему «Каким вы видите идеальный банк», каждый четвертый респондент отметил, что банк должен быть современным и технологичным.

В текущей ситуации экономического кризиса, когда банки вынуждены работать с растущей просроченной задолженностью по выданным кредитам, бороться с дорогим фондированием, задача оптимизации ИТ расходов становится особенно актуальной, поскольку ИТ-бюджет по своему размеру достаточно часто сопоставим с расходами на маркетинг и рекламу, уступая, разве что, затратам на персонал.

К проблеме оптимизации бюджетов на ИТ необходимо подходить комплексно, т.к. только значительно сэкономить на оборудовании не получится из-за прямой зависимости между ценой и качеством. Банки стараются активно использовать тендерные закупки, особенно крупных партий оборудования и программного обеспечения, используют инструменты лизинга техники, снижая тем самым налоговую нагрузку и т.д. Однако кардинально повлиять на ИТ расходы кредитной организации могут «облачные» технологии, т.е. аутсорсинговые решения, когда банк не приобретает в собственность аппаратные средства и программное обеспечение, а как бы берет их в аренду. Некоторые западные компании, активно внедряющие «облачные» решения, сообщают о 30-50% снижении затрат на ИТ.

Моделей предоставления «облачных» услуг несколько, можно выделить основные:

«Программное обеспечение как услуга» (SaaS) – это модель продажи и использования программного обеспечения (ПО), при которой поставщик разрабатывает web-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчикам доступ к ПО через Интернет. При этом все затраты на поддержку работоспособности приложения берет на себя поставщик. Пользователь оплачивает только фактически отработанное в системе время или фиксированную абонентскую плату.

«Платформа как услуга» (PaaS) – предоставление платформы с определенными характеристиками для разработки, тестирования, развертывания, поддержки web-приложений и т.д. Такая модель позволяет заказчику существенно снизить затраты как на приобретение и поддержку оборудования, так и на обслуживание самого сервиса.

«Инфраструктура как услуга» (IaaS) – поставщик предоставляет клиенту разнообразную компьютерную инфраструктуру, используя технологии виртуализации: серверы, системы хранения данных, сетевое оборудование, а также ПО для управления этими ресурсами. По данной схеме заказчик избавляется от необходимости приобретения дорогостоящего оборудования, а платит только за то, что ему в данный промежуток времени необходимо для ведения бизнеса.

Существующие в настоящий момент оценки от внедрения в банки «облачных» сервисов, как правило, экспертные и носят качественный характер. Для оценки эффективности применения «облачных» сервисов в банковской сфере необходимо провести многогранную количественную оценку.

В качестве количественной оценки затрат на IT предлагается использовать совокупную стоимость владения инфраструктурой (ТСО).

На начальном этапе определяются основные составляющие затрат на IT-инфраструктуру банка. Вот некоторые из них:

- стоимость приобретённого оборудования, его монтажа и пуско-наладки: серверы, ПК, периферийное оборудование, сетевое оборудование, оборудование резервного копирования, оборудование для бесперебойного энергообеспечения и другое;
- стоимость приобретённого программного обеспечения, его установки и настройки: серверное ПО, операционная система, специализированные бизнес-приложения, антивирусы и другое;
- стоимость расходных материалов;
- стоимость техподдержки и ремонта оборудования;
- стоимость обновлений ПО;
- затраты на содержание штата IT-специалистов и их обучение;
- затраты на интернет и связь;
- затраты на серверную, например, арендные платежи, затраты на системы поддержания микроклимата в помещении;
- амортизация;
- затраты на электроэнергию, которую потребляет и т.д.

Сопоставив составляющие IT-инфраструктуры банка с моделями предоставления «облачных» сер-

висов можно утверждать, что бюджет на IT-инфраструктуру банка, в зависимости от способа её организации, может существенно различаться по статьям затрат. Например, в одном из исследований CNews Analytics рассматривается вопрос о возможной замене капитальных затрат (CAPEX) операционными (OPEX) при переходе к «облачным» вычислениям.

Вводим следующие обозначения: пусть $S_i(t)$ – затраты на создание IT-инфраструктуры банка в году t ($t=0,1,\dots,T$) в соответствии со способом организации i ($i=1,2,\dots,n$), а $E_i(t)$ – затраты на поддержку, модернизацию (эксплуатацию) инфраструктуры в году t ($t=0,1,\dots,T$) в соответствии со способом организации i ($i=1,2,\dots,n$). Тогда ТСО инфраструктуры, в зависимости от способа её организации i ($i=1,2,\dots,n$), за период времени T составляет:

$$TCO_i = \sum_{t=0}^T (S_i(t) + E_i(t)) \quad (1)$$

Отметим, что все параметры формулы (1) зависят от времени, следовательно, для корректности расчетов ТСО будем применять дисконтирование (d – коэффициент дисконта), так как стоимость единицы затрат в разный момент времени будет различной.

$$disTCO_i = \sum_{t=0}^T (S_i(t) + E_i(t))(1+d)^{-t} \quad (2)$$

На основе расчетных значений показателя (2) для различных вариантов организации инфраструктуры (собственная, «облачная», гибридная и т.д.), можно составить матрицу совокупных стоимостей, которая, вдобавок к экспертным оценкам, послужит руководителям банка дополнительным критерием для принятия решений. Заметим, что минимальный показатель ТСО не должен являться единственным критерием выбора стратегии развития IT, важно учитывать риски, временные затраты, функциональность системы и др., в том числе и направление развития банка.

Если есть возможность каким-то образом оценить выгодность проекта в стоимостном выражении от развертывания IT-инфраструктуры, то при сравнении альтернативных вариантов её организации стоит рассматривать не только показатель затрат, но и предполагаемый финансовый результат. В качестве примера можно рассмотреть следующую ситуацию.

Некоторые российские банки предлагают своим клиентам услугу по оплате коммунальных платежей через мобильный банк (приложение на смартфоне). Пользователь ежемесячно получает электронный платежный документ с расшивкой по статьям расходов и оплачивает требуемую сумму с выбранного им счета. За совершенную операцию банк взимает небольшую комиссию, которая формирует часть комиссионного дохода кредитной организации в P&L, который достаточно часто можно спрогнозировать.

Добавим, что мобильное приложение может быть разработано непосредственно в банке, собственными программистами, или с привлечением сторонней компании, специализирующейся на мобильном ПО. Затраты на реализацию проекта будут различаться.

Каждый такой проект можно представить в виде инвестиционного процесса с различными cash flow в разные промежутки времени. Введём следующие обозначения:

$R_i(t)$ – прогнозируемый доход банка в году t ($t=0,1,\dots,T$) от проекта в соответствии со способом

организации информационной системы i ($i=1,2,\dots,n$). В этом случае элемент cash flow в году t ($t=0,1,\dots,T$) от проекта в соответствии со способом организации информационной системы i ($i=1,2,\dots,n$) будет определяться как:

$$CF_i(t) = R_i(t) - S_i(t) - E_i(t) \quad (3)$$

По формуле (3) мы получаем различные варианты cash flow от проектов в зависимости от выбора модели построения информационных систем i ($i=1,2,\dots,n$). Теперь банку в полном объеме доступны инструменты инвестиционного анализа. Кредитные организации, составив бизнес-план и получив в свое распоряжение расчеты дисконтированного TCO, могут определять NPV проектов для различных ставок дисконта, оценивать сроки окупаемости проектов, исследовать устойчивость оценок показателей к изменению прогнозных значений доходов и расходов и т.д.

Конкретизируем общую модель расчета TCO с учетом детального перечня затрат на IT-инфраструктуру банка, предварительно сгруппировав все статьи в 4 блока:

- «Оборудование» – затраты на серверное оборудование, ПК и ноутбуки, периферийное и сетевое оборудование и т.д.;
- «Программное обеспечение» – затраты на серверное ПО, на компьютерное ПО, на бизнес-приложения и т.д.;
- «Обслуживание» – затраты на обслуживание серверного оборудования, компьютеров, оргтехники, поддержку программного обеспечения и т.д.;
- «Помещение» (серверная) – затраты на систему энергоснабжения и ее бесперебойную работу (источники бесперебойного питания), затраты на систему поддержания микроклимата, систему пожаротушения, контроля доступа и т.д.

Для расчета экономического эффекта от внедрения «облачных» технологий в IT-инфраструктуру банка, в каждом из блоков необходимо оценить арендные платежи за предоставление «облачных» услуг (оборудования, программного обеспечения, обслуживания) на заданном промежутке времени и сравнить их с затратами на приобретение банком сопоставимых по функциональным возможностям компонент.

Несмотря на то, что во многих кредитных организациях России зачастую используется устаревшее оборудование и программное обеспечение (срок эксплуатации иногда достигает 10 лет), в расчетах положим, что компоненты инфраструктуры обновляются раз в 3 года. Выбранный временной интервал в большей степени соответствует общемировым тенденциям.

Алгоритм расчетов для блока «Оборудование» выглядит следующим образом.

Стоимость приобретаемого банком оборудования для сотрудников подразделения (собственная инфраструктура) рассчитывается по формуле (4):

$$H = (H_{pc} \times N) + H_{ne} + H_{oe}, \quad \text{где} \quad (4)$$

H_{pc} - стоимость единицы компьютерной техники,

N - число сотрудников подразделения, H_{ne} - стоимость необходимого сетевого оборудования, H_{oe} - стоимость закупаемой оргтехники.

Стоимость приобретаемых банком серверов рассчитывается по формуле (5):

$$Svr = \sum_{i=1}^m (Svr_i \times n_i), \quad \text{где} \quad (5)$$

i - функциональный тип сервера (веб-сервер, файловый сервер, сервер электронной почты и т.д.), Svr_i - стоимость сервера i -го типа, n_i - количество приобретаемых серверов i -го типа.

Сделаем допущение о том, что вся техника закупается кредитной организацией одновременно. Для простоты эксперимента предположим, что по модели «облачная инфраструктура» в пользование банку предоставляется тонкий клиент и монитор, а также «облачные» серверы (IaaS).

Пример работы программы в Excel представлен на рисунке 1:

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled "Расчет стоимости оборудования". It is divided into several sections:

- Model 1: "Закупка"** (Purchase): Lists personal workstations (employee, manager, director) and their costs. Total cost: 1,002,668.0 rubles.
- Server equipment**: Lists various server types (file, PC, AD, Exchange, database, backup) and their costs. Total cost: 320,000.0 rubles.
- Model 2: "Аренда"** (Lease): Shows the configuration of a cloud server (CPU, RAM, HDD) and its monthly cost (15,120.00 rubles). Annual cost: 181,440.00 rubles.
- Additional services**: Lists services like load balancing, backup, and traffic, with their costs and frequencies.
- Summary Table: "Сравнение стоимости оборудования"**: Compares the traditional model (total 1,322,668.0 rubles over 3 years) with the cloud model (total 1,067,019.3 rubles over 3 years), resulting in a saving of 255,648.7 rubles.

Сконфигурируем дисконтированную стоимость аренды «облачного» сервера.

$$VSvr = CPU \times n_{CPU} + RAM \times n_{RAM} + HDD \times n_{HDD} + \gamma, \quad \text{где} \quad (6)$$

CPU – плата за аренду ядра процессора, руб/год, RAM – плата за аренду 1 Гб оперативной памяти, руб/год, HDD – плата за аренду 100 Гб дискового

пространства, руб/год, $n_{CPU, RAM, HDD}$ - требуемое количество ядер, памяти и дискового пространства, γ - плата за подключение дополнительных услуг, например, ежедневного создания резервных копий, руб/год.

С учетом дисконтирования, аренда «облачного» сервера сроком на 3 года и ставкой дисконтирования d для кредитной организации будет определяться по формуле (7):

$$dVSvr = \sum_{t=0}^2 VSvr(1+d)^{-t} \quad (7)$$

Алгоритм расчета затрат реализован в MS Excel и полностью автоматизирован. Пользователь получает возможность рассчитывать TCO, комбинируя традиционные технологии развития IT-инфраструктуры с «облачными» сервисами, менять ставку дисконтирования, временные интервалы и другие параметры, влияющие на стоимость владения инфраструктурой.

Литература

1. Гобарева Я.Л., Городецкая О.Ю., Золотарюк А.В. Бизнес-аналитика средствами Excel.-2-е изд., испр. и дополн. -М.: Вузовский учебник - ИНФРА-М, 2015. -338 с.
2. Заложнев А.Ю., Чистов Д.В., Шуремов Е.Л. Задача оптимизации предложения облачных вычислительных услуг // Информационные технологии в финансово-экономической сфере: прошлое, настоящее, будущее. Материалы международной научной конференции. – Москва: 1С-Паблишинг, 2013. ISBN978-5-9677-2060-4. С.112-121.
3. Золотарюк А.В., Кижнер А.И., Фомичева Т.Л. Роль облачных сервисов в формировании профессиональных информационно-технологических компетенций студентов // Известия Института инженерной физики, 2015, №2 (36), с. 96 - 100.
4. Кочанова Е.Р., Овсянникова П.А. Банковский сектор экономики: применимы ли облачные технологии // Финансы, деньги, инвестиции, 2015. – № 1-2.- С.25-29.
5. Шуремов Е.Л. Сравнение альтернативных архитектур построения информационных систем на основе методов инвестиционного анализа // Гуманизация образования. – 2013. №3. С.30-32.
6. IT Spending in Banking: A Global Perspective. <http://www.celent.com/reports/it-spending-banking-global-perspective-2>

Instruments of comparison of cumulative cost of possession of alternative options of development of IT infrastructure of bank. Tsvetkov A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
In this work as the author the option of optimization of expenses of the credit organization on development of information technologies and communications by introduction of "cloudy" decisions in IT infrastructure of bank is offered. The main articles of costs of construction and operation (modernization) of IT infrastructure of bank are defined. As an assessment of economic efficiency from introduction of "cloudy" technologies it is offered to count the discounted cumulative cost of possession of infrastructure (TSO) for various options of its construction. The general model of calculation of TSO is detailed under articles of expenses, characteristic for bank IT. Expenses are allocated in 4 blocks: "Equipment", "Software", "Service" and "Room".

The algorithm of calculation of expenses for the Equipment block is given in article. Mathematical formulas of receiving numerical estimates of costs of the server, computer and peripheral equipment acquired or rented by bank on two models are presented: "own infrastructure" and "cloudy infrastructure" respectively. For automation of calculations the algorithm is realized in MS Excel.

Keywords: expenses, IT infrastructure of bank, "cloudy" technologies, models of providing "cloudy" services, cumulative cost of possession (TSO).

References

1. Gobareva Ya.L., Gorodetskaya O. Yu., Zolotaryuk A.V. Business-analitika means of Excel. - the 2nd prod., испр. and дополн. - М.: The high school textbook - INFRA-M, 2015.-338 pages.
2. Zalozhnev A.Yu., Chistov D. V., Shuremov E.L. Zadacha of optimization of the offer of cloudy computing services//Information technologies in the financial and economic sphere: last, real, future. Materials of the international scientific conference. – Moscow: 1C-Publishing, 2013. ISBN978-5-9677-2060-4. Page 112-121.
3. Zolotaryuk A.V., Kizhner A.I., Fomicheva T.L. Rol of cloudy services in formation of professional information and technological competences of students//News of Institute of engineering physics, 2015, No. 2 (36), page 96 - 100.
4. Kochanova E.R., Ovsyannikova P. A. Banking sector of economy: whether cloudy technologies//Finance, money, investments, 2015 are applicable. – No. 1-2. - Page 25-29.
5. Shuremov E.L. Comparison of alternative architecture of creation of information systems on the basis of methods of the investment analysis//an education Humanization. – 2013. No. 3. S.30-32.
6. IT Spending in Banking: A Global Perspective. <http://www.celent.com/reports/it-spending-banking-global-perspective-2>

Устройства и системы промышленной вентиляции

Белехов Александр Николаевич,

кандидат технических наук, доцент кафедры технико-экономических систем. Российский экономический университет имени Плеханова, belevhov38@mail.ru

Для обеспечения нормальных условий труда в малых и больших производственных помещениях с различными режимами рекомендованы соответствующие устройства и системы, которые создают условия соответствующего микроклимата на рабочих местах. Микроклимат в производственных условиях определяется различными параметрами, такими как температура, относительная влажность и скорость движения воздуха. Некоторые из этих параметров должны находиться в определённых предельно допустимых нормах (ПДК). Отступление от этих норм (повышение или понижение) приводит к нарушению условий труда. В таких условиях рабочие (сотрудники) с течением времени приобретают профессиональные заболевания, даже если один из параметров не соответствует предельно допустимой норме. Для решения этой проблемы используются соответствующие детекторы и системы, которые в первую очередь объясняют увеличение производительности предприятия и улучшения охраны труда и техники безопасности. В работе представлены данные по рекомендуемому оборудованию и способам вентиляции для различных процессов производств. Материал также полезен проектировщикам и организаторам новых предприятий.

Ключевые слова: промышленная вентиляция; вредные вещества – газообразные, твёрдые; малые, средние предприятия; устройства и системы вентиляции; обеспечение условий труда; замечания по устройствам, рекомендации.

Организация труда на предприятиях пищевых производств должна осуществляться по координационным планам по решению научно-механических проблем. В первую очередь они связаны с увеличением производительности предприятия и улучшения охраны труда и техники безопасности.

Учитывая тенденцию к расширению средних предприятий (до 5) по производству мясных, хлебных продуктов и имеющих для работы предприятия 45 наименований технологического оборудования. Из этого количества 39 выпускается серийно; 6 единиц куплено. Такое разнообразие машин и аппаратов вызывает необходимость в разработке проектов типизации и оптимизации решений для участков цехов по вентиляции в соответствии с типовыми нормами. Основными показателями системы вентиляции являются:

- температура и относительная влажность воздуха в рабочей зоне производственных помещений, связанных с технологической необходимостью для сырья и готовой продукции. Особого внимания заслуживают отделения с обжарочными установками, пищеварочными котлами и термо-камерами.

- предельное содержание вредных веществ в воздухе, в рабочей зоне помещения. К ним относят вредные газы, твёрдые и жидкие микрочастицы.

В работе представлены данные по рекомендуемому оборудованию и способам вентиляции для различных процессов производств.

Оборудование для вентиляционных систем.

Вентиляторы – это воздуходувные машины, создающие определённое давление в вентиляционной сети не более 12кПа. Наиболее распространёнными являются осевые и радиальные (центробежные) вентиляторы.

Осевой вентилятор представляет собой лопаточной колесо, расположенное в цилиндрическом кожухе. К недостаткам относятся относительно малая величина давления и повышенный шум.

Радиальный (центробежный) вентилятор состоит из спирального корпуса с размещённым внутри лопаточным колесом.

В зависимости от состава перемещаемого воздуха вентиляторы изготавливают из определённых материалов и различной конструкции:

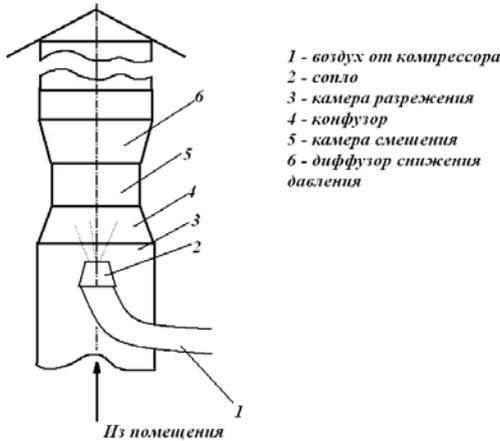
1) обычного исполнения для перемещения чистого воздуха, изготавливаются из обычных сортов стали;

2) антикоррозионного исполнения – для перемещения агрессивных сред (хромистые и хромоникелевые стали, винилпласт);

3) искрозащитного исполнения – для перемещения взрывоопасных смесей (содержащих водород, ацетилен и т.п.), основные детали изготавливаются из алюминия и дюралюминия, устанавливается сальниковое уплотнение на валу;

4) пылевые – для перемещения загрязнённого пыльного воздуха; рабочие колёса изготавливают из материалов повышенной прочности, они имеют мало (4-8) лопаток.

Эжекторы применяют в вытяжных системах в тех случаях, когда необходимо удалить очень агрессивную среду, пыль, способную к взрыву не только от удара, но и от трения, или легко воспламеняющиеся взрывоопасные газы (ацетилен, эфир и т.д.). Недостатком эжектора является низкий к.п.д., не превышающий 0,25. Схема эжектора на рис.1



- 1 - воздух от компрессора
- 2 - сопло
- 3 - камера разрежения
- 4 - конфузор
- 5 - камера смещения
- 6 - диффузор снижения давления

Рис. 1. Эжектор

Устройства очистки воздуха. Очистка воздуха от пыли может быть грубой, средней и тонкой. Для грубой и средней очистки применяют пылеуловители, действие которых основано на использовании сил тяжести или инерционных сил: пылеосадительные камеры, циклоны.

Пылеосадительные камеры (рис. 2) применяют для осаждения крупной и тяжелой пыли с размером частиц более 100 мкм. Скорость воздуха в поперечном сечении корпуса 2 не более 0,5 м/с. Поэтому габариты камер получаются довольно большими, ограничивает их применение.

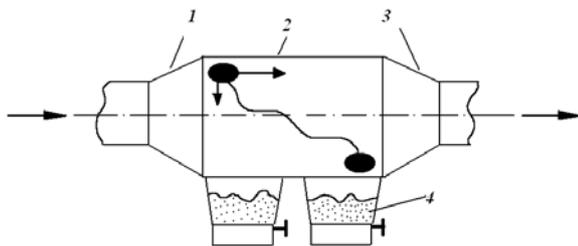


Рис. 2. Пылеосадительная камера:
1 - входной патрубок; 2 - корпус; 3 - выходной патрубок; 4 - бункер

Циклоны применяют для очистки воздуха от сухой неволокнистой и неслипающейся пыли (рис. 3).

В отдельных производствах для средней и тонкой очистки воздуха широко используются фильтры, в которых запылённый воздух пропускается через пористые фильтрующие материалы. В качестве фильтрующих материалов применяют ткани, войлоки, бумагу, сетки, набивки волокон, металлические стружку, фарфоровые или металлические полые кольца, пористую керамику или пористые металлы.

Вентиляция с помощью дефлекторов представляет собой специальные насадки, устанавливаемые на вытяжных воздуховодах и использующие энергию

ветра. Дефлекторы применяют для удаления загрязненного или перегретого воздуха из помещений сравнительно небольшого объема, а также для местной вентиляции, для вытяжки горячих газов от тепловых печей.

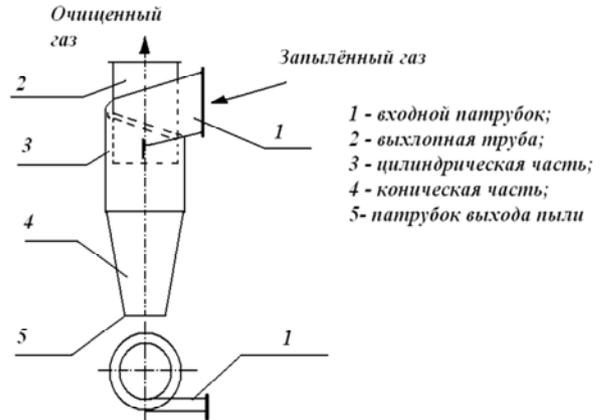


Рис. 3. Схема циклона

В настоящее время наибольшее распространение получил дефлектор ЦАГИ (рис. 4)

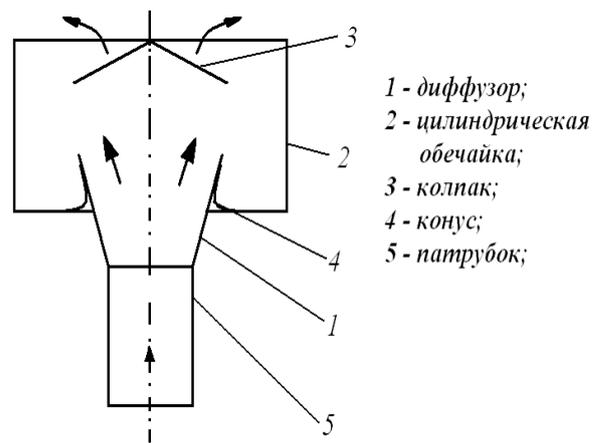


Рис. 4 Дефлектор ЦАГИ

Ветер, обдувая обечайку дефлектора, создает разрежение на большей части его окружности, вследствие чего воздух из помещения движется по воздуховоду и патрубку 5 и затем выходит наружу через кольцевые щели между обечайкой 2 и краями колпака 3 и конуса 4. Эффективность работы дефлекторов зависит главным образом от скорости ветра, а также высоты установки их над коньком крыши.

Принимая во внимание многообразие оборудования пищевых производств, можно сделать вывод о необходимости инженерных решений по охране труда и технике безопасности. Наиболее приемлемы для производств малой и средней мощности схемы вентиляции (рис. 4, 5, 6).

При работе вытяжной системы чистой воздух поступает в помещение через неплотности в ограждающих конструкциях, это обстоятельство является серьезным недостатком данной системы вентиляции.

Отдельное значение имеют:

- приточно-вытяжная вентиляция с рециркуляцией (рис 5, в) характерна тем, что воздух, отсасываемый из помещения 10 вытяжной системой, частично повторно подают в это помещение через приточную системы, соединённую с вытяжной системой воздуховодом 11. Регулировка количества свежего, вторичного и выбрасываемого воздуха производится в участке 12. В результате использования такой системы достигается экономия расходуемого на нагрев воздуха тепла в холодное время года и на его очистку.

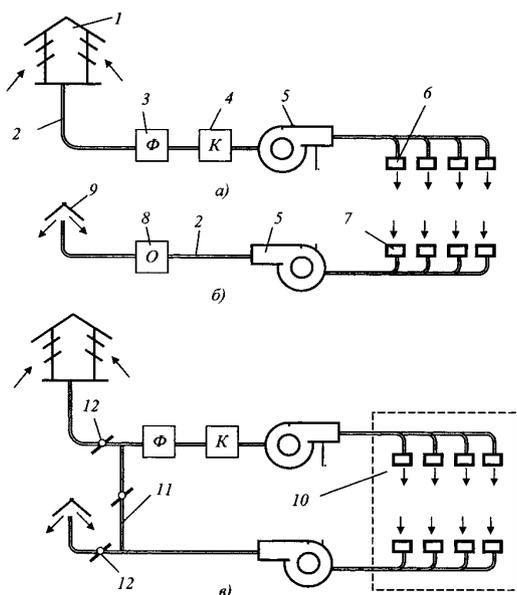


Рис. 5. Механическая вентиляция
а) – приточная; б) – вытяжная; в) – приточно-вытяжная.

Для рециркуляции разрешается использовать воздух помещений, в которых отсутствуют выделения вредных веществ или выделяющиеся вещества относятся к 4 классу опасности, причём концентрация этих веществ в подаваемом в помещение воздухе не превышает 0,3 концентрации ПДК.

Системы вентиляции.

Вентиляция как система бывает приточной (для подачи), вытяжной (для удаления), или приточно-вытяжной в зависимости от того, для чего служит система и по исполнению:

Естественная вентиляция

Воздухообмен при естественной вентиляции происходит вследствие разности температур воздуха в помещении и наружного воздуха, а также в результате действия ветра.

При **неорганизованной вентиляции** поступление и удаление воздуха происходит через неплотности и поры наружных ограждений (инфильтрация, через окна).

Организованная естественная вентиляция осуществляется аэрацией и дефлекторами, и поддается регулировке.

Аэрация. Осуществляется в холодных цехах за счёт ветрового давления, а в горячих цехах за счёт совместного и раздельного действия гравитационного и ветрового давлений. В летнее время свежий воздух поступает в помещение через нижние проёмы, расположенные на высоте от пола (1-1,5 м), а удаляется через проёмы в фанаре здания.

Преимуществом аэрации является то, что большие объёмы воздуха подаются и удаляются без применения вентиляторов и воздуховодов. Система аэрации значительно дешевле механических систем вентиляции.

Недостатки: в летнее время эффективность аэрации снижается вследствие повышения температуры наружного воздуха; поступающий в помещение воздух не обрабатывается (не очищается, не охлаждается).

Механическая вентиляция. В системах механической вентиляции движение воздуха осуществляется вентиляторами и в некоторых случаях эжекторами.

Приточная вентиляция. Установки приточной вентиляции обычно состоят из следующих элементов (рис. 5 а): воздухозаборное устройство 1 для забора чистого воздуха; воздуховоды 2, по которым воздух подаются в помещение; фильтры 3 для очистки воздуха от пыли; калориферы 4 для нагрева воздуха; вентилятор 5; приточные насадки 6; регулирующие устройства, которые устанавливаются в воздухоприёмном устройстве и на ответвлениях воздуховодов.

Вытяжная вентиляция. Установки вытяжной вентиляции включают в себя (рис. 5 б): вытяжные отверстия или насадки 7; вентилятор 5; воздуховоды 2; устройство для очистки воздуха от пыли и газов 8; устройство для выброса воздуха 9, которое должно быть расположено на 1-1,5 м выше конька крыши.

Отдельная специфика системы – местная вентиляция и по месту действия будут изложены в последующих публикациях.

Литература

1. Вентиляционное оборудование // [Электронный ресурс] – режим доступа. – URL: <http://www.ruclimat.ru/catalog/> (дата обращения 12.05.2013).
2. Интеллектуальная система управления инженерными системами // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.dom-intel.rumagazin/oborudovanie/kontrollery/beckhoff-bx9000.html> (дата обращения 12.05.2013).
3. Климатические и вентиляционные системы // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.vipvozduh.ru/index_page_161.html (дата обращения 4.04.2013).
4. Принципы выбора систем кондиционирования воздуха и вентиляции // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.climatepiter.com> (дата обращения 23.04.2013).
5. Системы вентиляции и кондиционирования // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.frvrklimate.ru/catalog> (дата обращения 23.04.2013).
6. Стомахина Г.И. Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха: Справочное пособие./ Г.И. Стомахина М.: Пантори, 2003, - 275 с.

Devices and systems (processes) of industrial ventilation Belekhov A.N.

Plekhanov Russian University of Economics

To ensure normal working conditions in small and large industrial compartments with variable schedule, are recommended appropriate devices and systems, providing condition of correct microclimate in staff area. Microclimate in industrial conditions is determined by following parameters, such as temperature, relative humidity and velocity of air movement. Some of these parameters should be located in certain maximum allowable rate (PDK). Changing of this rate (increase or decrease) results to labour conditions infringements. In such circum-

stances, workers (employees) over time get occupational diseases, even if one of the parameters does not correspond to the maximum allowable rate. As a solution of this problem special detectors and systems are used, which, in-first, explain growth of productivity of the enterprise and positive changes in sphere of labor security and safety. This article contains recommendations on equipment and types of ventilation systems for different process of production. Material of this article would be useful for planners and founders of new facilities.

Key words: industrial ventilation; harmful substances – gasiform, solid; small, average facilities; devices and systems of ventilation; procuring of working conditions; comments on the devices, recommendations.

References

1. Ventilation equipment // [web resource] – access mode. – URL: <http://www.ruclimat.ru/catalog/> (date of check 12.05.2013).
2. Smart system of engineer systems control // [web resource] – Access mode. – URL: <http://www.dom-intel.rumagazin/oborudovanie/kontrollery/beckhoff-bx9000.html> (date of check 12.05.2013).
3. Climatic and ventilation systems // [web resource] – Access mode. – URL: http://www.vipvozduh.ru/index_page_161.html (date of check 4.04.2013).
4. The principle of selection of air condition and ventilation systems // [web resource] – Access mode. – URL: <http://www.climatepiter.com> (date of check 23.04.2013).
5. Ventilation and air condition systems // [web resource] – Access mode. – URL: <http://www.fvrklimat.ru/catalog> (date of check 23.04.2013).
6. Stomakhina G.I. - Heating, ventilation and air condition: Handbook./ G.I. Stomakhina, M.: Pantori, 2003, - 275 c.

Вопросы развития подходов к определению и обоснованию начальной (максимальной) цены контракта при осуществлении государственных закупок

Завидей Сергей Валентинович,

Российский университет дружбы народов, zej85@mail.ru

В статье показана проблема становления и развития рыночных инструментов и механизмов функционирования федеральной контрактной системы как нового института государственного управления в сфере закупок товаров и услуг для государственных нужд. Особо выделена проблема крупных государственных закупок товаров, работ и услуг, влияющих на социально-экономическое развитие отраслей, регионов, территорий устойчивого экономического развития. Отмечена многоаспектность и важность повышения целевой экономической эффективности государственных закупок на основе развития такого контрактного инструмента, как определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Показаны недостатки нормативно-правовой базы регулирования процесса ценообразования в сфере государственных закупок в части полноты глоссария, способов и методов определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта. Сформулированы и обоснованы предложения по их устранению на основе использования опыта оценочной деятельности.

Ключевые слова. Государственное регулирование, качество государственного управления, федеральная контрактная система, институт государственных закупок, методы определения цены, ценообразование, рыночная цена, экономическая оценка.

Современный этап реформирования системы государственного и муниципального заказа имеет в своей основе всемерное повышение качества управления государственными закупками на основе развития контрактных инструментов и механизмов [2]. При этом особое внимание уделяется такому инструменту более эффективного расходования бюджетных средств, как формирование всесторонне обоснованной начальной цены контракта.

Несомненно, в этом процессе сталкиваются интересы всех участников процесса государственных закупок, и поэтому «... в настоящее время рынок государственных и муниципальных закупок является одним из самых проблемных секторов российской экономики» [1]. Так, по результатам проверок Счетной палаты [12] было установлено, что около 50% государственных контрактов заключены с единственным поставщиком. При этом по итогам 2015 года зафиксированы издержки на сумму 200 млрд рублей. Счетная палата также установила негативную практику ухода государственных заказчиков из-под юрисдикции законов о закупках 44-ФЗ [4] и 223-ФЗ в форме ведения торгов юридическими лицами, что повлекло потери бюджета вследствие низкой конкуренции таких торгов и чрезмерных затрат на них.

Согласно ст. 22 ФЗ № 44-ФЗ начальная (максимальная) цена контракта и в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяются и обосновываются заказчиком посредством применения одного метода или нескольких следующих методов: 1) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка); 2) нормативный метод; 3) тарифный метод; 4) проектно-сметный метод; 5) затратный метод.

При этом Федеральный закон устанавливает приоритет одного метода, сужая поле обоснования начальной цены и, следовательно, его достоверности. К примеру, в ст. 6 указанного закона содержится норма «Метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) является приоритетным для определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Использование иных методов допускается в случаях, предусмотренных частями 7 - 11 настоящей статьи».

В статье 22 ФЗ-44 не содержится раскрытие как правового, так и экономического содержания важнейших системных понятий «рыночная цена» и «сопоставимая рыночная цена», что допускает их расширительное толкование в правоприменительной и социально-профессиональной практике субъектов и объектов процесса определения и обоснования начальной цены контракта. Представляется, здесь вполне применим на практике опыт на примере регламентации оценочной деятельности. В данном фе-

деральном законе[5], приятом еще в 1998 году(изменения от 13 июля 2015г.), основополагающим является понятие рыночной стоимости, под которой устанавливается «... наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...».

Есть вопросы относительно применения п. 1.2. Методических рекомендаций[3] по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), где утверждается, что «Рекомендации разъясняют возможные способы определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) (далее - НМЦК), с применением методов, предусмотренных частью 1 статьи 22 Федерального закона № 44-ФЗ». Относительно методов существует их конечный перечень, установленный соответствующей статьей 22 ФЗ-44. Вместе с тем, в федеральном законе нет нормы, касающейся «...возможных способов определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта...», на которые есть ссылка в Методических рекомендациях[3]. Какие способы определения и обоснования, в чем их сущность, какие рекомендуются конкретно методы определения и обоснования? Ответа на эти вопросы нет ни в соответствующем федеральном законе, ни в методических рекомендациях Правительства РФ. Несомненно, этот недостаток в данном документе в последующем нуждается в отдельном исследовании и рассмотрении.

В настоящее время в качестве одной из мер развития методов определения и обоснования начальной цены контракта Минэкономразвития РФ предложило правительству ввести референтные цены[6; 12], определяемые по товарному каталогу. Товарный каталог вводится с 2017 года после запуска Единой информационной системы(ЕИС). Определение начальной цены будет осуществляться по выведению средней оценки цены 10 или более заключенных контрактов в конкретном регионе. При этом в цену будут включены затраты на поставку товаров, работ и услуг, а также налоговые отчисления и установленные сборы. Реестр заключенных контрактов будет постоянно обновляться за счет регистрации новых заключенных госконтрактов и договоров. Остается отметить, что определение референтной цены относится к применению метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), исходя не из трех экспертных заключений о цене, как ранее, а десяти. Кроме того, у специалистов данное предложение Минэкономразвития РФ вызвало неоднозначные мнения, в том числе у автора данной статьи. Например, трудоемкость или даже невозможность определения референтных цен для всех проводимых в стране госзакупок, в том числе инновационных товаров и услуг, а также отдельных видов научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ.

По мнению автора, в определении и обосновании начальной (максимальной) цены контракта возможно полнее использовать практику ценообразования в

государственных закупках, а также в оценочной деятельности в части применения а) основных подходов и методов оценки и б) правил формирования итогового заключения(отчета) о стоимости оцениваемого объекта(объектов) в соответствии с федеральными стандартами оценочной деятельности[7; 8; 9].

В указанных федеральных стандартах основными подходами к оценке объекта являются доходный, сравнительный и затратный. В рамках *доходного подхода* реализуются методы дисконтирования чистых доходов, прямой капитализации дохода, равноэффективного функционального аналога. *Сравнительный подход* предполагает использование методов анализа парных продаж, экспертных методов расчета и внесения поправок, а также статистических методов. В *затратном подходе* применяются ресурсно-технологический, нормативный, индексный и корреляционный методы оценки. При этом особо следует отметить метод расчёта с помощью затратных корреляционных моделей.

В целом более полное использование оправдавших себя подходов и методов экономической оценки может повысить достоверность и обоснованность начальной цены контракта и исключить злоупотребления в этой сфере.

Литература

1. Контрактная система закупок в российской экономике: перспективы и ограничения развития. Научный доклад. Руководитель темы – д.э.н. Смотрицкая И.И., исполнители: д.э.н. Черных С.И., к.э.н. Шувалов С.С. М.: ИЭ РАН, 2014. Электронный ресурс: inecon.org/docs/Smotritskaya_paper_20140619.pdf (открыто 25.12.2015.)
2. Мамедова Н.А. и др. Управление государственными и муниципальными закупками. Учебник и практикум. Издательство: Юрайт. Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс. 2016. - 400 с.
3. Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Утверждены Приказом Минэкономразвития России № 567 от 2 октября 2013 г.
4. Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 14, ст. 1652; № 27, ст. 3480).
5. Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.06.1998 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 13 июля 2015 года)».
6. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, № 53, ст. 7600).
7. Федеральный стандарт оценки (ФСО № 1) «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки». Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. №№ 297.
8. Федеральный стандарт оценки (ФСО № 2) «Цель оценки и виды стоимости. Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. №№ 298.

9. Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3). Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 299.

10. <http://premier.gov.ru/ru/events/news/9605/>

11. <http://www.economy.gov.ru>

12. <http://torg94.ru/stat/6538.html>

Issues of development of approach to the determination and substantiation of the contract price in public procurement

Zavidey S.V.

Peoples' Friendship University of Russia

The article shows the problem of creation and development of market-based instruments and mechanisms of the federal contract system as a new institution of government procurement of goods and services for state needs. The major problem of public procurement of goods, works and services, affecting the economic and social development sectors, regions, areas of sustainable economic development, is highlighted. The article shows the multidimensionality and importance of increasing of target economic efficiency of public procurement on the basis of a contract instrument, such as definition and substantiation of the initial (maximum) contract price, the price of the contract concluded with a single supplier (contractor, executor). It shows several weak points of the legal framework, that regulates the pricing in the field of public procurement, such as an incompleteness of the glossary, means and methods for the determination and substantiation of the initial (maximum) contract price. The proposals for their elimination on the basis of using the experience of the evaluation activities are formulated and substantiated.

Keywords. State regulation, quality of public administration, federal contract system, the institution of public procurement, pricing methods, pricing, market price, economic evaluation.

References

1. Contract system of purchases in the Russian economy: prospects and restrictions of development. Scientific report. The project head – Dr.Econ.Sci. Smotritskaya I.I., performers: Dr.Econ.Sci. Black S. I., Cand.Econ.Sci. Shuvalov of C.C. M.: IE Russian Academy of Sciences, 2014. Electronic resource: inecon.org/docs/Smotritskaya_paper_20140619.pdf (it is opened 25.12.2015.)
2. Mamedova N. A., etc. Management of the government and municipal procurements. Textbook and practical work. Publishing house: Юрайт. Series: Bachelor and master. Academic course. 2016. - 400 pages.
3. Methodical recommendations about application of methods of determination of the initial (maximum) price of the contract, the price of the contract signed with the only supplier (the contractor, the performer). Are approved as the Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation No. 567 of October 2, 2013.
4. The federal law No. 44-FZ of April 5, 2013. "About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs". (Russian Federation Code, 2013, No. 14, Art. 1652; No. 27, Art. 3480).
5. The federal law No. 135-FZ of 29.06.1998 "About estimated activity in the Russian Federation (with changes for July 13, 2015)".
6. The federal law of December 29, 2012 No. 275-FZ "About the state defensive order" (The Russian Federation Code, 2012, No. 53, Art. 7600).
7. Federal standard of an assessment (FSO No. 1) "General concepts of an assessment, approaches to an assessment and requirements to carrying out an assessment". No. No. 297 is approved by the Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 20, 2015.
8. Federal standard of an assessment (FSO No. 2) "Purpose of an assessment and types of cost. No. No. 298 is approved by the Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 20, 2015.
9. Federal standard of an assessment "Requirements to the report on an assessment (FSO No. 3). No. 299 is approved by the Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 20, 2015.
10. <http://premier.gov.ru/ru/events/news/9605/>
11. <http://www.economy.gov.ru>
12. <http://torg94.ru/stat/6538.html>

Проблемы формирования и реализации промышленной политики

Цзя Юйшу,
аспирант кафедры «Экономика и менеджмент», Тихоокеанский государственный университет, 182503501@qq.com

В статье рассматриваются некоторые дискуссионные вопросы научно-методического обеспечения формирования и реализации промышленной политики, связанные с возможным изменением законодательства, предлагаются варианты изменения ключевого термина. Главным направлением текущей трансформации экономических процессов в глобальной экономике есть процесс интеграции государства в систему международного права, что автоматически предполагает расширение определения промышленная политика, которое не допускает ее проведение без учета ограничений, вводимых институтами международной правовой системы. Сам термин расширен и дополнен новыми методами и инструментами.

Отмечено, что государственное управление охватывает весь комплекс общественных отношений, меняющихся в зависимости от конкретных условий развития. Система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, в рамках которой каждому принадлежит четкое место и функции. В рамках государственного управления принимаются решения общенационального значения, обязательные для исполнения как всеми гражданами без исключения, так и звеньями государственного аппарата.

Ключевые слова: промышленная политика, инновации, тенденции экономического развития, конкурентные преимущества

Промышленная политика страны представляет собой сложный термин экономической науки, который эволюционирует с изменением условий формирования государственного хозяйства. С позиции данной работы промышленную политику страны будем рассматривать одновременно в направлениях

- Государственной системы управления;
- Метода развития национальной экономики;
- Непосредственно промышленной политики

(рис. 1).

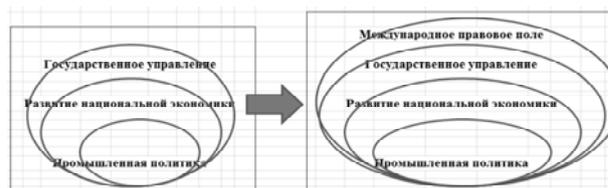


Рис. 1. Графическое представление трансформации положения промышленной политики в экономике для целей написания работы с учетом трансформации мирового хозяйства

Если рассматривать промышленную политику как часть методов управления государством, то можно сделать вывод о применимости инструментов государственного управления для формирования сильного производственного кластера.

Само по себе государственное регулирование есть исторический феномен, возникший с появлением национального государства. Основные концептуальные установки теории государственного управления разрабатывал в конце 19 начале 20 века – М.Вебер. Основы институционального подхода к проблемам государственного управления создали

- Английские ученые Э.Баркер, Д. Коул, Г. Ласки, Ч. Маннинг, У. Робсон, Г. Файнер;
- Американские исследователи В. Вильсон, Ф. Дж. Гудню и др.

Согласно современным научным теориям государственное управление имеет ряд аспектов:

- Общественно-политический – определяет общие закономерности и идейно-политические параметры;
- Организационно-структурный – отражает характеристики и особенности организации системы управления;
- Структурно-функциональный – дающий механизмы реализации функций государственного управления.

Само понятие государственное управление можно рассматривать в узком и широком смысле. В широком смысле государственное управление охватывает широкий спектр от обеспечения национального суверенитета и национальных интересов как внутри страны, так и на международной арене до поддержания экономических, социальных, политических организа-

онных и правовых условий развития экономики (Своеобразное управление делами всего общества).

Таким образом, главным качеством промышленной политики, как части государственного управления является ее комплексность воздействия на все сферы жизни общества и развития экономики страны (табл. 1).

Таблица 1
Особенности или признаки промышленной политики

Как метода государственного управления	Как способа развития национальной экономики	Как промышленной политики
1	2	3
Нормативно-законодательное закрепление	Парето эффективность	Диверсификация под территориальные особенности
Воздействие на все сферы деятельности общества	Оптимальный масштаб	Диверсификация под структуру экономики
Наличие аппарата принуждения для выполнения	Действенность закона спроса и предложения	Наличие субъекта промышленной деятельности (государство, предприятия, занимающиеся указанной деятельностью)
Использование в качестве финансирования бюджетных средств	Минимизация транзакционных издержек	Наличие специфического объекта (индустриальный комплекс национальной экономики)

При этом важно понимать, что в настоящее время в мировой экономике происходит процесс вливания стран в международную правовую систему, что приводит к ограничению ряда регулятивных функций со стороны государства.

Являясь частью системы формирования национальной экономики, промышленная политика предполагает использование базовых экономических законов. Основоположник политэкономии Адам Смит обосновал преимущества и необходимость международного разделения труда. Правительство стоит и перед вызовами глобализации и в политической сфере. Политические системы государств копируют друг друга или приходят к общему виду. Правовая система ориентируется надгосударственной системой ценностей – гражданскими правами, общечеловеческими ценностями, традициями и обычаями международной торговли.

При этом само развитие промышленного сектора страны ограничено основными экономическими законами

- Парето эффективность (любое распределение ресурсов неэффективно, если существует возможность перераспределения, при котором суммарное благополучие людей будет улучшено)¹;

- Наличие оптимального масштаба производственной деятельности (экономика предполагает наличие структуры определенного размера, что предполагает минимизировать издержки на перераспределение благ);

- Действие закона спроса и предложения (равновесие на рынке определяется объемами, при котором стоимость покупки благ потребителями соответствует производственным возможностям потребителей);

- Наличие транзакционных издержек (чем меньше транзакционные издержки и выше определенность прав собственности в экономике, тем выше стабильность и эффективность хозяйственной системы) и др.

Таким образом, рассматривая органы государственного управления, как гарант повышения качества жизни населения в стране, можно утверждать, что одной из задач является организация системы распределения благ с помощью институтов, которые позволяют максимизировать эффективность процесса распределения в разрезе размеров секторов экономики. При этом само государство, являясь гарантом соблюдения правил взаимоотношения внутри экономической среды, не является сторонником развития организаций разного типа другими обоснованиями, кроме как экономической эффективностью.

Наличие институтов разного типа (промышленность, торговля и услуги и т.д.) в экономической среде дает возможность органам государственной власти решить задачу достижения максимальной общественной эффективности. Предположим, что не решается задача развития промышленности бизнеса и в стране не действуют институты данного типа, тогда распределение благ нельзя считать эффективным, в силу того, что невозможно предположить состояние реальной экономики, при котором все блага будут производиться только первичным или третичными экономическими секторами.

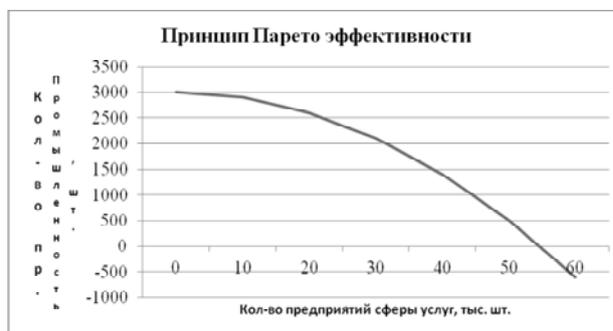


Рис. 2. Графическое изображение принципа эффективности по Парето

Наглядное изображение задачи достижения эффективности по Парето представлена на рис. 2. При этом можно считать невозможным достижение крайних точек кривой, при которых число компаний определенного типа равно нулю, так как просто нет соответствующих технологий производственных процессов.

Основной целью государства, как регулятора взаимоотношений экономических субъектов в экономике, должно стать достижение численных параметров их числа, которые лежат на изображенной кривой. Предположим, что в экономике сложилась ситуация, при которой действует 30 тыс. предприятий сферы услуг и 500 организаций промышленности. Ситуация является неэффективной, так как в случае качественного управления можно достичь ситуацию, при которой в стране будет работать не только 30 тыс. компаний услуг, но и порядка 2000 промышленных организаций. С позиции общественного благосостояния это

- Есть дополнительные рабочие места;
- Снижение числа безработных;
- Создание новых потребительских благ;

¹ Anosova A.V., Kim I.A. Macroeconomics - M.: Editor U-right, 2015г – с. 223

- Более качественное удовлетворение запросов всех членов общества и т.д.

Любое распределение организаций по типу, которое лежит ниже линии Парето, означает неэффективное состояние государственной экономики. На производственные коллективы ложатся дополнительные затраты, по содержанию неработающих элементов системы распределения.

Таким образом, **первая задача** государственного контроля обеспечить наличие в обществе эффективное по Парето количество институтов в обществе, для максимального удовлетворения благосостояния людей.

С позиции экономики страны необходимо минимизировать расходование имеющихся ресурсов в процессе удовлетворения потребностей населения, что предполагает выбор приоритетного типа экономического субъекта. Нельзя сказать, что удовлетворить полезность можно только силами сферы услуг или промышленности.

Для пояснения можно считать, что при переработке ресурсов организации несут издержки, которые являются нагрузкой на население. Именно минимизация размера данной нагрузки решается органами государственной власти при поддержке развития типа бизнеса.

В основе экономии затрат в зависимости от типа производителя лежит принцип эффекта от масштаба, который предполагает наличие оптимального объема сектора экономики, превышение (или недостижение) которого означает получение убытка для страны в целом, а значит ее неконкурентоспособность в глобальной экономике.

Таким образом, **второй задачей** поддержки промышленности в стране органами государственной власти можно считать решение проблемы производства благ в национальной экономике по минимальному размеру затрат путем оптимизации масштаба секторов (типов хозяйствующего субъекта).

Решение задачи распределения экономических благ в экономике решается выявлением равенства соотношения потребительских запросов и возможностей производителей через использование инструментов спроса и предложения. Именно действие законов спроса и предложения вынуждает органы государственной власти формировать и поддерживать экономическую инфраструктуру.

Таким образом, **третьей задачей** регулирования промышленности в стране органами государственной власти является необходимость обеспечить рынок оптимальным объемам предложения через достижение оптимального значения совокупных спроса и предложения. Хотя, по мнению Джона М. Кейнса, идеолога государственного регулирования экономических процессов, рыночной экономике не свойственно равновесие, обеспечивающее полную занятость, так как стремление сберечь часть доходов, приводит к тому, что совокупный спрос меньше совокупного предложения.¹

Максимизация общественного благосостояния через оптимизацию процесса распределения требует

- Сокращения транзакционных издержек;
- Определенность прав собственности.

Транзакционные издержки есть стоимость затрат на формализацию условий взаимоотношений между субъектами в экономическом пространстве². При этом нельзя провести минимизацию транзакционных расходов при отсутствии в экономике промышленности. Допустим, что существует потребность в обществе на получение хлеба. Если использовать ресурсы крупных иностранных институтов (например, силы хлебокомбината в Хабаровске), то получение блага означает

- Подачу заявления соответствующего образца;
- Наличие требуемого специалиста;
- Очередь на его получение;
- Ожидание срока, по прошествии которого хлеб будет получен.

В результате прямые расходы и альтернативные потери (например, из-за простоя определенного процесса в экономике) приводят к экономическому неэффективному состоянию национальной экономики.

Таким образом, **четвертой задачей** государственного регулирования промышленности можно считать, обеспечение минимального размера транзакционных издержек в экономике путем перераспределения операций между секторами экономики с целью минимизировать оформление, контроль и простои при выполнении сделки.

Непосредственно сама промышленная политика диверсифицируется в соответствии, как с территориальными условиями, так и структурными уровнями организации хозяйственной деятельности, которая тесно связана с функциональными формами экономической политики, например, бюджетная, фискальная, финансовая, инвестиционная, таможенная, кредитно-банковская и др. В связи с чем, нельзя отождествлять промышленную политику с экономической политикой. Промышленная политика как направление экономической политики характеризуется субъектом промышленной деятельности (государство, предприятия, занимающиеся указанной деятельностью) и собственным специфическим объектом (индустриальный комплекс национальной экономики). По нашему мнению, промышленная политика должна реализовываться на разных уровнях национальной экономической системы и оказывать влияние на отраслевую структуру, размещение производства, регулирование.

Литература

1. Tultaeva T.A. Marketing in service sphere – M.: INFRA-M, 2012. - 157 с.
2. Mazilkina E.I. Marketing in different economy sectors – Rostov-on-Don: Pheniks, 2012 – 123 с.
3. John Maynard Keynes General Theory of Employment, Interest and Money. - Moscow: Exmo, 2012
4. Anosova A.V., Kim I.A. Macroeconomics - M.: Editor U-right, 2015r
5. National Bureau of Statistics of China - www.stats.gov.cn
6. The Federal Service of National Statistics of Russia - www.gks.ru
7. World Bank Group - databank.worldbank.org

¹ John Maynard Keynes General Theory of Employment, Interest and Money. - Moscow: Exmo, 2012– 957 с.

² Anosova A.V., Kim I.A. Macroeconomics - M.: Editor U-right, 2015r. – с. 245

Problems of formation and implementation in industrial policy

Jia Yushu

Pacific state university

Discusses the features of the implementation of industrial policy in foreign countries engaged in various types of industrial policy. The main direction of changes in global economy is the current process of integration of national economy in the system of international law. That's why the term "industrial policy" must be change.

It is noted that governance encompasses the entire set of social relations that varies depending on the specific conditions of development. The system is a set of interrelated elements, in which each belongs to a clear location and function. Within the framework of governance decisions of national significance, are mandatory for all citizens of both, without exception, and the functioning of the state apparatus.

Keywords: industrial policy, innovation trends of the economic development, competitive advantages

References

1. Tultaeva T.A. Marketing in service sphere – M.: INFRA-M, 2012. - 157 c.
2. Mazilkina E.I. Marketing in different economy sectors – Rostov-on-Don: Pheniks, 2012 – 123 c.
3. John Maynard Keynes General Theory of Employment, Interest and Money. - Moscow: Exmo, 2012
4. Anosova A.V., Kim I.A. Macroeconomics - M.: Editor U-right, 2015r
5. National Bureau of Statistics of China - www.stats.gov.cn
6. The Federal Service of National Statistics of Russia - www.gks.ru
7. World Bank Group - databank.worldbank.org

Из истории благотворительности

Брызгалова Виктория Андреевна

аспирант, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, vbryzgalova@gmail.com

В своей работе автор рассматривает историю развития благотворительности в разных странах с древних времен до сегодняшних дней. Отмечены изменения в отношении такого явления как благотворительность в зависимости от политической, социальной и экономической ситуации в стране. В последние годы все более заметную роль в экономике начинают играть благотворительные фонды, через которые проходит постоянно возрастающий объем денежных средств, направляемых на благотворительность. Во многих странах благотворительные фонды становятся основным проводником социальной политики в обществе, так как с помощью средств фирм, банков, а также отдельных граждан финансируют различные благотворительные программы, оказывают поддержку наименее защищенным слоям общества. Несмотря на то, что на сегодняшний день в истории не сохранилось никаких упоминаний о первых благотворителях и благотворительных фондах, тем не менее, можно сделать вывод, что история благотворительности имеет глубокие корни. Самые ранние формы благотворительности, филантропия, «третий сектор», некоммерческая организация, благотворительный фонд, история благотворительности.

В Древнем Египте, Китае, Индии благотворительность воспринималась как одно из добродетельных качеств человека, таких как бескорыстие и вспомоществование нуждающимся. Благотворительность была известна древним евреям. В Талмуде благотворительность обозначается словом «цдака» (праведность или справедливость). У последователей иудаизма благотворительность проявлялась в таких формах, как прощение долгов, расторжение долговых обязательств, благотворительные кассы, служившие для выкупа пленных и обеспечения приданного бедным невестам. Древние греки создали систему благотворительности для помощи бедным, занятым в производстве, так как эта часть населения имела важное значение для экономической жизнеспособности общества.

Одно из первых упоминаний о благотворительности можно также связать с именем одного из жителей Древнего Рима, которое впоследствии стало нарицательным – Гай Цильний Меценат. Именно он в эпоху междоусобиц для возрождения Рима во главе с сыном Цезаря Августом взял на себя заботы о выстраивании общественной поддержки императора. «Гениальность римского патриция состояла в том, что он угадал возможности искусства, которое в те времена было дистанцировано от общественных проблем. Он взялся организовывать и направлять общественное мнение с его помощью» [1, С.37], используя финансовую поддержку, протекции и подарки, хотя, в первую очередь, он радел за «идеологию и национальную идею» [1, С.37].

Тем не менее Гай Меценат – это лишь частный пример, в более глобальном масштабе «одно из появлений института благотворительности можно найти в заповеди Иисуса Христа – «возлюби ближнего твоего как самого себя» [1, С.38]. Самые ранние экономические основы благотворительности также имеют религиозные корни. «Механизмом финансовой поддержки религиозных институтов в иудаизме, и в мусульманстве была десятина¹» [1, С.40]. Затем это вошло и в христианские традиции.

Рассуждая о счастье в своем диалоге «О счастливой жизни», Сенека говорит, что мудрец «не отрекается от имеющегося у него богатства, но удерживает его, желая предоставить большие средства в распоряжение добродетели...Он будет дарить с величайшей осмотрительностью, выбирая наиболее достойных, так как он помнит о необходимости отдавать себе отчет как в расходах, так и в доходах. Он будет дарить по вполне уважительным соображениям, потому что неудачный дар принадлежит к числу постыдных потерь.» [7]. Сенекой, по сути дела, первым

¹Десятина (лат. decima), 1) десятая часть урожая (или иных доходов), взимаемая с населения на содержание духовенства и храмов. В древности существовала у ряда семитических народов, в частности у евреев, от которых перешла в западную христианскую церковь. Впервые христианская церковь, ссылаясь на Библию, потребовала десятину в 585 году. В исламе разновидностью десятины является закят.

была поставлена проблема критериев «отбора кандидатов» для помощи.

По мнению многих историков, началом российской благотворительности считается 988 год – дата Крещения Руси. С приходом христианства на Руси впервые заговорили о необходимости помощи бедным, впоследствии выразившейся в раздаче милостыней. Еще одной формой благотворительности выступали пожертвования церквям. Своим Уставом от 996 года Князь Владимир официально вменил в обязанность духовенству заниматься общественным призрением, определив десятину на содержание монастырей, церквей, богаделен и больниц. Таким образом, «рассматриваемый период можно назвать периодом княжеского попечительства» [11].

Тем не менее, такие тенденции были прерваны нашествием татаро-монгольского ига, что стало тяжелым испытанием для русского общества. В условиях краха единой государственной системы и иностранного владычества на первый план вышла церковь, которая взяла на себя благотворительные функции. Развитие и укрепление получила церковно-монашеская система благотворительности.

В XVI-XVIII вв. появляются законодательные подходы к регулированию бедности и нищеты в европейских государствах. Так Мартин Лютер, выступая против бесконтрольной раздачи милостыни, пришел к мысли, что помощь беднейшим слоям населения должна исходить со стороны общественного самоуправления. Зарождаются государственные формы призрения, предпринимаются попытки создания специализированных социальных учреждений (богадельни, приюты).

В истории благотворительности примечателен монашеский орден Римско-католической церкви, основанный в 1534 году Игнатием Лойолой и утвержденный Павлом III в 1540 году, официальное название которого «Общество Иисуса». Иезуиты активно занимались наукой, образованием и миссионерской деятельностью. Но с точки зрения изучения истории благотворительности интересны следующие факты: в своей книге Т.Гризингер пишет, что в наставлениях иезуитов содержится ряд очень важных рекомендаций, а именно, определение сегментов рынка потенциальных доноров, технология получения пожертвований и дарений для каждого сегмента. Как пишет Гризингер: «...не было тех проделок, к которым иезуиты не прибегали бы, чтобы поживиться от богатых ханжей» [2, С.269]. Но несмотря на критику, представленную в книге «Иезуиты. Полная история их явных и тайных деяний от основания ордена до настоящего времени», их деятельность приносила огромные успехи по части привлечения средств на дела своего Ордена.

Согласно взглядам У. Петти, родоначальника классической политической экономии, «разрешение кому-либо нищенствовать – это более дорогостоящий способ содержания тех людей, которым закон природы не разрешает умереть с голоду» [5].

В своей книге «Теория нравственных чувств» Адам Смит пишет о благотворительности: «Любовь и благорасположение не менее, стало быть, необходимы для существования общества, как и справедливость. Без этих первоначальных побуждений оно не может процветать, хотя и может существовать, между

тем как воцарение несправедливости неизбежно должно разрушить его.

Хотя природа и побуждает нас к добрым и великодушным поступкам приятным ожиданием награды, но она вовсе не нашла необходимым вынуждать нас их совершать под страхом наказания в случае, если бы мы не поступали благотворительно и великодушно. Благотворительные добродетели украшают общественное здание, но не служат его основанием: можно советовать им следовать, но не вынуждать» [8].

В начале XVI века в Англии начали осуществляться, говоря современным языком, социальные программы помощи неимущим, что стало началом общественной благотворительности, а впоследствии способствовало появлению государственных благотворительных фондов. Тем не менее, частная благотворительность запрещалась, так как это могло привести к росту числа профессиональных нищих.

Елизаветинский Закон о Бедных от 1601 формализовал ранние практики помощи бедным, содержащиеся в Акте о Помощи Бедным 1597 года. Закон создал систему, управляемую на окружном уровне и финансируемую из коммунальных сборов.

В 1782 году Томас Гильберт проводит акт, в рамках которого дома бедных предоставлялись только престарелым и немощным, а также создавалась система помощи вне домов тем, кто мог работать. Это была основа для развития Спинхамландской системы, которая оказывала денежную помощь малооплачиваемым работникам.

Систему законов о бедных критиковали за то, что она вносит перекосы в свободный рынок, среди которых были Мальтус и Д.Рикардо. Так по мнению этих экономистов, данные законы поощряли неблагоприятных и лишали части доходов трудолюбивых и благообразных.

С середины XVI в. до 1862 года в России наблюдается становление организационной благотворительности.

Иван Грозный во время Стоглавого собора в 1551 году предпринял ряд мер, направленных на узаконивание благотворительности в рамках государственной политики. В те времена расходование средств находилось практически полностью в ведении правителя, а так как отсутствовала какая-либо социальная политика, то любые траты, направленные на помощь беднейшим слоям населения, можно было назвать благотворительностью. За времена правления Ивана Грозного был создан ряд благотворительных учреждений, источником финансирования которых выступала как царская казна, так и частные пожертвования.

Во времена царствования Петра I в 1712 году был издан указ «Об учреждении во всех губерниях гошпиталей», в рамках которого основным источником финансирования выступали частные пожертвования: «царь для примера сам жертвовал на эти цели до трети своего жалования» [3]. В 1764 году во времена правления Екатерины II в России было создано первое благотворительное общество – Воспитательное общество благородных девиц.

Важно отметить, что для развития государственной системы призрения царица издала указ о создании в каждой губернии Приказов общественного призрения. «Эти учреждения должны были организовывать и содержать школы, сиротские дома, аптеки,

богадельни, дома для неизлечимо больных, «рабочие дома» и многое другое» [3]. В 1775 году был издан царский указ об образовании частных и общественных организаций.

Продолжила традиции благотворительности и много сделала для их расширения и укрепления супруга Павла I императрица Мария Федоровна. В ноябре 1796 года она возглавила Воспитательное общество благородных девиц – так в стране появилась одна из крупнейших благотворительных организаций дореволюционной России, известная под названием «Учреждения Императрицы Марии». Таким образом, наряду с общественным призрением свое развитие получила и частная благотворительность. Радикальные общественные реформы Александра II создали благоприятную почву для развития меценатства и благотворительности. Активно создавались новые благотворительные общества и фонды.

К XIX веку в Европе и России сложились условия, когда благотворительность представляла единый процесс государственной и частной помощи.

Одной из первых удачных моделей, которая сочетала в себе общественную и частную благотворительность, можно назвать эльберфельдскую систему, введенную в немецком городе Эльберфельде в 1852 году. Она была построена на убеждении, что каждому нуждающемуся необходимы индивидуальный подход и индивидуальная помощь. «Управление общественным призрением было сосредоточено в руках специального комитета, в состав которого входили представители городской администрации и горожане. Город был разбит на округа, где действовали попечители, которые непосредственно общались с нуждающимися семьями и изучали их ситуацию. Нетрудоспособным гражданам назначалось постоянное пособие, а тем, кто мог трудиться, городская администрация подыскивала работу по их силам» [12]. Система попечительства, основанная на индивидуальном подходе, легла в основу большинства ныне действующих западных благотворительных обществ и организаций.

Интересны взгляды Т. Веблена, с чьим именем связывают становление институционализма, относительно движущих мотивов человеческого поведения: не максимизация прибыли, а среди прочего родительское чувство (забота о ближнем) формирует облик экономики в целом.

М. Вебер, которого с равным основанием можно причислить к представителям как исторической школы, так и институционализма, считает, что: капитализм обязан своим существованием протестантской этике, для которой одной из высших качеств является благотворительность.

В благотворительности, с одной стороны, несомненно, усматривали большое благо и возможность спасения для людей, потерявших надежду.

Так представитель кембриджской школы А. Пигу: основываясь на законе убывающей предельной полезности, выдвигает тезис о том, что передача части дохода от богатых к бедным увеличивает сумму общего благосостояния.

В. Ойкен, являясь ярким представителем немецкой экономической мысли, провозгласил венцом социальной справедливости рыночное распределение доходов в условиях совершенной конкуренции и лишь в отдельных случаях, «если самопомощь и страхование окажут-

ся недостаточными, становятся необходимым государственные благотворительные учреждения» [4].

Однако некоторые в благотворительности видели «самообман нечистой совести». Появляются радикальные точки зрения, согласно которым благотворительность бессмысленна и безнравственна (марксизм, философский утилитаризм). К.Маркс, Ф. Энгельс, П. Лафарг, они считали, что смена экономического строя приведет к тому, что нищих не будет вообще и, следовательно, благотворительная деятельность станет ненужной.

Частная благотворительность особенно широко развивается во второй половине XIX века, что может свидетельствовать о расцвете российской благотворительности. «К 1860 году частных общественных организаций было около 100, а за тридцать лет число таких организаций превысило 2000» [1, С.51]. В 1892 году была создана специальная комиссия, в ведении которой были законодательные, финансовые и даже сословные аспекты благотворительности, пик благотворительности пришелся на 1900 год.

По данным на 1900 [3] год 83% благотворительных организаций приходилось на патронат частных лиц, 8% – сословные заведения, 7% – городские, 2% – земские.

Всего в Российской империи в 1902 году число благотворительных организаций составило уже 11040 (в 1897 году – 3,5 тысячи), причем лишь 25% бюджета этой системы финансировались из средств государственной казны, земств, городов и сословных учреждений, а 75% – из средств частной благотворительности и добровольных пожертвований.

Традиция российской благотворительности была нарушена революцией 1917 года. Идеология революции не допускала никаких форм благотворительности. Все средства общественных и частных благотворительных организаций были национализированы, а сами организации упразднены специальными декретами. В целях соблюдения «революционного порядка» любая благотворительная деятельность пресекалась. Как пишут А.Векслер и Г.Тулчинский: «Большая советская энциклопедия» отводит благотворительности роль пережитка¹. А в одноименном универсальном энциклопедическом словаре 1979 года этого понятия нет. Также в советский период практически полностью отсутствовала нормативно-правовая база, за исключением ряда запретительных норм 1920-х годов и нескольких упоминаний об «иных общественных организациях» в Гражданском кодексе РСФСР» [1, С.59]. В СССР функции благотворительности целиком взяло на себя государство.

История развития экономических отношений внесла ряд изменений в практику благотворительности: сегодня благотворительные проекты не должны нарушать равновесие обмена и снижать ценность распределяемых благ; должны быть определены критерии принятия филантропических решений, с одной стороны, и оценка эффективности действий – с другой, что впервые сформулировал Дж. С. Милль. Как отмечает Ткачев В.Н., современная мировая эконо-

¹ Благотворительность трактовалась как «помощь, лицемерно оказываемая представителями господствующих классов эксплуататорского общества некоторой части неимущего населения, с целью обмана трудящихся и отвлечения от классовой борьбы». БСЭ. 2-е издание. Т. 5. М., 1950, с. 278

мика переживает важнейший этап оценки и переосмысления роли денег [10], что несомненно оказывает влияние на тенденции развития направлений деятельности и подходы к управлению финансовыми ресурсами благотворительных фондов.

Литература

1. Векслер А. Ф. Зачем бизнесу спонсорство и благотворительность / А. Векслер, Г. Тульчинский. – М.: Вершина, 2006. С.37
2. Гризингер Т. Иезуиты. Полная история их явных и тайных деяний от основания ордена до настоящего времени. Т. I.: пер. со 2-го нем. изд. Грizenгер Теодор; Издание Маврикия Осиповича Вольфа. – СПб.: В тип. М. О. Вольфа, 1868. С.269.
3. Единый информационный ресурс московской благотворительности. Важнейшие даты российской благотворительности. [Электронный ресурс]. URL: www.mosblago.ru (дата обращения: 20 мая 2011 года)
4. Ольсевич Ю.Я. Всемирная история экономической мысли. Том 5. – М.: Мысль, 1994. [Электронный ресурс]. URL: www.booksite.ru (дата обращения: 13 марта 2015 года)
5. Петти У. Трактат о налогах и сборах. [Электронный ресурс]. URL: www.ek-lit.org (дата обращения: 13 марта 2015 года)
6. Республиканский совет по вопросам благотворительной деятельности. Благотворительность в цифрах и фактах. [Электронный ресурс]. URL: www.blagort.ru (дата обращения: 20 мая 2011 года)
7. Сенека Л. А. О счастливой жизни. [Электронный ресурс]. URL: www.ancientrome.ru (дата обращения: 26 февраля 2015 года)
8. Смит А. Теория нравственных чувств. – М.: Республика. 1997. С. 24. [Электронный ресурс]. URL: www.litmir.co (дата обращения: 3 июля 2015 года)
9. Соколова Н. Спешите делать добро. Профиль. 14 марта 2011 года. [Офис. сайт]. URL: www.profile.ru (дата обращения: 15 апреля 2011 года)
10. Ткачев В.Н. Анализ сущности денег через призму кризисных явлений. Финансовый бизнес. 2011. №6 (155). С. 40-48.
11. Фирсов М.В. История социальной работы в России. [Электронный ресурс]. URL: www.kuchaknig.ru (дата обращения: 3 мая 2011 года)
12. Энциклопедия благотворительности. Санкт-Петербург. Фонд им. Д.С. Лихачева. [Электронный ресурс]. URL: www.enclblago.lfond.spb.ru (дата обращения: 15 апреля 2011 года)

A glimpse into the history of charity

Bryzgalova V.A.

Moscow State Institute of International Relations (university) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

In his paper, the author reviews the history of philanthropy in different countries from ancient times until today. Marked change in the attitude of the phenomenon of charity depending on the political, social and economic situation in the country. In recent years, foundations through which large amounts of money are passing begin to play a prominent role in the economy. In many countries charities have become a major conduit of social policy as by means of companies, banks and individuals they are funding various charitable programs and supporting the most vulnerable social groups. Despite the fact that today there is no mention of the first philanthropists and charitable funds in the history, however, inference can be made that the history of philanthropy has deep historical roots.

Key words: charity, philanthropy, «third sector», nonprofit organisation, charity foundation, history of charity.

References

1. Wexler A. F. Zachem to business sponsorship and charity / A. Wexler, G. Tulchinsky. – М.: Top, 2006. Page 37
2. Grizinger T. Jesuits. Full history of their obvious and secret acts from the award basis so far. Т. I.: the lane from the 2nd is mute. prod. Grisenger Theodor; Edition of Mauritius of Osipovich of Wolf. – СПб.: In type. М. О. Wolf, 1868. Page 269.
3. Uniform information resource of the Moscow charity. The most important dates of the Russian charity. [Electronic resource]. URL: www.mosblago.ru (date of the address: On May 20, 2011)
4. Olsevich Yu.Ya. World history of economic thought. Volume 5. – М.: Thought, 1994. [Electronic resource]. URL: www.booksite.ru (date of the address: On March 13, 2015)
5. Petty U. The treatise about taxes and fees. [Electronic resource]. URL: www.ek-lit.org (date of the address: On March 13, 2015)
6. Republican council for questions of charity. Charity in figures and the facts. [Electronic resource]. URL: www.blagort.ru (date of the address: On May 20, 2011)
7. Seneca L. A. About happy life. [Electronic resource]. URL: www.ancientrome.ru (date of the address: On February 26, 2015)
8. Smith A. Theory of moral senses. – М.: Republic. 1997. Page 24. [Electronic resource]. URL: www.litmir.co (date of the address: On July 3, 2015)
9. Sokolova of N. Speshite to do good. Profile. March 14, 2011. [Ofits. site]. URL: www.profile.ru (date of the address: On April 15, 2011)
10. Tkachyov V. N. The analysis of essence of money through a prism of the crisis phenomena. Financial business. 2011. No. 6 (155). Page 40-48.
11. Firsov of M. V. Istoriya of social work in Russia. [Electronic resource]. URL: www.kuchaknig.ru (date of the address: On May 3, 2011)
12. Encyclopedia of charity. St. Petersburg. Fund of D. S. Likhachev. [Electronic resource]. URL: www.enclblago.lfond.spb.ru (date of the address: On April 15, 2011)

Структура и методология стратегического управления

Гужина Галина Николаевна

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, управления и бизнеса Государственного гуманитарно-технологического университета

Кузьмина Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и организации производства Российского государственного аграрного заочного университета

В статье раскрывается методология стратегического управления с позиции совокупности принципов, специфических методов принятия стратегических решений и способов их практической реализации, направленных на достижение целей, позволяющих предприятию оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивым к требованиям внешней среды. Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентоспособность, внутренняя среда организации, внешняя среда организации, стратегия

Современным инструментом управления развитием организации в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности является методология стратегического управления.

Практика показывает, что те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Многие руководители, имеющие опыт планирования, и просто энергичные люди не добиваются желаемого успеха из-за того, что распыляют свои силы, стремясь охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разнообразных продуктов и удовлетворить потребности различных групп клиентов. Для успеха же необходимы целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Иными словами: кто лучше планирует свою стратегию, тот быстрее достигает успеха. Методология стратегического управления – совокупность принципов, специфических методов принятия стратегических решений и способов их практической реализации для достижения целей, позволяющих предприятию оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивым к требованиям внешней среды.

В развитии методологии стратегического управления выделяют несколько этапов. Общеизвестной является следующая логическая цепочка, характеризующая процесс стратегического управления: комплексный анализ; определение миссии и целей организации; разработка альтернативных стратегий; выбор стратегии; реализация стратегии [1].

Возникновение и практическое использование методологии стратегического управления вызваны объективными причинами, вытекающими из характера изменений, в первую очередь во внешней среде организации. Алгоритм разработки стратегии развития организации и методов ее анализа и оценки, характерных для каждого этапа представлены в табл. 1.

Мы рассматриваем стратегическое управление как процесс, состоящий из ряда функций (рис. 1), необходимо уточнить, что в литературе, (по стратегическому управлению) не было четко выделенных функций стратегического управления.

Планирование – это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов.

Планирование в стратегическом управлении – это процесс формулирования миссии и целей организации, выбора специфических стратегий для определения и получения необходимых ресурсов и их распределение с целью обеспечения эффективной работы организации в будущем. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача заключается в обеспечении нововведений и организационных изменений в достаточном объеме для адекватной реакции на изменения во внешней среде. Планирование стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно оно заканчивается установлением общих направлений, следование которым обеспечивает рост и укрепление позиций организации

Контрольная функция, сфокусирована на том, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятые стратегии, и приведет ли их реализация к достижению поставленных целей. Корректировка по результатам стратегического контроля может касаться как стратегий, так и целей организации. Оценка и контроль выполнения стратегий является логически последним процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Он обеспечивает обратную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целями предприятия. Стратегический контроль направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей предприятия.

Перед любым предприятием, работающим в условиях российского рынка, стоит лишь одна по-настоящему серьезная проблема – это проблема его выживания, обес-

Таблица 1
Алгоритм разработки стратегических решений

Этапы принятия стратегических решений	Характеристика этапов	Методы анализа
Комплексный анализ	Прогноз фактического состояния предмета исследования (выполняется на основе методов экспертизы, прогнозов динамики отдельных факторов, общедоступных экономических, научно-технических и тому подобных прогнозов). Выявление факторов с явной и неявной тенденцией развития. Комплексный анализ — постоянное изучение и прогнозирование изменяющихся факторов внешней и внутренней среды (производство, финансы, персонал, технологии, менеджмент), оценка возможностей и угроз, поступающих извне, а также об анализе всех аспектов деятельности самого предприятия, выявлении его сильных и слабых сторон, возможностей для продолжения и расширения бизнеса, он обеспечивает базу для определения миссии и целей организации и для выработки стратегий поведения.	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT, PEST- анализ; • «Диаграмма Исикавы»; • Метод экспертных оценок; • Метод взвешенной оценки; • Методы экономического анализа: балансовый, индексный, метод выборочных наблюдений; • Методы морфологического анализа; • Графические методы; • Метод БКГ; • Матрица «Конкурентная позиция - привлекательность отрасли»; • Метод построения конкурентной карты. • Методы оценки конкурентоспособности товара по системе (1111 -5555)
Определение миссии и целей организации	Определение миссии и целей организации, рассматриваемое как один из процессов стратегического управления, состоит из трех подпроцессов, каждый из которых требует большой и исключительно ответственной работы. Первый подпроцесс состоит в формировании миссии фирмы, которая в концентрированной форме выражает смысл существования фирмы, ее предназначение. Далее идет подпроцесс определения долгосрочных целей. И завершается эта часть стратегического управления подпроцессом установления краткосрочных целей. Формирование миссии и установление целей фирмы приводят к тому, что становится ясным для чего функционирует фирма и к чему она стремится	<ul style="list-style-type: none"> • Метод «Дерева целей», • Метод наблюдений • Метод аналогий. • Метод инверсии; • Метод свободных ассоциаций;
Разработка и выбор альтернативных стратегий развития хозяйств	Формулировка "сценария будущего" с учетом всех вновь открывающихся факторов и событий. Определение и обоснование альтернатив развития для областей с неясным развитием Выбор стратегии — анализ альтернативных стратегий, выбор наиболее подходящего варианта достижения поставленной цели, разработка конкретных планов реализации выбранного варианта развития (стратегии), в частности, в виде конкретных бизнес-планов для отдельных видов бизнеса, проектов, продуктов.	<ul style="list-style-type: none"> • Метод дерева решений; • Метод аналогий; • Методы морфологического анализа; • Экономико-математические модели описательного типа; • Метод сценариев; • Метод инверсии.
Реализация стратегии развития хозяйства	Формулирование стратегии развития организации. Разработка системы планов развития организации (стратегический план, планы развития, текущие планы, программы и проекты). Перенос сценария на практическую основу. Основная задача этапа выполнения стратегии состоит в том, чтобы создать необходимые предпосылки для успешной реализации стратегии. Таким образом, выполнение стратегии — это проведение стратегических изменений в организации, переводящих ее в такое состояние, в котором организация будет готова к проведению стратегии в жизнь.	<ul style="list-style-type: none"> • Метод «дерева целей»; • Графические методы; • Метод чистого дисконтированного дохода; • Метод индекса доходности и рентабельности стратегического развития хозяйств; • Метод внутренней нормы доходности; • Методы экстраполяции; • Экспертный метод.
Координация и контроль реализации стратегии	Стратегический контроль сфокусирован на выяснении того, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятую стратегию и приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей. Корректировка по результатам стратегического контроля может касаться как реализуемой стратегии, так и целей фирмы.	<ul style="list-style-type: none"> • Методы наблюдения; • Методы экономического анализа: балансовый, индексный, метод выборочных наблюдений; • Финансовые методы анализа.

печенности непрерывности развития [2]. В современных условиях на практике конкурентоспособность может быть обеспечена только совместными усилиями всех фирм - участниц технологической (ценностной) цепочки, формирующей конечный продукт.

Внешняя или окружающая среда является неотъемлемым условием существования любого предприятия и является по отношению к нему неконтролируемым фактором, т.е. элементом, воздействующим на предприятие, но степень воздействия которого, не может быть изменена самим предприятием. Все воздействие внешней среды можно разделить на следующие отдельные факторы: экономические, политические, рыночные, технологические, конкурентные, международные и социальные (рис.2).

Конкурентоспособность фирмы как производственной системы – характеристика ее жизнестойкости, показывающая, что та может создавать продукт, превосходящий другие, удовлетворяя запросы потребителей на более высоком, чем у соперников, уровне, противостоять их действиям, а следовательно, обеспечить себе лучшее положение относительно них. В основе конкурентоспособности лежит конкурентный потенциал, позволяющий сохранять или увеличивать ее в долгосрочной перспективе.

Факторы, обеспечивающие конкурентоспособность, для компании бывают внешними и внутренними. Внешние, в свою очередь, можно разделить на макроэкономические (имеют значение для фирм, участвующих в международной конкуренции), отраслевые и территориальные.

К внешним макроэкономическим факторам можно отнести:

- благоприятную социально-политическую обстановку;
- передовую структуру и динамичное развитие национальной экономики в целом и отдельных рынков;
- поддержку отечественного предпринимательства со стороны государства;
- наличие в стране необходимых производственных и финансовых ресурсов;
- развитую инфраструктуру (транспорт, связь и пр.) и финансово-кредитную систему.

Производители, пользующиеся благоприятными макроэкономическими возможностями, обладают более высокой конкурентоспособностью на внешнем рынке. К отраслевым факторам конкурентоспособности можно отнести:

- потенциально высокую емкость рын-

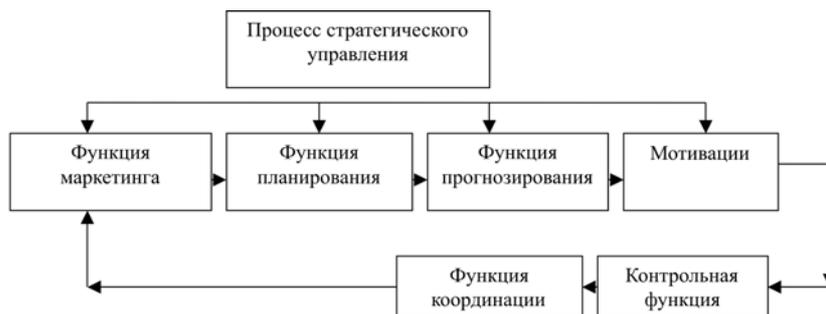


Рис. 1 Процесс стратегического управления



Рис. 2. Факторы внешней среды организации

ка и его высокую адаптивность к новинкам;

- легкость доступа на него, низкий уровень входных барьеров;
- возможность экономии на масштабах производства;
- прочность конкурентных позиций на существующих рынках [4].

Конкурентоспособность в сложных наукоемких отраслях зависит прежде всего от темпов внедрения инноваций и совершенствования технологий.

К территориальным факторам конкурентоспособности можно отнести: благоприятные естественные условия деятельности; удобное местоположение, близость к основным коммуникациям; высокую обеспеченность трудовыми ресурсами; благожелательное отношение местных властей и населения и проч.

Основными внутренними для компании (микрoэкономическими) факторами конкурентоспособности фирмы являются: передовой технический и технологический уровень производства; высокое качество продукции при сравнительно низких издержках на всех стадиях производственного цикла; применение совре-

менных методов организации и управления, информационных технологий; квалифицированный персонал; активная инновационная деятельность; наличие финансовых ресурсов; четкая организация сбыта (собственная сеть, эффективная реклама, широкий товарный ассортимент, красивая упаковка, надежное гарантийное обслуживание); обладание уникальными авторскими правами, патентами, лицензиями, ноу-хау, зарегистрированными моделями, коммерческими секретами, опытом; наличие высокой организационной культуры, благоприятной репутации, имиджа [3].

Анализ внешней среды дает возможности организации для прогнозирования ее возможностей, для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и для разработки стратегий, которые могли бы превратить внешние угрозы в любые выгодные возможности.

Внутренняя среда организации – это та часть общей среды, которая находится в пределах организации. Она оказыва-

ет постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации. Внутренняя среда имеет несколько срезов, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация [4].

Изучение внутренней среды направлено на уяснение того, как: сильными и слабыми сторонами обладает организация. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны – это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них.

Мерами по усилению конкурентоспособности являются:

- постоянное совершенствование продукта, повышающее его привлекательность, надежность, экономичность и пр.;
- обеспечение его превосходства над заменителями;
- нахождение новых сфер его использования, приспособление к нуждам потребителя;
- творческое использование полезного опыта конкурентов;
- умелое манипулирование ценовыми факторами конкурентной борьбы;
- интенсивное использование рекламы и пр. [4].

Важнейшей задачей стратегического управления является установление и поддержание динамического взаимодействия организации с окружающей ее средой, призванное обеспечить ей преимущества в конкурентной борьбе, что достигается за счет предоставления покупателю продукта фирмы. Поэтому маркетинг объективно занимает позицию одной из ведущих функций стратегического управления.

Маркетинговая интернет-среда, являясь средством, рынком и маркетинговым инструментом, может рассматриваться с двух позиций:

1) как источник информации о реальной маркетинговой среде, так как содержит и накапливает различного рода информацию о реальной среде. Так, ме-

неждеры используют информационные web-сайты Интернета, для сбора информации о маркетинговой среде;

2) как самостоятельная маркетинговая среда, факторы которой обладают отличными от реальной показателями и характеристиками, учитываемыми при ведении коммерческой деятельности в Интернете.

Подготовка информации о внешней среде в настоящее время должна осуществляться с помощью современных средств и инструментов, которые обеспечивают доступ и распространение информации, включая магнитные карты, голосовые серверы, оптические считывающие устройства, аудиометрические, копировальные средства и прочие. Интернет становится наиболее популярным источником информации о внешней среде, полем для продвижения компании, поиска клиентов и совершения сделок.

Стратегическое управление отличается от традиционного пути развития управления своими нетрадиционными новаторскими решениями, обычно вызывающими сопротивление. Поэтому помимо творческого подхода, готовности к риску и умения использовать мнение экспертов руководитель должен будет проявлять способности управлять с помощью личного обаяния осуществлением перемен, встречающих сопротивление.

Литература

1. Гужина Г.Н., Мумладзе Р.Г., Кузьмина А.А. Стратегическое развитие сельскохозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики (монография). М.: Издательство «Русайнс», 2015 г.
2. Гужина Г.Н., Назаршоев Н.М. Устойчивое развитие агробизнеса: понятие и сущность, Инновации и инвестиции, № 10, Москва, 2014 г.
3. Гужин А.А., Гужина Г.Н. и др. Современные теории менеджмента (монография)/ООО «Научное обозрение», г. Орел, 2014 г.
4. Мумладзе Р.Г., Семенова Е.И., Гужина Г.Н., Гужин А.А. и др. Менеджмент в агропромышленном комплексе (учебник)/ М.: «KNORUS», 2011 г.

Structure and methodology of strategic management

Guzhina G.N., Kuzmina A.A.

State gummanitarno-technological university, Russian state agricultural correspondence university

In article the methodology of strategic management from a position of set of the principles, specific methods of adoption of the strategic decisions and ways of their practical realization directed on achievement of the objectives, allowing the enterprise to use optimum existing potential and to remain vospriimkchiviy to requirements of environment reveals.

Keywords: strategic management, competitiveness, internal environment of the organization, environment of the organization, strategy.

References

1. Guzhina G. N., Mumladze R. G., Kuzmin A.A. Strategic development of the agricultural enterprise in the conditions of market economy (monograph) / Moscow, Rusayns Publishing house, 2015.
2. Guzhina G. N., Nazarshoyev N. M. Sustainable development of agrobusiness: concept and essence, Innovations and investments, No. 10, Moscow, 2014.
3. Guzhin A.A., Guzhina G. N., etc. Modern theories of management (Monograph)/JSC Nauchnoye obozreniye. Eagle, 2014.
4. Mumladze R. G., Semenov E.I., Guzhina G. N., Guzhin A.A., etc. Management in agro-industrial complex (textbook) / M.: «KNORUS», 2011.

Национальный этикет в бизнесе

Махевская Елена Васильевна, канд. филос. наук, старший преподаватель кафедры экономики, управления и бизнеса, Государственный гуманитарно-технологический университет

В статье речь идет о специфике национальных культур при ведении бизнеса на мировом рынке. Знание особенностей этносов, не только являются ключевыми в деловых переговорах, но и во многом способствуют удачному ведению бизнеса
Ключевые слова: бизнес, этнос, этика, культура, мировой рынок, предпринимательство.

Как известно влияние культуры этносов ярче всего проявляется в социальной-экономической сфере или этических бизнес моделях его ведения. Её влияние на способы взаимодействия с бизнес-партнерами, отражается и воспринимается представителями в конкретных странах в соответствии с традициями и обычаями, модифицированными в современном пространстве. Усвоив определенный стиль делового общения и работы, который принят в нашей культуре, мы даже можем считать этот стиль единственно правильным, но то, что хорошо для нас, часто неприемлемо для людей из других культурных групп.

Рассматривая различия в деловом и культурном ведении бизнеса между этносами, в частности отношения между партнерами, межличностную привлекательность, агрессивность; конформизм, уступчивость, подчинение, прагматизм и сотрудничество, мы хотим показать, что люди из разных культур в определенных бизнес контекстах ведут себя неодинаково. В то же время мы увидим и некоторое межкультурное сходство.

Индивидуализм-коллективизм является одним из наиболее важных социально-экономических особенностей культуры. Параметр индивидуализм-коллективизм определяет степень преобладания индивидуальных потребностей партнеров в бизнесе, желаний и ценностей, а также этических ценностей, то есть тех, которые направлены на обоюдное удовлетворение потребностей партнеров в бизнесе. Индивидуалистические культуры поощряют и ценят индивидуальность и уникальность человека. Коллективистские культуры высоко ценят групповые интересы.

На сегодняшний день российский бизнес находится на этапе формирования новых принципов деловой культуры и практики, которые позволили бы ей активнее включаться в мировой рынок. Для интеграции в мировое экономическое сообщество необходимо не только знать особенности поведения деловых людей в других странах, но и учитывать особенности ведения деловых переговоров с иностранными партнерами. В основе особенностей делового этикета и деловой культуры в целом лежат не только традиции и обычаи, но и совокупность элементов, входящих в менталитет конкретного этноса, которые необходимо учитывать для развития российского бизнеса, бизнеса отдельных государств в сопартнерстве и для укрепления международных связей на мировом рынке.

Для успешного ведения деловых переговоров и как итог совместный бизнес, необходимо учитывать развитие и существующие традиции деловой культуры зарубежных партнеров.

Так, например, французы, родина которых считается законодательницей в деловом протоколе и этикете, галантны, изысканны, стремятся соблюдать этикет, при этом раскованы и открыты для собеседников. Они ценят интеллект, умение точно формулировать условия контрактов и сделок. Чувство удовлетворения у французов вызывает интерес к их культуре и языку. В деловых отношениях ценят личные связи. Многие важные решения принимаются на деловых приемах: завтраках, обедах, коктейлях.

При ведении деловых переговоров французы избегают официальных обсуждений вопросов один на один, тем самым стремясь сохранить свою независимость. Французы большое внимание уделяют предварительным договоренностям. Подробно изучают все аспекты и последствия поступающих предложений, поэтому переговоры с ними проходят в существенно медленном темпе. Предпринятые попытки ускорить переговоры могут навредить завершению сделки. При обсуждении вопросов, аргументация французов ориентируется на логические доказательства. Они жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют резервной позиции. Французские партнеры могут перебивать собеседника, чтобы высказать критические замечания или контраргументы, но они не склонны к торгу. Подписанные контракты – предельно корректны и не допускают противоречий. Французы негативно относятся к компромиссам.

Англичане в большей степени придерживаются деловитости, почитают собственность, традиции, вежливость. В общении достаточно сдержанны и щепетильны. В переговорах ценится умение слушать, немаловажным в деловых отношениях является

пунктуальность. Формализация, господствующая в Англии неотъемлемое правило при ведении бизнеса. Обращение на «ты» к англичанину невозможно, так же, как и обращение к участникам переговоров по имени, без специального разрешения. Британцы достаточно строги при соблюдении процедуры знакомства. Говорить с англичанином о делах после окончания рабочего дня считается неприемлемым.

Англичане в меньшей степени продумывают ход деловых переговоров. Они склонны к прагматизму, подразумевая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах будет найдено наилучшее решение. При этом они лояльны и охотно отвечают на инициативу противоположной стороны. Однако грубым поведением считается, когда слишком много говорят, это расценивается, как навязывание силой себя другим. Англичанин сдержан в суждениях, старательно обходит в разговоре любые личностные моменты. У них высоко развито чувство справедливости, поэтому при ведении дел они ведут честную игру.

Немецкой деловой культуре свойственны такие черты, как стремление к порядку, дисциплинированность, пунктуальность, экономность. Главное отличие немецкой манеры вести дела — степень официальности. В крайней степени неодобрительно воспринимаются внезапные предложения, изменения. Высоко ценится профессионализм. Вместе с тем немцы достаточно коммуникабельны, любят повеселиться, развлечься.

При обращении к немцу надо называть титул каждого, с кем разговариваете. Если титул неизвестен, то можно обращаться: «Herr Doctor!» Слово «доктор» не зарезервировано, как в русском словесном обороте только для медиков, а употребляется в любом случае при указании специальности или профессии. При знакомстве первым полагается назвать того, кто имеет более высокий статус.

Для немцев естественно вступление в дела и переговоры, в которых они видят возможности нахождения решения. Немцы тщательно избирают свою позицию, в ходе переговоров, обсуждают вопросы последовательно. Они любят приводить факты и примеры, применяя цифры, схемы, диаграммам. Во время переговоров необходима логичность в аргументации и точные изложения фактов. При заключении сделок немцы настаивают на жестком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения.

Для установления деловых отношений в Германии принято использовать практику организации сотрудничества через посреднические фирмы.

Североамериканская деловая культура ориентирована на индивидуализм в человеческих взаимоотношениях, на сильную личность в практической деятельности, а отсюда стремление к единоличным решениям. Американские бизнесмены отличаются высокой активностью, большими способностями в борьбе за прибыль, стремлением утвердить свое превосходство, исключительной уверенностью в себе, стойкостью, выживаемостью, склонностью к риску. В деловых отношениях на производстве доминирует беспрекословное подчинение и жесткая дисциплина. Американцы ревностно относятся к соблюдению прав человека, а в конфликтных ситуациях чаще всего прибегают к закону, к услугам адвокатов.

Американцам импонирует не слишком официальная атмосфера, открытость, дружелюбие. Однако при переговорах часто возникает эгоцентризм, так как они полагают, что при ведении дел их партнеры должны руководствоваться теми же правилами, что и они. Поэтому партнеры по переговорам нередко считают американцев слишком напористыми, агрессивными.

Редко в американской делегации можно встретить человека, некомпетентного в вопросах, по которым ведутся переговоры. Члены делегации на переговорах относительно самостоятельны при принятии решений. Американцы настойчиво пытаются реализовать свои цели на переговорах.

Американцы используют простую философию бизнеса — сделать как можно больше денег, в как можно более сжатые сроки, используя для этого упорный труд и власть; идут на риск, но при этом всегда придерживаются четкого финансового плана; при подборе руководителей ориентируются на организаторские способности, а не на знания специалиста. В практике распространена быстрая оценка результатов, ускоренное продвижение по службе. Карьера находится в зависимости от личных результатов.

Отличается своеобразием деловая культура Востока.

Так, японская деловая культура определяется в первую очередь коллективизмом, основанном на традиционном общинном сознании, отождествлении работниками себя с фирмой. Коллективистский характер труда во многом обус-

ловливает и стиль принятия управленческих решений «снизу вверх». Коллективизм проявляется в одинаковой рабочей одежде рядовых сотрудников и управляющих, в совместном проведении досуга. Почти все фирмы имеют моральные кодексы, их требования добросовестно выполняются. Японцы избегают противоречий и конфликтов, стремятся к компромиссам. Конфликты решаются посредством переговоров с целью нахождения согласия. В деловой этике ценятся трудолюбие. Характерной чертой японцев является чувствительность к общественному мнению, предельная точность и обязательность. Преобладают неформальные отношения менеджера с подчиненными.

На первых встречах принято вести разговоры, не связанные с делами; после возникновения ощущения взаимного доверия переходят к делам.

При проведении переговоров большое внимание японцы уделяют развитию личных отношений с партнерами. Во время неофициальных встреч они стараются по возможности подробнее обсудить проблему. В ходе самих переговоров стремятся избежать столкновения позиций. Японцы часто демонстрируют внимание, слушая собеседника. Часто такое поведение интерпретируется как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом же деле он лишь побуждает собеседника продолжать. Стремление японцев не употреблять слово «нет» и употреблять слова «да» в значении, что вас слушают, не знаящего об этом человека может ввести в заблуждение. Знакомый с японским этикетом иностранец увидит отказ в словах «Это трудно», в ссылке на плохое самочувствие и т. п., а согласие — в словах «Я понимаю». Механизм принятия решений у японцев предполагает довольно длительный процесс согласования и утверждения тех или иных положений. Терпение считается в Японии одной из главных добродетелей, поэтому обсуждение деловых вопросов часто начинается с второстепенных деталей, и идет оно очень неспешно. Японцы не любят рисковать, и стремление не проиграть может оказаться у них сильнее, чем желание выиграть. Когда японцы встречаются с очевидной уступкой со стороны партнеров, они часто отвечают тем же. Японцы чрезвычайно щепетильны и очень ответственно относятся к принятым на себя обязательствам.

Китайцы обычно четко разграничивают отдельные этапы переговорного процесса: первоначальное уточнение по-

зиций, их обсуждение, заключительный этап. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров, манере их поведения. На основе этих данных делаются попытки определить статус каждого из участников. В дальнейшем в значительной мере идет ориентация на людей с более высоким статусом, как официальным, так и неофициальным. Окончательные решения принимаются китайской стороной, как правило, не за столом переговоров, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны центра практически обязательно. Китайцы делают уступки под конец переговоров, после того как оценят возможности другой стороны. Ошибки, допущенные партнером в ходе переговоров, умело используются. Большое значение китайская сторона придает выполнению достигнутых договоренностей. В деловых отношениях с арабами следует помнить об обязательном соблюдении исламских традиций.

Для арабов одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Они предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых на переговорах вопросов, а также «торг» за столом переговоров. Всегда стараются оставить за собой возможность продолжить контакты, если на этот раз соглашения достигнуть не удалось.

Особенности национального этикета в определенной мере относительны, тем не менее, во многом отвечают сложившемуся в практике развитию международных отношений мнению. При расширяющемся взаимодействии национальные стили поведения, как правило, успешно адаптируются.

Литература

1. Бачинин В.А. Этика: Энциклопедический словарь / В.А. Бачинин. — М.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. — 288 с.
2. Блэкберн С. Этика: Краткое введение: [Пер. с англ. Ю. Крижевской] / С. Блэкберн. — М.: АСТ, Астрель, 2007. — 192 с.
3. Голубева Г.А. Этика: Учебник / Г.А. Голубева. — М.: Экзамен, 2007. — 320 с.
4. Красникова Е.А. Этика и психология профессиональной деятельности: учебник. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2003. — 208 с.
5. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. — 4-е изд., пер. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 415 с.
6. Этика (конспект лекций в схемах). — М.: «Приор-издат», 2006. — 160 с.
7. Этика: Учебник / Под ред. А.С. Гусейнова. — М.: Гардарики, 2007. — 496 с.

National atiken in business Majewska E.V.

State humanitarian University of technology
In the article we are talking about the specifics of national cultures when doing business in the global market. Knowledge of the characteristics of ethnic groups are not only key in business negotiations, but also largely contribute to the successful conduct of business.

Keywords: business, ethnicity, ethics, culture, world market, entrepreneurship.

References

1. Bachinin V. A. Ethics: Encyclopedic dictionary / V. A. Bachinin. — M.: Publishing house of V. A. Mikhailov, 2005. — 288 p.
2. Blackburn, S. Ethics: a Brief introduction: [TRANS. angl. Y. Krizhevskaya] / S. Blackburn. — Moscow: AST, Astrel, 2007. — 192 p.
3. Golubeva G. A. Ethics: A Textbook / G. A. Golubev. — M.: Ekzamen, 2007. — 320 p.
4. Krasnikova E. A. Ethics and psychology of professional activity: textbook. — M: FORUM: INFRA-M, 2003. — 208 p.
5. Psychology and ethics of business communication: the Textbook for high schools/ Under the editorship of prof. Lavrinenko. — 4-e lzd., TRANS. and extra — M.: Uniti-DANA, 2005. — 415 p.
6. Ethics (lecture notes in diagrams). — M.: «Prior-izdat», 2006. — 160 p. 7. Ethics: the Textbook / Under the editorship of A. S. Huseynova. — M.: Gardariki, 2007. — 496 p.

Модель регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики

Жамалдаев Абдул-Рашид Шаидович,
соискатель Совет по изучению производительных сил,
Stechkin_95@inbox.ru

В статье рассмотрены основные составляющие модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики. В частности, выявлены базовые положения, на которых основывается модель, и раскрыто ее предназначение для экономики региона. Определены блоки модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики и дана характеристика их базовых функций. В качестве основных выделены блоки модели, обеспечивающие: планирование и организацию процессов рационального использования, реинжиниринг использования и улучшение качественных характеристик, а также оценку и мониторинг характеристик кадрового ресурса региона. Особое внимание уделено целям, принципам, методам и показателям планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона с депрессивной экономикой.

Ключевые слова: кадровый ресурс, регион, региональный механизм, модель, рациональное использование, депрессивная экономика.

В основе устойчивого развития экономики региона лежит множество факторов, наиболее значимым из которых является кадровый ресурс. Рациональное использование кадрового ресурса определяет не только уровень общей конкурентоспособности региональной экономики, степень капитализации и прибыльности хозяйствующих субъектов региона, но и позволяет обеспечить снижение уровня его депрессивности. Для любого депрессивного региона вопрос эффективного использования кадрового ресурса является актуальным и определяет структуру программных мероприятий, обеспечивающих повышение устойчивости экономического развития хозяйствующих субъектов региона.

Экономика региона становится депрессивной из-за потери конкурентоспособности основной промышленной продукции, сокращения уровня инвестиционного спроса, истощения минерально-сырьевой базы или осуществления структурных сдвигов в экономике. При реализации этих и прочих условий, способствующих повышению уровня депрессивности региона, кадровый ресурс региона продолжает определенное время сохранять достаточный потенциал для локализации негативных экономических последствий. Поэтому целесообразно построение регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики, использующего возможности кадрового ресурса как материального и нематериального актива экономики региона.

Существующие методологические подходы к использованию кадрового ресурса региона раскрывают лишь отдельные направления деятельности хозяйствующих субъектов региона. При этом недостаточно внимания уделяется разработке и реализации концепции устойчивого развития региона, раскрывающей роль и возможности рационального использования кадрового ресурса как материального и нематериального актива экономики региона для снижения его депрессивности. На рисунке представлены основные элементы модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики. Следует отметить, что представленная модель должна рассматриваться как важный элемент макроэкономической модели формирования и использования ресурсной базы региона. Укажем на основное предназначение представленной модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики.

Модель регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики базируется на основных положениях системного подхода. В данном случае суть системного подхода связана с раскрытием целостности объекта управления кадровым ресурсом региона и обеспечивающих данный процесс инструментов рационального использования кадрового ресурса региона, с выявлением многообразных связей сложных объектов управления и сведением всех методов и принципов рационального использования кадрового ресурса в единую теоретико-методологическую картину [1].

В частности, модель регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики основывается на следующих взаимосвязанных положениях:

- специфика рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики связана с тем, что как субъект управления выступают негосударственные и государственные структуры, в том числе: на мезоуровне — региональные хозяйствующие субъекты, на макроуровне — органы государственной власти региона (или страны в целом) [2];

- интересы участников процессов рационального использования кадрового ресурса региона определяются следующим образом: все возможные интересы органов му-

ниципального и регионального управления, а именно - повышение качества и уровня жизни жителей региона; интересы региональных хозяйствующих субъектов – высокий уровень обеспеченности кадровым ресурсом с требуемыми качественными и количественными характеристиками; интересы самих работников – наличие в регионе программ по созданию и поддержанию на стабильно высоком уровне хорошо оплачиваемых мест для работы;

-ключевая роль в обеспечении рационального использования кадрового ресурса региона принадлежит государству, так как главная цель государственного регулирования региональной экономики совпадает с конечной целью управления кадровыми ресурсами региона – повышение качества и уровня жизни жителей региона на базе поддержания трудоспособности квалифицированных и компетентных работников, а также активного вовлечения жителей региона в социально-экономические виды деятельности в регионе, включая и малое (инновационное) предпринимательство;

-эффективные меры государственного управления кадровым ресурсом региона приводит к обеспечению согласования целей всех структурированных субъектов управления, так как базой роста качества и уровня жизни населения следует считать конкурентоспособных и прибыльных региональных хозяйствующих субъектов, обладающих достаточным кадровым ресурсом для реализации намеченных планов и программ развития [3].

С этих позиций разработка модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики позволяет изучить процессы, взаимодействия, связи в многоуровневых, сложных системах ресурсного обеспечения современной региональной экономики. Кроме этого, соблюдение принципов структурированности, целостности, иерархичности, прочих системных базовых принципов помогает региональным и муниципальным органам власти, ответственным за рациональное использование кадрового ресурса наиболее полно и всесторонне учитывать экономические, политические, социальные аспекты деятельности региональных хозяйствующих субъектов при принятии эффективных управленческих решений по вопросам муниципального и государственного управления занятостью и трудом в регионе [4].

Как результат, модель регионально-



Модель регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики

го механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики позволяет разработать алгоритм эффективного управления занятостью кадровых ресурсов региона, что, в наибольшей степени, отражает экономические и социальные интересы участников региональной экономики [5]. Отсюда, предназначение модели регионального механизма рационального использования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики следующее:

-конкретизировать интересы и цели субъектов управления кадровым ресурсом региона с учетом приоритетов и возможностей перспективного развития и трансформации депрессивной экономики;

-изучить формы реализации эффективных управленческих воздействий на субъектов регионального хозяйства как пользователей кадрового ресурса региона;

-исследовать характер отношений и управленческие взаимосвязи между субъектом, объектом управления кадровым ресурсом региона.

Далее, перейдем к описанию основных функций блоков модели регионального механизма рационального исполь-

зования кадрового ресурса в условиях депрессивной экономики. Отметим, также, что все представленные ниже функции осуществляются с позиции их полного соответствия задачам социально-экономического развития региона и снижения уровня депрессивности его экономики.

Планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса как блок модели регионального механизма. Базой планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона, в том числе и региона с депрессивной экономикой, следует считать анализ потребностей региона в работниках, а также изучение информации, связанной с уровнем производительности труда работников, уровнем издержек на содержание работников [6]. Фактически, будем определять планирование и организацию процессов рационального использования кадрового ресурса региона как совокупность действий по обеспечению региона необходимым числом квалифицированных работников, подготовленных, переподготовленных для занятия ключевых и важных рабочих мест в регионе в соответствии с целями его со-

циально-экономического развития.

Следует также отметить, что планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса региона — это построение системы по подбору квалифицированных работников для нужд региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов при ориентации региона на два вида источников кадровых ресурсов — внутренних кадровых ресурсов (имеющихся в регионе) и внешних кадровых ресурсов (привлеченных или найденных в других регионах России или в мире). Указанная система своей целью имеет необходимость обеспечить потребности региона в требуемом числе работников применительно к конкретным временным рамкам социально-экономического развития региона. С этих позиций, планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса региона — это целенаправленная деятельность региональных органов власти, связанная с подготовкой, переподготовкой работников разной квалификации и компетентности, с обеспечением динамичного и пропорционального развития кадрового ресурса региона, с расчетом и прогнозированием профессиональной и квалификационной структуры кадрового ресурса региона, с определением общей, а также дополнительной потребности в работниках.

Базовая функция планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона связана с тем, что требуется «перевести» все имеющиеся и принятые планы и цели социально-экономического развития региона в конкретные фиксированные потребности региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов в квалифицированных работниках. Иными словами, важно рассчитать и обосновать неизвестную величину требуемых для региона работников из всей системы планов социально-экономического развития региона, а также установить время, когда данные работники будут затребованы с позиций наличия у региона возможностей устойчивого экономического развития и возможностей выхода из депрессивного состояния [7]. Когда указанные величины будут установлены, в рамках планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона важно вывести, разработать планы по достижению выполнения ожидаемых потребностей региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов.

Укажем главные цели планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона, включая и региона с депрессивной экономикой:

- получить, подготовить, переподготовить, а также удержать работников нужной квалификации, в нужном числе для реализации планов социально-экономического развития региона,

- эффективным образом использовать, а также преумножать потенциал работников в регионе,

- быть способным предвидеть проблемы, которые могут возникнуть у региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов в силу возможной нехватки или избытка кадрового ресурса [8].

Далее укажем ключевые задачи планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона:

- разработать комплекс процедур планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса, согласованный с другими видами действий по обеспечению устойчивого экономического развития региона;

- увязать планирование и организацию процессов рационального использования кадрового ресурса региона с планированием перспективного регионального развития в целом [9];

- организовать эффективное взаимодействие между плановыми группами региональных органов власти и плановыми структурами региональных хозяйствующих субъектов (регулируемый спрос на работников в регионе),

- эффективно реализовать решения, которые способствуют успешному осуществлению программы и стратегии перспективного социально-экономического развития региона,

- содействовать региональным хозяйствующим субъектам в установлении ключевых потребностей и кадровых проблем в рамках стратегического планирования развития региональной промышленности и сферы услуг [10],

- улучшить процессы обмена информацией в отношении квалификации и компетентности работников, в отношении программ их подготовки и переподготовки между всеми региональными хозяйствующими субъектами и между региональными органами власти.

Укажем на основные методы планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона:

- метод определения воздействий целей регионального развития на деятельность региональных хозяйствующих субъектов и их кадровые потребности;

- метод определения будущих перспективных кадровых потребностей для региона (необходимых компетенций и квалификаций будущих работников и общего количества работников, требуемых для достижения регионом поставленных целей социально-экономического развития);

- метод определения дополнительных потребностей региона в работниках при учете потенциала имеющихся работников региональных хозяйствующих субъектов и региональных органов власти;

- метод разработки конкретных планов действий, связанных с ликвидацией потребностей региона в работниках при депрессивности региональной экономики.

Принципами планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона являются следующие принципы:

- принцип прогнозирования перспективных потребностей региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов в работниках (по отдельным их категориям — квалификации, компетенции и пр.);

- принцип комплексного изучения регионального рынка труда (регионального рынка квалифицированных работников) и программно-целевого управления его «освоением» с учетом структурированных целей социально-экономического развития региона;

- принцип комплексного анализа системы мест работы в регионе;

- принцип разработки и эффективной реализации программ, системы мероприятий, связанной с развитием кадрового ресурса региона.

Необходимо отметить, что планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса региона включает использование базисных процессов планирования и организации при обеспечении потребностей в кадровом ресурсе для региональной промышленности, сферы услуг и органов региональной власти. Чтобы быть эффективными и результативными, любые планы формирования и развития кадрового ресурса региона должны быть основаны на долгосрочных стратегиях и программах региона. По сути, успех планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона зависит в определен-

ной степени от того, как тесно региональные хозяйствующие субъекты в состоянии осуществить эффективное планирование мест работы в соответствии с плановыми процессами, происходящими в региональной экономике. В этом аспекте, очень часто, планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса региона недостаточно адекватны внешним социально-экономическим условиям и не связаны с полным региональным планированием будущего промышленности и сферы услуг региона.

В этих условиях, важными результатами планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона, включая и региона с депрессивной экономикой, следует считать результаты:

- полная синхронизация планирования кадрового ресурса с циклами стратегического планирования процессов социально-экономического развития региона;

- доминирование тенденции планировать кадровые ресурсы для ответа на долгосрочные вызовы и проблемы, стоящие перед экономикой региона;

- формирование адекватной базы данных и информации о социально-экономическом развитии региона для планирования его кадрового ресурса.

Также укажем на основные показатели планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона:

- число работников, их уровень квалификации, где и когда возникает необходимость в работниках (уровень эффективности планирования потребности региона в работниках);

- число работников, которых необходимо привлечь или требуется сократить для нужд региональной экономики, учитывая социально - экономические аспекты (параметры сокращения или привлечения работников с учетом нарастания, снижения уровня депрессивности региональной экономики);

- уровень эффективности использования работников в регионе с учетом их способностей (уровень рациональности использования работников в регионе);

- уровень динамики повышения квалификации, компетентности работников, степень приспособления знаний работников к изменяющимся требованиям и к состоянию региональной экономики (уровень эффективности планирования развития кадрового ресурса региона);

- уровень затрат на планируемые к реализации мероприятия по развитию

кадрового ресурса региона (уровень расходов по содержанию в регионе работников).

Следует отметить, что распространенная ошибка в рамках планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона – сосредоточить действия региональных органов власти исключительно на краткосрочных текущих потребностях в работниках и не обеспечивать координацию осуществляемых мероприятий с долгосрочными планами социально-экономического развития региона [11]. Сосредоточенность региональных органов власти на краткосрочных текущих потребностях региональной промышленности и сферы услуг - естественный результат неинтегрированного планирования и организации процессов рационального использования кадрового ресурса региона с отсутствием логичных и обоснованных связей с мероприятиями стратегического планирования регионального развития. Указанный подход всегда приводит к неожиданностям, вынуждающим региональные органы власти сконцентрироваться на малозатратных краткосрочных действиях, что еще более усиливает депрессивность региональной экономики и приводит к нарастанию кризисных ситуаций в области обеспечения региональной промышленности и сферы услуг требуемым кадровым ресурсом [12]. Таким образом, полностью результативным планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса региона является тогда, когда оно является интегрированным в единый процесс регионального планирования социально-экономического развития. Как важная интегрированная составная часть стратегического регионального планирования планирование и организация процессов рационального использования кадрового ресурса имеет своей самой важной задачей предоставление работникам мест для производительной работы в требуемый момент и в ожидаемом количестве с учетом способностей и склонностей жителей региона, а также с учетом их представлений о престижности и перспективности деятельности как работника региональной промышленности и сферы услуг.

Реинжиниринг процессов использования и улучшение качественных характеристик кадрового ресурса региона как блок модели. Реинжиниринг, который обеспечивает оптимизацию процессов использования, а также повышение эффективности администрирования кадро-

вого ресурса региона, позволяет преодолеть современные вызовы развития региональной экономики, связанные, в том числе, с решением проблемы неэффективности и низкой производительности деятельности в регионе в силу значительной специализаций работников, а также в силу разбиения процессов формирования и развития кадрового ресурса региона на отдельные невазимо связанные части, которые индивидуально выполняют специализированные региональные органы власти. Реинжиниринг за счет консолидации и объединения в региональных органах власти функций по администрированию кадрового ресурса региона позволяет обеспечить замену для региональных хозяйствующих субъектов работников узкого профиля на квалифицированных и компетентных работников, которые способны выполнять широкий и сложный круг задач повышения эффективности региональной экономики, а также могут совмещать различные функции основных процессов региональных хозяйствующих субъектов и непосредственно самих региональных органов власти [15].

Также нельзя представлять реинжиниринг процессов использования и улучшения качественных характеристик кадрового ресурса региона как модель, важным элементом которой следует считать многофункциональность всех выполняемых работниками региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов задач [14]. Разделение или объединение функций по администрированию или эффективному использованию кадрового ресурса региона следует рассматривать исключительно с позиций социально-психологической и технико-технологической целесообразности повышения эффективности региональной экономики для последующего достижения высоких показателей формирования и развития кадрового ресурса региона в целом и с учетом стратегических приоритетов развития региональной экономики, например, приоритетов вывода ее из депрессивного состояния.

Данные критерии всегда и практически должны обеспечивать учет приоритетов развития региональной экономики, возможных рисков, характера объединения функций по администрированию кадрового ресурса региона и условия самоорганизации процессов использования кадрового ресурса в рамках реализуемых региональными органами власти процедур по администрированию.

При построении системы реинжиниринга в рамках процессов по использо-

ванию и улучшению качественных характеристик кадрового ресурса региона, которые основаны на взаимодействии всех выделенных функций по администрированию кадрового ресурса региональными органами власти и региональными хозяйствующими субъектами, при этом данные функции консолидированы в одном региональном институте, функции работников, ответственных за формирование и развитие, администрирование кадрового ресурса региона могут частично или целиком перейти в создаваемую институциональную структуру, обеспечив правопреемственность реализуемых в регионе действий по развитию кадрового ресурса, а также адекватность всех реализуемых процедур по администрированию кадрового ресурса.

Альтернативой указанных преобразований процессов формирования и развития кадрового ресурса региона может рассматриваться принцип по деконсолидации функций, их перемещению в ряд процессов по администрированию кадрового ресурса вновь созданной региональной институциональной структурой [15]. В перспективе все это повысит качественные характеристики кадрового ресурса региона. Также следует отметить, что в системе реинжиниринга кадрового ресурса региона следует выделить основные структуры, исполнители которых в региональных органах власти и региональных хозяйствующих субъектах ответственны за эффективное обслуживание всех прочих мероприятий по администрированию кадрового ресурса региона, чья ликвидация привела бы к понижению эффективности и снижению динамики развития региональной экономики в целом. Результат реализации всех предусмотренных мероприятий обычно связан с оказанием широкого спектра услуг в сфере координации, управления взаимодействующими региональными участниками по вопросам формирования и развития, эффективного администрирования кадрового ресурса региона [16].

В число основных элементов системы реинжиниринга в рамках процессов по использованию и улучшению качественных характеристик кадрового ресурса региона входят следующие элементы:

-региональное информационно-аналитическое ядро администрирования кадрового ресурса региона (осуществляет общее и коммуникационное обслуживание процессов формирования и развития кадрового ресурса, а также администрирование процессов по улучшению качественных характеристик работников

с учетом стратегических приоритетов развития региональной экономики). Данное региональное информационно-аналитическое ядро следует считать важным информационно-аналитическим центром в регионе, поскольку оно должно ведать функциями по статистическому учету, по обработке внешней и внутренней информации о кадровом ресурсе региона, по обеспечению коммуникационными связями всех участников системы администрирования кадрового ресурса региона;

-институт, ответственный за стратегическое планирование или управление кадровым ресурсом региона (в задачи института входит эффективное управление региональными хозяйствующими субъектами, координация региональных органов власти посредством реализации усилий в сфере администрирования кадрового ресурса и выработки совместных решений стратегического характера);

-институт исследований процессов формирования и развития кадрового ресурса региона, которые обеспечивает учет, а также реализацию социально-экономических возможностей региона по улучшению качественных характеристик работников региона;

-антикризисные команды по администрированию кадрового ресурса в отдельных отраслях и сферах региональной деятельности в силу наличия явных возможностей повышения экономического потенциала и эффективности развития данных отраслей и сфер.

Оценка и мониторинг характеристик кадрового ресурса региона как блок модели. Значение рационального использования кадрового ресурса региона с депрессивной экономикой обуславливает взаимодействие и сочетание рыночных и государственных регуляторов рассматриваемого нами комплекса вопросов развития современной региональной экономики. В условиях меняющейся рыночной среды рациональное использование кадрового ресурса региона является непременным и важным условием обеспечения устойчивых и лидирующих позиций региона в стране и в мире.

Достигнутый уровень квалификации и компетентности работников региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов в значительной степени влияет на возможности перспективного развития региона и должен рассматриваться как важнейшая сфера формирования и умножения конкурентных преимуществ региональной промышленности и сферы услуг. Также важно отметить, что критическим фактором обеспе-

чения рационального использования кадрового ресурса региона следует считать проведение адекватной и достоверной оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса с точки зрения нахождения точек выхода для региона из депрессивного состояния.

Для проведения оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона, которые позволили бы получить всю необходимую полную и объективную оценку результатам администрирования кадрового ресурса региональными органами власти и региональными хозяйствующими субъектами, важно определить принципы и цели оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона. Оценка и мониторинг характеристик кадрового ресурса региона обеспечивают реализацию следующих взаимосвязанных задач:

-установление существующего (фактического применительно к данному моменту времени) уровня квалификации и компетентности кадрового ресурса региона посредством оценки качественных и количественных характеристик работников;

-проведение оценки и мониторинга рациональности (основных процессов) использования кадрового ресурса региона;

-установление соответствия достигнутого фактического уровня квалификации и компетентности кадрового ресурса региона, уровня рационального использования, а также требуемого кадрового ресурса стратегическим целям развития региона и выхода его из состояния депрессивной экономики.

Реализация данных целей возможна в случае соблюдения системы принципов проведения оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона, определяющих требования непосредственно к процессам оценки и мониторинга для последующего обеспечения максимально возможной объективности действий в области администрирования кадрового ресурса региона. К подобным принципам следует отнести принципы:

-комплексности, который предполагает оценку и мониторинг кадрового ресурса региона как динамичной и сложной системы. Указанный принцип отражает тот факт, что оценка и мониторинг должны охватывать качественную и количественную стороны кадрового ресурса региона, все составляющие элементы системы администрирования кадрового ресурса, позволять учесть взаимовлияние кадрового ресурса и прочих состав-

ляющих социально-экономического потенциала региональной экономики, взаимосвязь кадрового ресурса с результирующими экономическими показателями региона [17];

-объективности, который заключается в применении полной и сбалансированной системы показателей, а также разных каналов по получению информации о квалификации и компетенциях работников региональных органов власти и региональных хозяйствующих субъектов, использование всей требуемой достоверной базы информации для проведения последующего расчета показателей рациональности использования кадрового ресурса региона. Достоверность базы информации достигается посредством использования проверенных данных, путем привлечения экспертов из самых компетентных специалистов по вопросам региональной экономики и администрирования кадрового ресурса региона [18];

-сопоставимости, означающего, что результаты, которые получены в рамках оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона, могут быть эффективно применены на всех последующих этапах, связанных с разработкой и реализацией стратегии формирования и рационального использования кадрового ресурса, поскольку оценка и мониторинг являются одним из этапов важных данного процесса. Также следует отметить, что соблюдение и реализация принципа сопоставимости важны в рамках оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона с точки зрения определения соответствия фактического уровня квалификации и компетенции кадрового ресурса и прогнозируемого требуемого уровня кадрового ресурса, сопоставления фактического уровня квалификации и компетентности кадрового ресурса и достигнутого уровня рациональности использования кадрового ресурса в регионе;

-целевой установки, который означает, что методы и показатели оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса региона должны быть разработаны с учетом целевых установок оценки и мониторинга.

Важно отметить, что проведение сбора информации для последующего определения, оценки и мониторинга характеристик кадрового ресурса, затруднен, а также требует специальных социологических исследований. Отсюда, важно разработать методологический подход, в рамках которого качественные характеристики кадрового ресурса региона бу-

дут ограничиваться данными, которые отражают квалификационный и образовательный уровень работников, наличие профессиональной специальной подготовки, уровень ее продолжительности, половозрастной состав работников региона.

Литература

1. Соколов, А.Ф. Совершенствование системы управления экономикой региона в условиях развития информатизации: монография; под ред. А. Э. Калининой. - Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2013. С.207
2. Устинова, К.А. Управление человеческим капиталом как фактором инновационного развития региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. - СПб., 2014. С. 12
3. Голованова Е.Н., Лочан С.А., Хавин Д.В. Инвестиции в человеческий капитал предприятия Голованова Е.Н. учебное пособие; под общ. ред. Асаиловой А.М. ННГАСУ. Москва, 2011. Сер. Высшее образование
4. Растворцева, С.Н., Волобуев С.В. Региональная экономика: управление эффективностью: учеб. пособие. - Белгород : Константа, 2014. С.81
5. Тебоева, Ф. Т. Управление перспективными региональными инвестиционными проектами (на материалах Республики Ингушетии): автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. - Кисловодск, 2011. С. 15
6. Жильцова, Ю. В. Управление инновационно ориентированным развитием мезообразований в условиях регионализации факторов поступательной экономической динамики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. - Казань, 2011. С.26
7. Яковлева, С. В. Управление эффективностью экономики региона на основе совершенствования системы комплексной оценки потенциала социально-экономического развития: монография. - Пятигорск : РИА-КМВ, 2010. С.46
8. Бородин, А.И. Формирование устойчивого развития региональной системы на основе экономико-экологического программирования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. - Калининград, 2010. С.34
9. Францева-Костенко, Е.Е. Управление регионом в условиях экономической нестабильности: монография. - Н. Новгород : Изд-во Волго-Вят. акад. гос. службы, 2010, с.70.
10. Ксенофонтов, В.И. Теория и методология управления сбалансированным развитием регионов: монография. - Краснодар : Краснодар. ЦНТИ, 2010.

С.108

11. Лочан С.А., Федюнин Д.В. К вопросу сценарного управления продвижением продукции предприятия // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 289

12. Панасюк, М.В. Управление регионом: территориальный подход: монография. - Казань : [б. и.], 2005. С.69

13. Губайдуллина, И.Н. Повышение роли интегрированных образований реального сектора экономики в обеспечении социально ориентированного развития регионов: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. - Казань, 2011. С.16

14. Новаковская, О. А. Методологические основы управления человеческими ресурсами в предпринимательстве (региональный аспект): монография. - СПб. : СПбГУЭФ, 2001. С.92

15. Петросян Д.С., Лочан С.А. Развитие инновационной инфраструктуры регионального образовательного комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 4. С. 368

16. Глущенко, В.В. Региональные системы менеджмента: руководство и управление качеством: монография. - Кисловодск : Кисловод. ин-т экономики и права, 2007. С.126

17. Лубашев, Е.А. Социально-экономическое развитие российских регионов: экономика, управление, организация: монография. - СПб. : СПбГУЭС, 2009. с. 67

18. Мироедов, А.А. Информационное обеспечение как эволюция к новому качеству управления экономикой региона: (теория и практика) / А. А. Мироедов. - М. : Статистика России, 2009. с.126

The model of a regional mechanism of rational use of human resources in conditions of a depressed economy Zhamaldae A. Sh.

Council for study of productive forces

The article considers main components of the regional mechanism of rational use of human resources in conditions of a depressed economy. In particular, there are basic tenets on which the model is based, and disclosed its mission for the region's economy. Defined blocks of regional model of the mechanism of rational use of human resources in conditions of a depressed economy and the characteristics of their basic functions. The main blocks of the model that ensures: the planning and organization process management, reengineering and improving decision quality characteristics, as well as evaluating and monitoring the performance of the human resource of the region. Special attention is paid to the aims, principles, methods and indicators for planning and organization of rational use of human resources in the region with a depressed economy.

Keywords : human resource, region, regional mechanism, model, rational use, depressive economy.

References

1. Sokolov, AF Improving the economic management system in the region in the conditions of informatization development: monograph; ed. AE Kalinina. - Volgograd: Publishing House of Volgograd, 2013. P.207
2. Ustinova KA Human Capital Management as a factor of innovation development of the region: Author. Dis. ... Cand. ehkon. Sciences: 08.00.05. - SPb., 2014. P.12
3. Golovanov EN, Lochan SA, havin DV Investments in cheloveche-sky venture capital Golovanov EN tutorial; under the total. Ed. Asalieva AM NNGASU. Moscow, 2011. Ser. Higher education
4. Rastvortseva, SN, SV Volobuev Regional economy: councils-tion efficiency: studies. allowance. - Belgorod: Constant, 2014. P.81
5. Teboeva, FT Management promising regional inve-vestment projects (on materials of the Republic of Ingushetia): Abstract. Dis. ... Cand. ehkon. Sciences: 08.00.05. - Kislovodsk, 2011. P.15
6. Zhiltsova, V. Management of innovation-oriented development mezoobrazovany under regionalization factors translational-tional economic dynamics: Abstract. Dis. ... Dr. ehkon. Sciences: 08.00.05. - Kazan, 2011. P.26
7. Yakovlev, SV Performance Management of the regional economy on the basis of improving the system of integrated assessment of potential social and economic development: a monograph. - Pyatigorsk: RIA-CMS, 2010. P.46
8. Borodin AI Formation of sustainable development of the regional system based on economic and environmental programming: Abstract. Dis. ... Dr. ehkon. Sciences: 08.00.05. - Kaliningrad, 2010. P.34
9. Frantseva-Kostenko, EE Management in the region eco-nomic instability: a monograph. - Nizhny Novgorod: Publishing House of the Volga-Vyat. Acad. state. Service 2010, p.70.
10. Ksenofontov, VI Theory and methodology of management-bal- anced development of regions: a monograph. - Krasnodar: Krasnodar. CSTI, 2010. P.108
11. Lochan SA, Fedyunin DV On the question of scenario management promotion of enterprise // Scientific Journal ITMO. Series: Economics and Environmental Management. 2014. № 3. S. 289
12. Panasiuk, MV region Management: territorial approach: a monograph. - Kazan: [b. and.], 2005. P.69
13. Gubaidulina, IN Enhancing the role of the integrated image-ments of the real economy to provide socio-balanced, development oriented regions: Abstract. Dis. ... Cand. ehkon. Sciences: 08.00.05. - Kazan, 2011. P.16
14. Novakovskaya, OA Methodological bases chelove-cal management in business (regional aspect): monograph-phy. - SPb. : SPSUEF, 2001. p.92
15. DS Petrosyan, Lochan SA Development of innovative infra-regional tours and educational complex // Audit and financial analysis. 2014. № 4. S. 368
16. Gluschenko, VV Regional management system: User guide dstvo and quality management: a monograph. - Kislovodsk: Kislovod. Institute of Economics and Law, 2007. P.126
17. Lubashev, EA Socio-economic development of Russian regions: economy, management, organization: a monograph. - SPb. : SPbSUSE, 2009. p. 67
18. Miroedov, AA Information support of the evolution of a new quality of economic management in the region: (Theory and Practice) / AA Miroedov. - Moscow: Russian Statistics, 2009, p.126

Влияние факторов на развитие агропродовольственного рынка

Идрисова Элеонора Шамилевна, ассистент, РГАЗУ

Агропродовольственный рынок подвержен воздействию многих факторов, как стимулирующего, так и дестабилизирующего воздействия на развитие. В статье рассмотрены следующие факторы, влияющие на рынок: присоединение к ВТО, уровень доходов, характер потребления, выделены позитивные и негативные факторы развития сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае, сформулированы задачи регионального развития. Ключевые слова: агропродовольственный рынок, факторы, развитие, Краснодарский край.

В современных социально-экономических условиях развития общества, агропродовольственный рынок является одним из индикаторов развития предпринимательской активности, общества и государства. Через агропродовольственные рынки осуществляется продовольственное обеспечение населения и реализуется социально-экономическая политика.

Источником развития агропродовольственного рынка являются потребности людей. Видоизменение этих потребностей определяет новые формы общественного разделения труда, обеспечивающие развитие материального производства на основе развития производительных сил.

Агропродовольственный рынок подвержен воздействию многих факторов, как стимулирующего, так и дестабилизирующего воздействия на развитие.

Одним из факторов, воздействие которого усиливается на агропродовольственном рынке, является агропродовольственная политика, проводимая ВТО, к которой присоединилась Россия. Это может привести к росту цен на материальные ресурсы (ГСМ, сельхозтехнику, корма и др.) на внутреннем рынке до общемировых (в среднем выше на 15-20%), что приведет к росту кредитных заимствований, росту себестоимости произведенной продукции и цены, повышению риска банкротства предприятий АПК.

Состояние продовольственного рынка как сектора агропродовольственного рынка определяется показателями уровней доходов, характером потребления, текущим потреблением и накоплением, взаимосвязями между производством и потребностями населения, на которые влияют экономические, социально - демографические и психологические факторы.

Влияние изменения доходов связано со структурой потребительских расходов населения. Снижение доли средств, затрачиваемой на продовольственные товары, показывает рост материального уровня жизни населения.

Уровень расходов на продукты питания в домашних хозяйствах Краснодарского края (рис. 1) снизился с 45,2% в 2001 году до 28,9% в 2014 году, при этом из-за кризиса наблюдался рост с 31,3% в 2009 году до 33,9% в 2011 году.

Произошло снижение как потребления основных продуктов питания, так и их суточная пищевая и энергетическая ценность (на 16,03%). При этом потребление домашних хозяйств, проживающие в сельской местности, отстает от проживающих в городе и ухудшается более быстрыми темпами. В структуре потребления на селе преобладает потребление хлебных продуктов и картофеля, ниже потребление мяса и мясопродуктов, рыбы и рыбопродуктов, что во многом объясняется более низкими доходами этой категории населения, низкой покупательной способностью.

В динамике (табл. 1) покупательная способность среднедушевых доходов населения возросла за 2010-2014гг., но по отношению к 2013 г. снизилась по многим продуктам питания, что объясняется ростом цен и инфляцией из-за ослабления рубля, введением эмбарго и сменой стран-импортеров.

В табл. 2 представлены факторы, которые можно эффективно использовать для развития региона.

Перед регионом стоят разноплановые задачи: достижение самообеспечения с учетом значительного притока приезжих, определение степени приоритетности видов и



Рис. 1. Уровень потребительских расходов домашних хозяйств Краснодарского края на продукты питания, в % к итогу

На стыке проблем

Таблица 1
Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения Краснодарского края по продуктам питания, кг в месяц

Продукты питания	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014г. к 2010г., %
Говядина (кроме бескостного мяса)	93,7	87,6	90,4	107,8	114,8	122,52
Куры (кроме куриных окорочков)	161,3	178,0	197,2	229,6	233,9	145,01
Колбаса вареная I сорта	121,9	124,8	133,6	146,5	121,8	99,92
Рыба мороженая разделанная (кроме лососевых пород)	166,0	176,2	188,6	221,2	214,8	129,40
Масло сливочное	85,3	85,1	103,3	110,6	99,2	116,30
Масло подсолнечное	293,5	251,2	305,0	355,8	408,2	139,08
Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности, л.	667,7	626,5	727,5	783,7	710,1	106,35
Кисломолочные продукты, л.	502,0	479,4	533,1	583,5	532,2	106,02
Яйца куриные, десяток	522,2	521,0	571,9	583,2	591,2	113,21
Сахар-песок	475,7	498,4	702,0	824,6	781,0	164,18
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов	729,7	729,9	708,7	734,8	801,7	109,87
Крупа гречневая – ядрица	412,5	203,7	445,7	624,9	654,7	158,72
Рис шлифованный	426,0	471,9	614,7	703,3	664,8	156,06
Мука пшеничная	897,1	885,8	1077,3	1006,5	1157,1	128,98
Картофель	725,9	682,5	1153,5	1002,2	924,2	127,32
Капуста белокочанная свежая	720,3	922,7	1185,0	1279,9	1194,0	165,76
Маргарин	292,5	298,6	347,3	388,7	404,9	138,43
Водка крепостью 40% об. спирта и выше обыкновенного качества, л.	72,4	73,4	74,8	66,7	53,9	74,45

Таблица 2
Факторы, влияющие на развитие Краснодарского края

Позитивные факторы	Негативные факторы
<ul style="list-style-type: none"> - благоприятное географическое положение; - природно-ресурсный потенциал; - наличие трудовых ресурсов; - наличие свободных производственных площадей и земель сельскохозяйственного значения; - развитая инфраструктура переработки сельскохозяйственной продукции; - инвестиционная привлекательность; - проведение комплекса работ по обновлению парка основных видов сельскохозяйственных машин за счет приобретения новой, более высокопроизводительной техники; - реконструкции и модернизации животноводческих и птицеводческих комплексов; - внесение удобрений под посевы сельскохозяйственных культур; - возрождается свиноводство в сельхозорганизациях; в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах увеличивается поголовье овец и коз, кроликов; - изменение развития птицеводства края с яично-мясного направления на мясное направление привело к увеличению производства мяса птицы и увеличению его доли в общем производстве скота и птицы на убой; - обновление породного состава молочного стада значительно повлияло на увеличение надоя от одной коровы 	<ul style="list-style-type: none"> - несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы; - низкая доля промышленного производства; - низкая инвестиционная активность; - слабо развитая сырьевая база; - высокий уровень безработицы; - тенденция сокращения поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, птицы; - снижение производства говядины и телятины, молока; - сокращение производства куриных яиц; - неудовлетворительное состояние технической базы; - недостаток собственных финансовых средств для развития производства и инвестиций; - высокий процент коммерческого кредита и сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов; - неопределенность экономической ситуации в стране, высокие риски; - низкая прибыльность сельскохозяйственного производства, инвестиций в основной капитал; - недостаточный спрос на продукцию из-за снижения доходов населения в условиях кризиса.

отраслей сельскохозяйственного производства, поиск резервов увеличения объема продуктов для вывоза, повышение их качества и ассортимента, оптимизация товарных потоков; поиск ресурсов для обмена с другими регионами, изменение структуры вывоза и ввоза продовольствия.

Литература

1. Методические рекомендации по совершенствованию организации производства и предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве / Борисов М.Ю., Гиненский Р.В., Камалов М.К., Колосова Е.П., Можаяев Е.Е., Семёнов В.А., Серёгин А.В., Тарасов О.Ю., Цветков И.А. Монография - М.: Изд-во РГАУ, 2011. - 122 с.

2. Михайлушкин П. Агропродовольственный рынок: сущность и принципы организации / П. Михайлушкин // АПК: Экономика, управление. - 2011. - №8. - С.57-61.

3. Обеспечение социальной и экономической эффективности развития АПК / Е.И. Семенова, А.С. Домрачев. - М.: Изд-во РГАУ. - 154 с.

4. Потребительский рынок Краснодарского края. Аналитическая записка. Краснодар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. - 2015. - 74с.

Influence of factors on development of the agrofood market

Idrisova E.Sh.
RGAZU

The agrofood market is subject to impact of many factors, the impact both stimulating, and destabilizing on development. In article the following factors affecting market are considered: accession to the WTO, level of the income, nature of consumption. The positive and negative factors of development of agricultural production in Krasnodar Krai are allocated, tasks of regional development are formulated.

Keywords: agrofood market, factors, development, Krasnodar Krai.

References

1. Methodical recommendations about enhancement of production organization and business activity in agricultural industry / Borisov M. Yu., Gineny R. V., Kamalov M. K., Kolosova E.P., Mozhaev E.E., Semyonov V.A., Seryogin A.V., Tarasov O. Yu., Tsvetkov I.A. The monograph - M.: RGAZU publishing house, 2011. - 122 pages.
2. Mikhailushkin P. Agrofood market: essence and principles of the organization / P. Mikhailushkin / agrarian and industrial complex: Economy, management. - 2011. - No. 8. - Page 57-61.
3. Ensuring social and cost efficiency of development of agrarian and industrial complex / E.I. Semenova, A.S. Domrachev. - M.: RGAZU publishing house. - 154 pages.
4. Consumer market of Krasnodar Krai. Analytical note. Krasnodar: Territorial authority of Federal State Statistics Service in Krasnodar Krai. - 2015. - 74 pages.

Экономические аспекты развития предприятий угольной промышленности: теоретико-методологический подход

Афони́на Е.В.
преподаватель АНОО ВО «Одинцовский гуманитарный университет»

В статье показана динамика организационно-экономических характеристик предприятий угольной промышленности, определено значение размеров предприятий как одной из значимых организационно-экономических характеристик, определяющих особенности экономики, организации и управления предприятиями отрасли, показана изменившаяся роль малых предприятий в современных условиях в развитии угольной промышленности.

Ключевые слова: угольная промышленность, акционерные общества, холдинги, малые предприятия, интеграция предприятий.

Угольная промышленность является важным элементом экономики Российской Федерации. Уголь используется, во-первых, как топливо на тепловых электростанциях, во-вторых, является технологическим сырьем в других видах экономической деятельности (металлургии, химической промышленности и пр.) для производства более 400 видов продукции (кокс, растворители, пластмассы, красители, взрывчатые и лекарственные вещества и пр.), востребованной рынком; в-третьих, является стратегическим сырьем и экспортируется в другие страны мира. В связи с этим велика экономическая и социальная значимость отрасли.

Роль угольной отрасли стала повышаться в конце XX века. Основными причинами были рост цен на нефть на мировом рынке и повышение спроса на электроэнергию, значительная доля которой вырабатывается на тепловых электростанциях. Условия функционирования предприятий и организаций угольной промышленности в рыночной экономике кардинально изменились. Объемы добычи сырья и производства продукции определяются потребительским спросом и непосредственно зависят от качества продукции.

В результате реструктуризации, проведенной в отрасли, удалось преодолеть ряд негативных тенденций, среди которых – низкая производительность труда, высокий износ оборудования, техническая отсталость, большое количество нерентабельных шахт и производств и пр. Но имеется целый ряд нерешенных вопросов, среди которых – неразвитая транспортная инфраструктура, импортозамещение, разработка и внедрение инноваций, решение экологических вопросов, переработка отходов основного производства и рекультивация земель, формирование малой энергетической генерации и др., которые можно решить с помощью организационно-экономического механизма, объединяющего интересы предприятий и организаций разной формы собственности, размеров, способов интеграции и организации бизнес-процессов.

Угольная отрасль включает ряд подотраслей: угледобыча, переработка (обогащение и брикетирование) углей, шахтостроение, угольное машиностроение, отраслевую науку. Уголь добывают в семи федеральных округах и 85 муниципальных образованиях. В угольной промышленности осуществляли деятельность 215 угледобывающих предприятий, действующих в 2013 г., сгруппированных по регионам (табл. 1).

Проведенные преобразования в угольной промышленности сократили количество действующих нерентабельных шахт. К примеру, полностью закрыт Московский бассейн, в котором добывалось около 10 % угольной продукции. Остановлена работа в Воркутинских шахтах, которые добывали 10-12 млн тонн угля.

В настоящее время в угольной промышленности осуществляют деятельность организации разной формы собственности (частной, муниципальной и совместной российской и иностранной), размеров (крупные, средние и малые) и организационно-правовой формы хозяйствования (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью). Часть предприятий и организаций объединены в компании холдингового типа. В табл. 2 представлены крупные компании угольной промышленности России.

Одной из крупных компаний не только на отечественном, но и на мировом рынке является ОАО СУЭК (г. Москва), которая входит в десятку мировых лидеров по объемам добычи угля. Компания поставляет более 30 % энергетического угля на внутренний и 25 % на внешний рынки. В структуру компании входят 17 угольных разрезов и 12 шахт, расположенных в 7 регионах страны (Кемеровской области, Красноярском, Забайкальском, Приморском и Хабаровском краях, Республиках Бурятия и Хакасия). Компания состоит из организаций, которые, во-первых, осуществляют добычу и обога-

На стыке проблем

Таблица 1

Количество угледобывающих предприятий России
Источник: составлено автором по данным Росстата [2].

Федеральный округ, субъект федерации	Количество предприятий		
	всего	шахт	разрезов
Российская Федерация	215	90	125
в том числе:			
Северо-Западный (о. Шпицберген, Республика Коми)	8	7	1
Центральный (Тульская обл.)	1	-	1
Южный (Ростовская обл.)	11	11	-
Приволжский (Оренбургская обл.)	1	-	1
Уральский (Свердловская обл., Челябинская обл.)	3	1	2
Сибирский, в том числе:	147	63	84
Кемеровская обл.	109	60	49
Республика Хакасия	6	2	4
Красноярский край	15	1	14
Новосибирская обл.	1	-	1
Алтайский край	1	-	1
Республика Тыва	1	-	1
Иркутская обл.	5	-	5
Республика Бурятия	4	-	4
Читинская обл.	5	-	5
Дальневосточный, в том числе	60	9	51
Республика Саха (Якутия)	12	2	10
Сахалинская обл.	15	2	13

Таблица 2

Крупные компании угольной промышленности России, 2013 г.
Источник: составлено автором по материалам [7].

№ п/п	Наименование организаций	Объем добычи угля, млн. тонн	Оборот, млрд руб.	Количество работающих, тыс. чел.
1.	ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК)	96,5	172,8	33
2.	ОАО «Кузбасразрезуголь»	43,9	50	25
3.	Компания «СДС-Уголь»	25,7	30	13
4.	Компания «Востсибуголь»	15,7	10	5
5.	Компания «Южный Кузбасс»	29,1	15,1	8,6

щение угля (АО «Разрез Тунгуйский», АО «Разрез Березовский», ООО «Читауголь», АО «Разрез Харанорский» и др.); во-вторых, занимаются сбытом угля; в-третьих, осуществляют сервисные услуги; в-четвертых, организуют транспортировку угля и пр.

ОАО СУЭК увеличила добычу угля в 2013 г. до 98,9 млн т, что на 28,5 тыс т (или на 40 %) больше по сравнению с 2005 г. Компания большую часть угля (71 %) добывает открытым способом, что является менее травмоопасным и более рентабельным.

В компанию входят также 10 обогатительных фабрик, которые высокозольный уголь превращают в качественное и конкурентоспособное топливо экспортного класса. За последние 10 лет объем обогащения увеличился в 3,2 раза (до 33,3 млн тонн). Доля обогащенного ка-

менного угля увеличилась на 24,5 % (с 30 до 54,5 процентов). [3]

Крупной компанией является ОАО «Кузбасразрезуголь», специализирующаяся на добыче угля открытым способом и ведении работы в шести угольных разрезах (Талдинский, Бачатский, Краснобрдский, Кедровский, Моховский, Калтанский). В 2013 г. компания добыла более 43 млн. тонн угля, большая часть от общего добытого объема была отправлена на экспорт.

Третье место среди крупных организаций занимает компания «СДС-Уголь», которая на экспорт поставляет около 90 % угля. В компанию входят 4 угольных разрезов и более 10 шахт.

В компанию «Востсибуголь» входят 7 угольных разрезов, обогатительная фабрика и рудоремонтный завод. Компания обеспечивает углем ОАО «Иркутс-

кэнерго», предприятия Приангарья и осуществляет поставки в другие регионы страны.

Замыкает группу крупных угольных компаний ОАО «Южный Кузбасс» дочернее общество ОАО «Мечел-Майнинг». В нее входят 3 разреза, 3 шахты, 4 фабрики по обогащению и переработке угля. Добыча компании по итогам 2013 г. увеличилась на 6,8 % (до 15,1 млн т), а выручка снизилась на 7,9 %, что непосредственно оказало влияние на отрицательные финансовые результаты компании – убыток составил 1,755 млрд руб. против полученной в 2012 г. прибыли в размере 4,035 млрд руб. [4]

Таким образом, проанализировав деятельность основных крупных компаний по угледобыче и углепереработке следует отметить, что в целом добыча угля повышается. Растут его экспортные поставки. Но имеются ряд проблем, затрудняющих текущую деятельность и возможность дальнейшего развития угледобывающих и углеперерабатывающих организаций – переработка отходов основного производства, решение социальных вопросов по трудоустройству высвободившихся работников при закрытии шахты и др. Данные вопросы могут решать малые предприятия, осуществляющие деятельность в угольной отрасли и сопряженных отраслях.

Но малые предприниматели в угольной промышленности находятся в худших условиях по сравнению с крупными предприятиями и им гораздо сложнее «выжить» в рыночных условиях. Причинами низкой жизнеспособности таких предприятий в угольной промышленности являются:

- ограничение доступа на рынок ресурсов (по причине небольших партий при поставке продукции);
- небольшие масштабы производства, которые ограничивают выбор поставщиков ресурсов и увеличивают зависимость от источников сырья;
- низкая дисциплина поставок;
- отсутствие длительных договорных связей;
- более высокие накладные расходы (на транспортировку, хранение и пр.).

Следовательно, важна интеграция крупных и малых предприятий в угольной промышленности, которая будет способствовать росту объемов выпускаемой продукции, более полному удовлетворению потребительского спроса и решению вопроса импортозамещения. Среди способов решения данной проблемы перспективным является развитие суб-

подрядных, контрактных отношений.

Предприятия малого бизнеса, задействованные в субподрядных отношениях, осуществляют часть своей деятельности в рамках узкой специализации, в результате которой достигаются намеченные результаты за счет эффекта разделения труда. Часто малые предприятия выполняют лишь одну операцию в технологическом процессе, который осуществляет крупная компания. Заказчики, заинтересованные в таком субподряде, предоставляют компаниям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию продукции [1, с. 8].

Одним из требований к субподрядчику является качество изготавливаемой продукции и соблюдение сроков поставок. Поставка деталей в строгом соответствии с графиком позволяет организациям-заказчикам сокращать складские и страховые запасы, традиционные для отечественных предприятий, что высвобождает оборотные средства и повышает эффективность деятельности в целом.

Крупные организации угольной промышленности, выбрав надежных субподрядчиков, стараются закрепить с ними связи на основе длительных контрактов. В это время они повышают технический уровень предприятия-подрядчика, квалификацию его кадров, что приводит к улучшению качества выпускаемой продукции и росту финансовых результатов.

Следует отметить, что практический опыт становления малого бизнеса в развитых странах различен, но общим является то, что подавляющая часть таких промышленных предприятий формировалась на основе кооперационно-интеграционных связей с крупными предприятиями.

Широкую известность получили эксперименты, проводившиеся на металлургических комбинатах в рамках создания разветвленных сетей малых предприятий, которые участвовали в ремонте оборудования, замене запасных частей. Также они были задействованы в производстве опытных образцов продукции, участвовали в доведении ее до промышленного производства. Некоторые предприятия специализировались на сборе предложений по рационализации производства, оказании различных услуг промышленного характера предприятиям и организациям непромышленной сферы. Положительный характер кооперационного

сотрудничества основан на формировании отлаженной системы помощи внутри объединения в повышении технического уровня производства, рационализации и улучшении условий труда, налаживании новых производств, подготовке кадров [5, с. 382].

В современной экономике существуют следующие формы интеграции и производственного сотрудничества малого и крупного бизнеса:

1) промышленные кластеры, основанные на объединении территориально предприятий всех размеров, в которых малые предприятия осуществляют инновационные разработки с последующей передачей результатов (новшеств) крупному предприятию для использования в производстве, управлении и реализации;

2) субконтракция – выпуск определенной продукции небольшими партиями для крупного бизнеса;

3) франчайзинг – расширение бизнеса на основе предоставления технологий, сырья, производственного оборудования, бренда;

4) венчурные предприятия – разработки инноваций на базе малого предприятия с привлечением к финансированию крупного бизнеса;

5) лизинговая форма сотрудничества – передача в аренду малому бизнесу оборудования, техники, транспортных средств;

6) бизнес-инкубаторский вид взаимодействия, основанный на формировании бизнес-инкубаторов на базе крупных предприятий, которые вовлекают малый бизнес в производственно-технологический процесс для реализации конкретных (как правило, вспомогательных) функций [6, с. 114-115].

Таким образом, в угольной промышленности, в основном, осуществляют деятельность крупные организации. Но мировая практика доказывает, что симбиоз крупного, среднего и малого бизнеса всегда способствует повышению эффективности хозяйствования всех субъектов рыночной экономики. К тому же, крупное и малое производство даже в рамках одной отрасли не являются взаимозаменяемыми. И отсутствие одного из этих субъектов хозяйствования – это, как правило, незаполненная продукцией ниша на рынке и снижение эффективности производства на предприятиях и в отрасли в целом.

В угольной промышленности симбиоз малого и крупного сектора позволяет достичь следующих целей:

- увеличение объемов и глубины переработки сырьевых ресурсов;
- разработка и внедрение новых технологий в производство;
- увеличение объемов реализации продукции за счет расширения ассортимента и доли сегментов на рынке;
- освоение новых бизнес-схем и бизнес-процессов, снижающих производственные, коммерческие и транзакционные издержки;
- диверсификация производства за счет глубокой переработки сырья;
- рациональное использование природных ресурсов;
- снижение нагрузки на природу.

К тому же, организационно-экономический механизм сформированный в таком симбиозе (взаимодействии предприятий, разных по размерам, возможностям и пр.) за счет своих элементов и инструментов всегда способствует наиболее полной реализации интересов всех субъектов хозяйствования.

Литература

1. Зильберова, И.Ю. Организационно-экономические аспекты формирования системы взаимодействия малых предприятий строительного комплекса: монография / И.Ю. Зильберова, Е.А. Томашук, Е.В. Виноградова. – Ростов н/Д: Рост. Гос. строит. Ун-т, 2013. – 116 с.
2. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 573 с.
3. Официальный сайт АО СУЭК <http://www.suek.ru/assets-operations/manufacturing-and-processing/>
4. Чистый убыток «Южного Кузбасса» в 2013 г. по РСБУ – 1,1 млрд руб [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://1prime.ru/companies20140313/780152612.html> (Дата обращения 14 марта 2014 г.)
5. Шамхалов, Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. – М.: Изд-во «Экономика», 2000. – С. 382.
6. Шиганов, В.В. Государственное регулирование развития малых предприятий в промышленности России и за рубежом: методология, теория и практика: монография / В.В. Шиганов. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2010. – 180 с.
7. Экономика России, цифры и факты. Угольная промышленность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/10449-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-5-ugolnaya-promyshlennost> (Дата обращения 08.02.2015 г.)

Economic aspects of the development of the coal industry: a theoretical-methodological approach

Afonina E.V.

Odintsovo humanities university

The article shows the dynamics organizationno-economic characteristics of the coal industry, is set to the size of enterprises as one of the most important organizational and economic characteristics that define the features of economy, organization and management of enterprises of the industry, illustrates the changing role of small enterprises in modern conditions the development of the coal industry.

Key words: coal mining, joint stock companies, holding companies, small businesses, enterprise integration.

References

1. Zilberova, I.Yu. Organizational and economic aspects of forming of system of interaction of small enterprises of a construction complex: monograph / I.Yu. Zilberova, E.A. Tomashuk, E.V. Vinogradova. – Rostov N / D: Growth. State. builds. Un-t, 2013. – 116 pages.
2. Russia in figures. 2013: Krat.stat. сб. / Rosstat. – M, 2013. – 573 pages.
3. Official site of JSC SUEK <http://www.suek.ru/assets-operations/manufacturing-and-processing/>
4. Net loss of «the Southern Kuzbass» in 2013 under RAS – 1,1 млрд руб [An electronic resource]. Access mode: <http://1prime.ru/companies20140313/780152612.html> (Date of the address on March 14, 2014)
5. Shamkhalov, F.I. Gosudarstvo and economy: interaction bases. – M.: Ekonomika publishing house, 2000. – Page 382.
6. Shiganov, V. V. state regulation of development of small enterprises in the industry of Russia and abroad: methodology, theory and practice: monograph / V. V. Shiganov. – Murmansk: MGTU publishing house, 2010. – 180 pages.
7. Economy of Russia, figures and facts. Coal industry [An electronic resource]. Access mode: <http://utmagazine.ru/posts/10449-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-5-ugolnaya-promyshlennost> (Date of the address 2/8/2015)

Творческий путь профессора Сергея Сергеевича Васильева (1904–1999)

С.С. Васильев поступил в Московский университет на естественное отделение в 1920 г., окончив его в 1924 г. по специальности «физикохимия». В 1925 - 1928 гг. он работал в Биохимическом институте Наркомздрава, а в 1928 г. перешел в Химический институт им. Л.Я. Карпова, в лабораторию физической химии, которой заведовал А.Н. Фрумкин. В это время опубликована их совместная работа по адсорбционной химии.

В 1931 г. С.С. Васильев поступил старшим научным сотрудником на кафедру теплофизики физического факультета МГУ, которой заведовал профессор А.С. Предводителев, и по совместительству - в лабораторию неорганического катализа химического факультета, которой заведовал Н.И. Кобозев. В обеих лабораториях работа велась по договорам с промышленностью.

В это же время С.С. Васильев становится руководителем группы электросинтеза сектора катализа в Государственном институте азота. В задачу группы входило изыскание способов понижения расходов электроэнергии на процесс получения окислов азота в электрическом разряде.

По представлению директора Института химии МГУ профессора А.В. Раковского в 1935 г. С.С. Васильев был утвержден без защиты диссертации по совокупности опубликованных научных работ в ученой степени кандидата химических наук и в ученом звании доцента. В 1941 г. в Институте органической химии АН СССР, директором которого был академик А.Н. Несмеянов, С.С. Васильев защитил докторскую диссертацию на тему «Кинетика реакций в электрических разрядах» и был утвержден ВАК в ученой степени доктора химических наук и ученом звании профессора.

Председатель Московского отделения Всесоюзного общества им. Д.И. Менделеева Н.Д. Зелинский в 1943 г. предложил С.С. Васильеву стать ученым секретарем Отделения, а также принять должность и.о. директора Общественного университета им. акад. Н.Д. Зелинского. В задачу этого университета входила подготовка кандидатов наук из числа работников промышленности, а также проведение хозяйственных договоров по специальным техническим вопросам. Работа в указанной должности давала возможность С.С. Васильеву распоряжаться финансовыми средствами Университета по так называемому «безлюдному фонду», т.е. по своему личному усмотрению. Эту возможность он использовал для заключения договоров с военной промышленностью, а также на изготовление уникальных приборов для лабораторий строящегося здания Химического факультета МГУ. В указанной деятельности он проявил себя как организатор специального научного производства, сохраняя при этом неизменный интерес к научной и педагогической деятельности.

В 1951 г. С.С. Васильев возглавил кафедру физики в Московском технологическом институте легкой промышленности, которой заведовал до 1979 г., где им была создана сильная школа теоретиков и экспериментаторов по изучению явлений физикохимии электрических разрядов, массо - и теплообмена. В своей научной методологии С.С. Васильев всегда придерживался указания, изложенного Декартом в его сочинении «Рассуждение о методе» (1637 г.): «стремиться к ясности собствен-

ных мыслей и четкости их выражения». С.С. Васильев считал важным, что Декарт дал строгое определение «материи» как пространственно ограниченной субстанции, противопоставив ему понятие «мышление», которое пространственно неограниченно.

Много принципиально нового внес С.С. Васильев в исследование химического действия и физических свойств электрических разрядов. Им был введен новый параметр - обратная величина скорости газа в разряде. Тогда для каждой электрогазовой реакции можно составить кинетическое уравнение, в котором вместо величины мощности разряда будет входить параметр, характеризующий интенсивность воздействия данного разряда на протекающую в его зоне реакцию. Этот метод оказался продуктивным, так как в зоне холодных тлеющих разрядов активацию молекул производят быстрые электроны, электронная температура которых намного превышает молекулярную температуру газа, образующего разрядную плазму. Развитие указанного метода позволило произвести анализ результатов применения двухзондовой методики электронной температуры до давления 100 Торр, разработать спектроскопические методы определения электронной температуры и проанализировать ряд других явлений физикохимии электрических разрядов.

С.С. Васильев решил задачу вычисления общих интегралов кинетики цепных процессов, сопровождающихся разветвлением цепей, которая была завершена к 1955 г. Было показано, что известные ранее кинетические уравнения А.В. Раковского, Б.В. Ерофеева, Н.Н. Семенова и Н.С. Акулова являются частными случаями решений, полученных С.С. Васильевым. Эти уравнения (С.С. Васильев «Основные уравнения цепных реакций») были включены Н.Н. Семеновым в сборник работ, за которые он получил Нобелевскую премию.

Значительный вклад внес С.С. Васильев и в теорию массо- и теплообмена. Он ввел представление о «турбулентной диффузии» и «турбулентной теплоотдаче», что позволяет довольно просто вычислять скорость протекания процессов.

Исследуя возможности применения химии и физики в биологии, С.С. Васильев установил, что малые концентрации органических молекул различного строения приводят к снижению температуры коагуляции белка. Также было установлено, что

спирты действуют на коагуляцию белков как катализаторы. Такие же молекулы, как сульфосалициловая кислота, коагулируют белок, необратимо связываясь с ним. При воздействии же малых концентраций солей серебра или золота раствор белка не коагулирует даже при кипячении. Это позволяет подойти к объяснению гомеопатических свойств серебра или золота.

Известно, что живые организмы функционируют не как «тепловые», а как «фото - или хемо-динамические» системы. К таким системам принадлежат гранулы хлоропластов и митохондрии. Анализируя функции таких «хемодинамических структурных ансамблей», С.С. Васильев установил, что в них может осуществляться «циклизация неравновесной энергии», при которой возникает электрическое перенапряжение в ансамбле, невозможное в молекулах. Поэтому молекулярная биология, рассматривающая живые организмы как «диссипативные системы», должна представлять живые организмы как «системы резонансные», в которых могут протекать совершенно особые процессы.

В области теории относительности С.С. Васильев обратил внимание на то, что А. Эйнштейн особо подчеркивал, что скорость кванта света, в отличие от скорости других материальных тел, не зависит от скорости движения источника, из которого квант вылетает. Поэтому время и размеры тел, измеряемые наблюдателями, находящимися в разных инерциальных системах, оказываются различными, хотя время и размеры тел сами по себе для каждой системы не меняются. Анализируя эти положения, С.С. Васильев показал, что если представить себе две инерциальные системы, движущиеся прямолинейно и равномерно, но с разной скоростью, параллельно друг другу на весьма близком расстоянии, так что временем возможного обмена электромагнитными сигналами между этими системами можно пренебречь, то можно построить наглядные схемы таких сигналов, позволяющие объяснить так называемые «парадоксы СТО». Также можно приближенно вывести закон эквивалентности массы и энергии для случая движения заряженных частиц в ускорителях.

Научные, научно-педагогические произведения профессора Васильева С.С. по-прежнему пользуются неизменным интересом, широко востребованы, читаемы студентами и научными сотрудниками.

*Шапкарин Игорь Петрович
к.т.н., профессор*

Definition of directions of territorial development of the Republic of Bashkortostan in the conditions of innovative economy. Valinurova L.S., Iskhakova E.I., Kazakova O.B., Kotov D.V., Kuzminykh N.A.	2	Applying Balanced Scorecard to Reputaion Management Logunova O.E.	61
The role of innovative component in ensuring economic security Alexandrova A.I.	8	To increase the loyalty of bank customers through partnerships with retail Radchenkov S.M.	66
The development of a network of centers of collective use of scientific equipment as an effective tool in decision the priority research tasks Kravchenkov A.A., Baranov S.I., Vasin A.A., Sidorcova O.O.	11	Systematic analysis of marketing paradigms Syaglova Yu.V.	70
The development of leasing as a form of investment activity in the hotel business Kazakova A.V., Sharapov M.M., Hodursky D.M.	14	Anti-crisis management of industrial enterprise Filatov E.A., Dykusova I.G.	74
The quantity theory of money in the Russian reality Yakimenko I.V., Rykalin A.S.	16	Analysis of level innovative development Siberian federal district regions Alexeev S.G.	78
Classification criteria and various consumers of educational services as the factors of its progress Breze J.V.	21	Geographic Information System as innovative approaches to the optimization of water use in the irrigation of the Fergana valley Nikanorova A.D., Dronin N.M.	83
Sphere of the budgetary financing: some problems of ensuring its economic security Yanishevskaya Ya.A.	25	The development of the investment process in the Far East in the years 2001-2013 Fedorov I.V.	87
Risk management in development of the market of franchasing services Latkin A.P., Belenets P.S.	30	Instruments of comparison of cumulative cost of possession of alternative options of development of IT infrastructure of bank. Tsvetkov A.V.	91
Basic methodological principles of social and labor mobility modeling Korneeva E.I., Korneev M.Yu., Novgorodceva T.Yu.	35	Devices and systems (processes) of industrial ventilation Belekhov A.N.	95
Social and economic bases of utilization of the chemical weapon in the Russian Federation Golubtsov S.A.	39	Issues of development of approach to the determination and substantiation of the contract price in public procurement Zavidey S.V.	99
Industrial equilibrium and sustainable economic development Zhukov K.G.	41	Problems of formation and implementation in industrial policy Jia Yushu	101
Global nuclear power generation industry: the branch current state and future development review Modnikova S.Yu.	46	A glimpse into the history of charity Bryzgalova V.A.	106
The role of agro industry in the development of international trade for the Republic of Cote d'Ivoire. Diega Patrick Hermann Wahi	50	Structure and methodology of strategic management Guzhina G.N., Kuzmina A.A.	110
Continuity in the family business Volkov D.A.	54	National atiken in business. Majewska E.V.	114
Modeling of operated functioning of the industrial enterprise Gevak A.N., Martinov L.M.	59	The model of a regional mechanism of rational use of human resources in conditions of a depressed economy Zhamaldaev A.Sh.	117
		Influence of factors on development of the agrofood market Idrisova E.Sh.	124
		Economic aspects of the development of the coal industry: a theoretical-methodological approach Afonina E.V.	127