

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт стран СНГ, Российская инженерная академия (РИА)

Содержание

НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Технологии и финансы: Первый технологический уклад. *Динец Д.А., Сокольников М.А.* 2
Модель стабильного экономического роста при переходе к новому технологическому укладу. *Конотопов М.В., Новицкий Н.А.* 6

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Модель «тройной спирали» как механизм инновационного развития агропромышленных кластеров РФ. *Бондаренко Н.Е., Максимова Т.П.* 14
Инновационная активность как основа эффективного развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды. *Смирнов Е.А.* 21

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Особенности рынка российских корпоративных еврооблигаций. *Багрей И.Ю.* 25
Факторы интенсивности инновационных процессов на разных уровнях экономической системы. *Хавин Д.В., Горбунов С.В., Колосова Т.В.* 30
Аналитическое обеспечение внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности. *Колесов Е.С.* 33
Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив. *Петухова Ж.Г.* 41

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Влияние санкций на состояние российского продовольственного рынка. *Матвеева Н.В.* 48
Экономический анализ в рамках треугольника: инновации, нефтяной сектор и иностранный капитал. *Гасымов А.Ф.* 51
Вопросы обеспечения энергетической безопасности государств. *Полаева Г.Б., Ямбарышева А.А., Михайлова А.Д.* 55
Сфера услуг в экономике Китая начала XXI века. *Ци Вэйчао* 60

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Бизнес-интеллект в стратегическом управлении и экономическом анализе. *Митрович С.* 63
Проблемы использования IT-аутсорсинга и возможные пути их решения в России. *Лисицын М.О.* 68
Массмедиа в системе политического управления. *Ситников Н.А.* 74

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Оценка инновационной активности и научного потенциала региона. *Алексеев С.Г.* 77
Концептуальные основы взаимодействия органов власти и предпринимательских структур на региональных рынках. *Левин Ю.А., Лебедев Н.А.* 83
Анализ факторов, влияющих на технологическое развитие предприятий лесопромышленного комплекса в регионе. *Беляков Г.П., Поконов А.А.* 88
Анализ основных условий обеспечения развития новой модели государственной социальной политики в Российской Федерации. *Мичович П.* 95
Проблемы и перспективы создания территорий опережающего социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе. *Халова Г.О., Копылова А.С., Савина А.А.* 101

«Грязные деньги»: риски вовлечения банков в сомнительные схемы отмывания.

Кузьменко Е.Б. 108
Ключевые аспекты инвестиций в развитие человеческого капитала. *Макарова А.Н.* 118
Развитие методической базы оценки эффективности деятельности государственных органов власти города Москвы. *Сапожникова Е.Е.* 122

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Математическое описание вибрации вала насоса. *Татлыев Р.Д.* 127
Сайклинг-процесс в динамических моделях разработки газоконденсатного месторождения. *Скиба А.К., Злотов А.В.* 131
Историко-архивное исследование биографии религиозного философа И.П. Четверикова. *Сизинцев П.В.* 135
Влияние корпоративного устойчивого развития на капитализацию. *Степанов А.Ю.* 139
Эффективная модель брендов российских вузов и система управления их развитием на основе системного подхода. *Федорова А.В.* 144
О социальных и экономических факторах развитие сельских территорий Республики Башкортостан. *Сагатгареев Р.М.* 149
Режим инфляционного таргетирования для управления денежно-кредитной политикой. *Усманов И.С.* 156
Управление кредитным портфелем банка в условия нестабильного курса национальной валюты. *Дадыко С.И., Мандрюк В.В.* 163
Хеджирование портфеля корпоративных облигаций путем построения нейтральной по отношению к кредитному риску арбитражной модели. *Подлужный С.С.* 170
Влияние уровня аэрионизации на умственную работоспособность студентов. *Попова Т.В.* 175
Технологические уклады и проблема утилизации бытовых отходов: научно-исторический аспект. *Челноков В.В., Глушко А.Н., Матасов А.В.* 179
Системный подход в исследовании процесса создания и функционирования пространственно-локализованных экономических систем. *Елкина Л.Г., Косьяненко Н.Г.* 186
К вопросу разработки модели управления промышленным предприятием в условиях роста конкурентной среды. *Ржевский Р.А.* 192
Инновационная восприимчивость типовых организационных структур. *Зотов В.М.* 197
Теоретические аспекты экономического механизма управления. *Мумладзе Р.Г., Васильева И.В., Алешина Т.Н.* 201
Оценка инновационной деятельности в экономической системе. *Зарянкина О.М.* 206
Анализ взаимосвязи эффективности банков и рынка недвижимости. *Станкевич И.А.* 209

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

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

Редакционный совет:

Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финунверситет); **Геронина Н.Р.**, д.э.н., проф., ректор (Московский банковский институт); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Куртин А.В.**, к.э.н., доц., первый зам. пред. правления (ПФР); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **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" (Финунверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства)

Международный совет:

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

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф., начальник Управления туризма Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма города Москвы; **Дегтева О.А.**, к.э.н., доц., первый проректор (НОУ ВПО «КИПТ»); **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»); **Каммаев 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.
Ответственный секретарь:
Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,

117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

30.09.2016. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

Технологии и финансы: Первый технологический уклад

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

Сокольников Максим Александрович, академический советник секции Новых технологических укладов, Российская инженерная академия, email: SokolnikovMaximA@gmail.com

Теория технологических укладов возникла в связи с необходимостью объяснения неравномерности развития экономики, в которой чередуются кризисы, периоды роста и затишья. Эта неравномерность, согласно теории технологических укладов, объясняется замещением одних доминирующих в экономике технологий другими. Смена этих доминирующих технологий обусловлена как собственно ходом научного прогресса, так и готовностью финансово-экономической сферы к переходу. Таким образом, для понимания картины происходящего при смене технологических укладов необходимо отслеживать как развитие технологий, так и процессы, происходящие в финансовой сфере. Эта статья открывает цикл статей «Технологии и финансы» который ставит перед собой целью дать два взгляда на каждый технологический уклад и описать развитие и становление научно-технологической мысли и финансовых потоков.

Ключевые слова: Технологический уклад, ключевая технология, механизация, текстильная промышленность, промышленная революция, финансовые потоки, кризис, капитал

Технологическое развитие в период перехода к первому ТУ.

Развитие технологического уклада берет свое начало с ключевой технологии, развитие которой, начинаясь в одной отрасли постепенно расширяется на все остальные. Это не обязательно единичное открытие, которое можно приписать одному человеку, хотя это было бы намного удобнее. Это может быть чередой небольших инноваций в уже существующем процессе, приводящей в итоге к глобальным последствиям. Возьмем переход к первому технологическому укладу от доиндустриального общества. По современным научным справочниками и ресурсами начало первому технологическому укладу положило изобретение Джеймсона Харгривса в 1764г. Этим изобретением была механическая прядильная машина. Ее внедрение повысило эффективность работы одного прядильщика примерно в 6 раз.

Но можно ли и честно ли считать именно его изобретение началом промышленного переворота?

Основная суть первого технологического уклада переход от ручного труда к машинному. Что бы механизировать любой сложный процесс, особенно на уровне технологий восемнадцатого века, необходимо этот процесс разложить на простейшие действия. Разделение труда на простейшие составляющие не было самостоятельной целью. Но начиная с 14 века в Италии начали возникать мануфактуры. Главная их особенность, позволившая в дальнейшем произвести индустриальную революцию и переход к первому технологическому укладу – разделение труда. На мануфактурах, в отличие от классических на тот момент цеховых производств, для повышения эффективности максимально использовались принципы разделения труда, при которых каждый работник был специализирован на одной части производственного цикла. Эта специализация работников в выполнении простейших процедур с максимальной эффективностью тем самым увеличивала эффективность производства в целом. Уже затем после того, как сложные процессы многократно были разбиты на более простые, появлялись люди, желавшие повысить эффективность этих простейших процессов. Они постепенно механизировали простейшие процессы производства, Первой механизированной отраслью стала текстильная промышленность. Эта промышленность состояла из двух частей. Одна из которых – ткачество, была намного эффективнее с точки зрения применения человеческого труда, нежели вторая – прядение. На одного ткача зачастую трудилось несколько прядильщиков, поставляя ему сырье, более того зачастую ткачи просто не могли обеспечить себя необходимым им количеством пряжи. Эти факторы стимулировали развитие прядильного труда и его полную механизацию.

Ступени механизации прядильного труда: 1530г Юргенс из Брауншвейга (каменотес) изобретает ножной привод для прялки, освобождая обе руки для работы с пряжей (Преобразование возвратно поступательного движения во вращательное). В 1741г Джон Вайт изобретает вытяжной механизм, заменяющий руки женщины, вытягивавшие и частично скручивающие пряжу. Но у данного

изобретения был недостаток. Пряжа должна была быть уже с подготовленными волокнами, частично вытянутыми. Несмотря на данный недостаток именно изобретение Джона Вайта Карл Маркс считает родоначальником промышленной революции. Джон Вайт продал свое изобретение Льюису Паулю и затем они создали машину подготавливающую шерсть для их прялки. Таким образом все составляющие прядения были механизированы, но машина была слишком дорогой и громоздкой и не получила распространение. 1764г – Джеймс Харгривс модифицировал прялку, сделав ее доступнее, при этом встретив большое сопротивление от традиционных производителей. В его машине человек играл уже только роль двигательной установки. Так же важным было то, что один рабочий мог обслуживать более одного веретена. Уже к девяностым годам было изготовлено более 20 тысяч самопрялок. Так была произведена первая машина, получившая массовое распространение. 1769г получен патент на прядильную машину Аркрайта, в которой реализован принцип непрерывного производства и уже через 2 года в Кромфордте (Великобритания) открывается первая фабрика, на которой данные машины приводились в действие водяным колесом, а человеку оставалось только следить за подачей материала и соединять порванные нити. Ричард Аркрайт вошел в историю не только своей фабрикой, его славу подвергли сомнению и обвинили в воровстве изобретений. Уже в 1785 году аннулировали все его патенты. Карл Маркс описывал его как «величайшего вора и самого низко субъекта».

Кто из этих людей может стать отцом той технологии, которая привела нас к индустриальной революции и первому технологическому укладу, может быть много мнений. Авторы склонны согласиться с Карлом Марксом, т.к. считают,

что основным достижением был именно переход к полностью механизированному процессу производства, в котором не осталось места для сложного ручного труда. Хотя дальнейшие усовершенствования, позволившие широко применять данное изобретение очень важны для наступления первого технологического уклада, но тем не менее точку в механизации процесса поставил Джон Вайт.

В скором времени успешный опыт механизации процессов в текстильной отрасли не мог быть не замечен предприимчивыми и изобретательными людьми. Более того, мануфактурное разделение труда было распространено не только в текстильной отрасли. Все направления промышленной деятельность начали движение по механизации процессов и снижению доли ручного труда с целью повторить успех текстильной отрасли, многократно повысившей свою эффективность.

Развитие финансовой сферы.

Особый интерес представляют финансовые потоки, обеспечивающие возникновение, развитие и становление новых технологических укладов, данные о которых представлены в нижеследующей табл. 1.

Исторически сложилось так, что смена технологических укладов происходит на фоне серьезных финансовых кризисов, сопровождающихся финансовыми пузырями на различных рынках и обнаруживающих негативные черты финансовой глобализации. Объективные трудности, возникающие в процессе исчерпания потенциала ядра технологического уклада, усугубляются финансовыми паниками и коллапсами в банковской системе. На протяжении мировой финансовой истории власти выработали широкий спектр протекционистских мер для обеспечения стабильности внутренних финансов: это и девальвация, и торговые барьеры, и «политика разорения соседа», и широкие спреды для

поддержки ликвидности банковской системы, и прямой протекторат крупного финансового бизнеса. Тем не менее, кризисы случаются регулярно, а капиталы обходят все регулятивные барьеры и практически свободно перемещаются в глобальной финансовой системе.

Доступные данные о глобальных перемещениях капитала будут рассмотрены нами в разрезе господствующих технологических укладов с целью определения существенных характеристик и модели финансирования, свойственной каждому из них?

Финансовые потоки первого технологического уклада

1. До 1780 года центром притяжения европейской и мировых финансов были Нидерланды, но после кризиса 1770-х годов золото из английских и испанских колоний массово направлялось в Англию, что создало предпосылки первоначального накопления капитала. Иными словами, источник финансирования английской промышленной революции – это капиталы, вывозимые из колоний ввиду обесценивания колониальных бумаг денег. Этот период можно считать становлением ядра первого технологического уклада.

2. После Наполеоновских войн Англия активно предоставляла средства для финансирования убытков военных лет пострадавшим странам (Пруссии, Австрии, Дании, России и Франции). В свою очередь, капиталы, ранее размещенные на Амстердамской бирже, были направлены в английские консоли, что привело к падению биржи в Нидерландах. Таким образом Англия начала выполнять функции единого финансового распределительного центра. Средства аккумулировались на фоне стабильных процентных ставок и размещались на выгодных условиях, обеспечивая широкий спред ликвидности рынку. Финансирование поставок английских товаров позволяло наращивать предельную эффективность вложений в

Новый технологический уклад: проблемы и перспективы

Таблица 1

Глобальные перемещения капитала в период до промышленной революции и в рамках первого технологического уклада

Год	Страна – инвестор	Страна – реципиент	Форма и объемы инвестиций	Объект инвестиций	Последствия (в том числе, возникновение / схлопывание финансового пузыря)
1685	Франция	Англия	3 млн. фунтов стерлингов золотом	Банки	Развитие банковской системы Англии
1694	Европа	Англия	Акции Банка Англии	Государственный долг	Накопление капитала в Англии
1720	Франция	Англия	Акции, паи, облигации	Колониальная торговля	Накопление капитала в Англии
XVII – начало XVIII	Колониальные земли в Индийском океане	Нидерланды	Золото, ресурсы	Международная торговля	Статус Голландии как мирового финансового центра. Переоценка рынка акций
1763, 1772	Англия	Нидерланды	Золото	Банки	Помощь Нидерландам от государственного банка Англии и частных банкиров в преодолении банковского кризиса
1774	Нидерланды	Франция	Государственный заем (60 млн. ливров)	Покрытие дефицита бюджета	Ужесточение государственного регулирования и фискальной нагрузки
1782	Франция, Нидерланды	США	Государственный заем (12 млн. долл.)	Военные расходы (война за независимость)	Подтверждение платежеспособности для возможности привлечения европейских капиталов
1791	Англия	США	Акции	The bank of United States	Развитие банковской системы, централизация финансов (лицензия банка была отозвана в 1811 г.)
1793-1799	Франция, Нидерланды	Англия	Акции, облигации, паи частных компаний и банков	Финансы, торговля	Развитие Лондонской биржи
Конец XVIII	Нидерланды	Англия	Государственные консоли	Государственные расходы, часто военные	Накопление капитала на рынках Англии. Предпосылки к спекуляциям с акциями Компании Южных морей, британской Ост-Индской компании и других компаний-монополистов колониальной торговли
XVIII – XIX	Испанские колонии	Испания	Золото и серебро	Накопление	Деиндустриализация испанской экономики
XVIII – XIX	Испания	Англия	Акции и облигации	Торговля, промышленность	Поставка финансовых ресурсов для колониальной торговли европейским государством. Развитие спекуляций с кофе, чаем, специями и другими колониальными товарами
Начало XIX	Английские колонии	Англия	Золото	Промышленность, торговля, транспорт	Индустриализация английской экономики, накопление свободных капиталов
1804	Мексика	Англия	Серебро	Серебряные мексиканские пиастры для оплаты военных расходов	Формирование капитала Baring Brothers
1814-1815	Англия	Германия, Португалия	Контрабандный вывоз золота во время континентальной блокады (9800 тыс. фунтов ст.)	Оплата военных расходов	Рост влияния в финансовых кругах Натана Ротшильда. Спекуляции золотом
1815	Континентальная Европа	Англия	Английские консоли	Государственные расходы	Рост курсовой стоимости английских государственных облигаций
1815-1817	Англия (Baring Brothers)	Франция	Облигационный заем (28 млн. фунтов ст.)	Военные убытки после Наполеоновских войн	Падение Амстердамской биржи, потеря ею статуса мирового финансового центра
1817	Англия (Банк Ротшильдов)	Пруссия	Облигационный заем (5 млн. фунтов ст.)	Государственные расходы	
1817-1820	Англия (частные банки)	Австрия, Дания, Испания, Россия	Иностранные облигации	Государственные расходы	
1815	Все оккупированные Наполеоном страны с рынков капитала Голландии	Англия	Иностранные облигации	Военные расходы, промышленность, торговля, финансы	
1817	Англия, Нидерланды, Австрия. Позднее – Пруссия, Россия	Франция	Государственные облигации	Государственные послевоенные расходы	Частичный возврат капиталов из Англии, в результате которого в 1819 году был введен золотой стандарт
1817-1819	США	США	Кредиты	Банки, строительство, земля	Учреждение массы новых банков, наводнение обращения необеспеченными банкнотами, кредитный бум, фиктивизация банковских балансов. Повышение статуса Нью-Йорка
1811-1820	Англия	Страны Американского континента	Государственные обязательства	Суверенитет и общественный строй	Поддержка английской промышленности, возврат капитала в форме импорта английской продукции
1820-1830	Франция	Испания, Португалия, Австрия, Греция, Неаполитанское королевство, Дания	Государственные облигации	Государственные расходы, банковский капитал	Часть выпусков облигаций рефинансировалась, либо оставалась в портфелях банков-андеррайтеров. В результате изменялась структура банковских активов, расширялась база для кредитного бума. Развитие андеррайтинга через сеть банков Ротшильдов. Укрепление фунта стерлингов
1820-1830	Нидерланды	Англия	Акции и облигации	Промышленность	Технологическая революция в Англии
1820-е	Англия	Франция, Италия	Государственные облигации (преимущественно)	Государственные расходы	Зависимость национальных финансовых рынков от спекулятивного бума в Англии
1820-е	Пруссия	Англия	Импорт оборудования	Промышленность, транспорт	Индустриализация в Конфедерации немецких государств
1822-1825	Англия	Страны Латинской Америки	Иностранные облигации (87 млн. фунтов ст.). Отток капиталов преимущественно в форме золота	Спекуляции, государственные расходы	Кредитная экспансия и последующий кризис неплатежеспособности. Финансовый пузырь по причине избыточности свободных капиталов, сокращения военных расходов и процентных ставок в Англии. Дефицит золотых монет в Англии
1824-1825	Англия	Страны Латинской Америки	Акции компаний	Добыча золота и серебра, меди	Спекулятивный пузырь, мошенничество. Кредитный бум для поддержания спекуляций, зависимость спекуляций от банковской ликвидности. Последующая серия дефолтов суверенных заемщиков. Спекулятивный бум финансировался за счет роста экспорта, который привел к перепроизводству английских товаров, а также к чрезмерной необеспеченной эмиссии.
1825	Англия	Канада, Австралия, Индия	Акции компаний	Сельское хозяйство	Учредительский бум
1825	Германия (Франкфуртская биржа)	Австрия	Государственные облигации	Государственные расходы, внешняя торговля	Вовлечение Германии в международную торговлю капиталами
Август 1825 г.	«Банк Англии ограничил выдачу кредитов под залог ценных бумаг, напавшая на финансовом рынке начала усиливаться. По мере снижения курсов бумаг полностью приостановилось кредитование в других банках... Спекулятивный рост импорта в 1825 г. при сокращении экспорта и усилении вывоза капитала вызвал массовый отлив золота за границу». Далее последовала череда банковских банкротств из-за фиктивных активов. Кроме того, даже страны, не размещавшие массово свои ценные бумаги на Лондонской бирже, ощутили влияние английского кризиса из-за перепроизводства английских экспортных товаров и последующего замедления международной торговли. На товарных рынках всего мира началась стагнация ввиду отсутствия ликвидности				

ядро технологического уклада.

3. Английский банковский сектор начал активно развивать посреднические операции, в том числе, через банки Ротшильдов. Все это происходило на фоне широкой экспансии продукции английских мануфактур. Расширение банковских операций породило бум кредитования вложений в ядро технологического уклада. Банковское посредничество поддерживало мультипликацию ресурсов, но наращивало процентное бремя на производителей. Кредитная экспансия привела к снижению предельной полезности вложений в ядро уклада, что вызвало затоваривание и падение цен на продукцию английской промышленности.

4. С началом кризиса перепроизводства английских товаров капиталы начали искать более доходного вложения, в том числе, с целью погашения банковских кредитов. Средства инвестировались в колонии в Латинской Америке, Канаде, Австрии, Индии. Вложения производились, главным образом, в сельское хозяйство, добычу золота и угольную промышленность. Следствием таких спекуляций стало истощение золотых запасов Банка Англии.

Иными словами, накопление в Англии капиталов для развития текстильной и угольной промышленности осуществлялось за счет экспроприации колоний, но, когда потенциал технологического уклада был исчерпан, капиталы были инвестированы на те же колониальные рынки, очевидно, в надежде на повышенную прибыль. Однако финансовые рынки колоний оказались неспособны обеспечить соответствующую доходность и находились в таком состоянии, что поступающая ликвидность могла лишь спровоцировать финансовый пузырь без возможности реального инвестирования в производительные активы. Банковская сеть также оказалась не готова к такому масштабу спекуляций и махинаций, что в итоге привело к масштабному кризи-

су и потере ликвидности всеми рынками. Рассмотренный временной интервал характеризуется слабой развитостью банковской системы, сильно зависящей от металлического денежного обращения. Тем не менее, локальные кризисы до наступления масштабного кризиса перепроизводства, по большому счету, сопровождались кредитными бумагами и собственными им банковскими операциями, подрывающими ликвидность, то есть, ситуациями, когда реальная стоимость банковских пассивов существенно превышала реальную стоимость переоцененных банковских активов. Металлическое обращение усугубляло ситуацию по той причине, что банковский кризис всегда сопровождался потерей доверия к векселям и изъятием золота из банковских авуаров. С другой стороны, титул мирового финансового центра предполагает, что активы банковской системы представляют собой требования, размещенные в различных странах. Если цена на английский экспорт в этих странах снизилась, либо фунт стерлингов был девальвирован, то это снижает реальный спред между стоимостью кредитования этих стран и доходностью английских твердопроцентных бумаг. В результате еще до наступления кризиса неплатежей в развитых странах банковское кредитование перенаправляется в те страны, которые позволяют нарастить кредитный спред, что в итоге приводит к глобальному кризису.

Тем не менее, эта ситуация спроецировала схему финансирования следующего технологического уклада – стало очевидным, что для повышения доходности эксплуатации колоний следует разработать систему технологического экспорта, в который должны размещаться направляемые в колонии финансовые ресурсы. То есть, инвестиции в рентные отрасли колоний использовались для оплаты импортированного из Британии оборудования и про-

дукции мануфактур. Тем самым средства возвращались на английский рынок, но обеспечивали западным капиталистам права на повышенную доходность от вложений в колониальную торговлю.

Technology and Finance: The first techno-economic paradigm

Dinets D.A., Sokolnikov M.A.

Irkutsk state railway university, Russian Academy of Engineering

The theory of techno-economic paradigm arose from the need to explain the uneven development of the economy where a crises interchange with periods of growth and decay. This irregularity, according to the theory of techno-economic paradigm, is explained by the replacement of one dominant technology by another. Changing these dominant technologies caused by both the actual course of scientific progress, and the readiness of financial and economic sphere for the transition. Thus for understanding the big picture of changing techno-economic paradigm it is necessary to track the development of technologies and processes in the financial sphere. This article begins a series of articles «Technology and Finance» which has an aim to give two views on each techno-economic paradigm and describe the development and formation of scientific and technological thought and financial flows.

Keywords: techno-economic paradigm, key technology, mechanization, textile industry, industrial revolution, financial flows, crisis, capital

References

1. Glazyev S.Yu. The strategy of the advancing development of Russia in the conditions of world crisis. Economy, 2010.
2. Santo B. Innovation as means of economic development: The lane with венг. M.:
3. Economic History of the World in six volumes. Under a general edition of M. V. Konotopov
4. Big cycles of an environment and theory of anticipation. Chosen works. Kondratyev N. D., Yakovets Yu. V., Abalkin L. I. M.: Economy, 2002
5. Konotopov M. V., Smetanin S. I. From the deadlock. Economic experience of the world and way of Russia. Academic Project, 2003.
6. Konotopov M. V., Smetanin S. I. Economic history. Akademicheskiiyproyekt, 2000.
8. Ekonomicheskoyeteoriya sketches Under a general edition of M. V. Konotopov. Education of 2016.
9. Sokolniki M. A., Technological way: to the historical background.// Innovations and investments. 2016. No. 4.

Модель стабильного экономического роста при переходе к новому технологическому укладу

Конотопов Михаил Васильевич, доктор экономических наук, профессор, академик секретарь Секции новых технологических укладов, Российская инженерная академия

Новицкий Николай Александрович, доктор экономических наук, профессор заведующий сектором, Институт Экономики Российской академии наук

В статье дан сравнительный анализ теоретических подходов к достижению эффективного совмещения путей научно-технического, технологического и социально-экономического прогресса на современном и перспективных этапах развития. Опираясь на основные характеристики современного состояния отечественной экономики, авторы формулируют целеполагание и ограничения модели экономического развития в условиях перехода к новому технологическому укладу. Рассмотрены основные требования к стратегии и тактике инновационной политики страны, которая позволит принимать решения, не «консервирующие» устаревшую ее структуру, а направленные на создание научно-технического потенциала и производственной базы нового технологического уклада. Так, обоснована авторская позиция к проведению линии импортозамещения, исходя из принципа обеспечения долгосрочного эффекта инвестиций, обеспечения качественной реструктуризации экономики.

Основой социально-экономического прогресса человечества, в чем сейчас практически не сомневается никто, был и есть научно-технический прогресс по линии: достижение науки- новая техника- новая технология. Эту фундаментальную позицию в целом сформулировал еще основатель классической политической экономии Адам Смит, тесно увязав, однако, рост производительности труда не только с уровнем его технической вооруженности, но и со степенью его разделения, другими словами со специализацией производства как формой его общественной организации¹.

Столетиями технический прогресс производства имел жесткое целеполагание: найти способ более эффективного воздействия на исходный материал (сырье) при получении готового продукта. Двадцатый век внес качественные изменения в этот процесс – создание материалов с заранее заданными свойствами и вторжение в основу самой материи - атом. Другой важнейшей характеристикой последних шести десятилетий служит появление информационных технологий, т.е. индустриализация самого процесса познания.

Современная экономическая теория (Д. Белл, Дж. Грант, Э.Тоффлер) выделяет соответствующие этапы экономической эволюции: преиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный и информатико-индустриальный (иначе - информационный или супериндустриальный).

По мнению Э.Тоффлера² при переходе к супериндустриальной волне эволюции («третья волна» по его определению) речь идет о зарождении новой цивилизации - более здоровой, благоразумной и устойчивой, более пристойной и более демократической, чем любая из известных нам до сих пор. На основе синтеза множества новых отношений в технико-технологической и социально-экономической сферах, ожидаются самые оптимистические прогрессивные достижения в различных областях, в том числе между меняющимися энергетическими возможностями и новыми формами семейной жизни, между современными методами производства и движением за нравственное самоусовершенствование (и это лишь небольшое количество примеров), что неизбежно будет приводить к отмиранию индустриальной цивилизации в терминах «техносферы», «социосферы», «информационной» или «властной сферы» а также между «биосферой» и психосферой» - тех структурных, психологических и личностных отношений, благодаря которым перемены, происходящие во внешнем мире, влияют на нашу частную (личную) жизнь.

Супериндустриализация возникает в развитии новых векторов в прорывных направлениях VI – го технико-технологического уклада, с огромной скоростью вырывающихся из столкновения новых ценностей и технологий, новых геополитических отношений, новых стилей жизни и способов коммуникации, требующих совершенно новых идей и аналогий, классификаций и понятий. Мы не можем втиснуть эмбриональный завтрашний мир в принятые вчера категории. Ортодоксальные социальные установки или настроения тоже не подходят этому новому миру на этапе супериндуст-

риализации. Новый синтез технико-технологического и социально-экономического прогресса на базе нового технологического уклада создает предпосылки и обстоятельства, которые сегодня представляют собой величайшую фантастическую ценность, в то же время содержат в себе и потрясающие новые возможности человеческого прогресса в новой супериндустриальной цивилизации.

Многие авторитетные ученые считают, что неизбежной становится замена устаревших институтов и механизмов и переход к новой модели экономического развития, игнорируя известные теории этапов эволюционного развития. Суть теоретических споров состоит в подходах к совершенствованию цивилизационной модели динамичного экономического развития и выборе системных механизмов в целях стабильного перехода к оптимальному типу развивающейся экономики. Глубина аргументации доходит до прародителей экономических субмоделей – А.Смита, Д.Рикардо, К.Маркса, Й.Шумпетера, Дж.Кейнса, Д.Белла, Дж.Гелбрейта и других известных экономистов. В рамках цивилизационного подхода, по-нашему мнению, требуют более глубокого исследования базовые предпосылки и теоретические основы³ доработки рыночных субмоделей экономического развития, среди которых можно выделить три современных подхода:

- классическая (кейнсианская) рыночная субмодель⁴, предполагающая приоритетность инвестиционного стимулирования рыночного предложения в целях удовлетворения спроса, которая базируется на идеях приоритетного государственного регулирования и мультипликативного стимулирования рынков капитала и труда, обоснованных в кейнсианских работах; рассматриваемая теоретиками неокейнсианства как новая идея «большо-

го инвестиционного толчка» в экономическом росте, возникающая под воздействием реализации «плана Маршалла»⁵, сыгравшего огромную роль в возрождении Европы, что сегодня становится особенно актуальной для модернизации экономики нашей страны.

- монетарная рыночная субмодель⁶, в основе которой принимается приоритетность денежной массы в формировании спроса для развития предложения (деньги – это единственный «бог», что имеет значение), где рынок денег и кредитных средств выступают автоматическими регуляторами, в котором свободный рынок провозглашается макроэкономическим саморегулятором – он сам по себе способен обеспечить значительную макроэкономическую стабильность, но государственное вмешательство вопреки своим благим намерениям (по мнению либеральных экономистов) подрывает эту способность; речь идет об ограничении и даже полном устранении государства от саморегулирующегося рынка, а сторонники теории рациональных ожиданий (развивающие эту теорию) утверждают, что предприниматели, потребители и рабочие, понимая как функционирует экономика, используют доступную им рыночную информацию для принятия решений, которые наилучшим образом соответствуют их частным интересам, тем самым оптимизируют макроэкономiku и не требуют для этих целей бюрократического посредничества государственной администрации;

- инновационная рыночная модель супериндустриального развития настойчиво начинает реализовать первые «теоретические основы» и перспективы роста на базе научно-технических факторов, в обоснованиях которой приоритетно рассматриваются преимущественно технологические аспекты прорыва в новый технологический уклад, но пока в ее теоретических обоснованиях мало уделя-

ется формированию экономического базиса и механизмам сбалансированности труда и капитала с неовещественными интеллектуальными активами, выступающими в виде открытий, идей, изобретений, наука, информационно-технологических разработок⁷; в современном понимании – инновационная экономика – это общественно взаимодействующее инновационное воспроизводство⁸, основанное на знаниях, инновациях, на научном генерировании и восприятии новых идей, на наличии предпосылок и готовности создания системных технологий, новых машин, которые способны при их практической реализации в корпоративных производственных системах и кластерах, а также в различных сферах человеческой деятельности существенно повышать прибыльность и эффективность экономики⁹.

При этом все рассмотренные субмодели в реальности имеют различные вариации и не противоречат стадиям эволюционного развития, но могут, при их оптимальном сочетании, способствовать эффективному развитию индустриальной инновационной экономики, либо существенно тормозить информационную супериндустриализацию в угоду интересов энерго-сырьевых корпоративных субгрупповых олигополий и даже отдельных олигархов.

Вместе с тем в мировой экономике именно из-за столкновения финансовых интересов субгрупповых олигополий (прежде всего энерго-сырьевых и финансово-банковских) участились глобальные кризисы, несмотря на активное реагирование со стороны государственных системных экономических механизмов. Причем наиболее глубокий след оставил мировой финансовый кризис 2008-2012гг., обусловленный всеобщей либеральной монетаризацией мирового воспроизводства (перепроизводством финансовых деривативов, более чем в 10 превышающих мировой ВВП)¹⁰, что выз-

вало острые дискуссии на форумах и конференциях о причинах нестабильности традиционной экономической модели в среде как экономистов-теоретиков, так и экономистов-предпринимателей. В России существенное влияние на усугубление кризиса оказали санкции, которые и в настоящее время продолжают отрицательно влиять на экономический рост. Многие авторитетные ученые считают, что в современной системе неизбежной становится замена устаревших институтов и механизмов с переходом к новой модели экономического развития. Особое внимание уделяется монетарным подходам. Ряд российских экономистов выступают за продолжение либерально-монетарных реформ, несмотря на давление финансовой пирамиды на экономический спад и усиливающуюся деградацию структуры воспроизводства.

Однако есть и несогласные. Представители столыпинского клуба, возглавляемого Б. Титовым, выступают за стратегию экономического роста и реформативное действие действующих институтов под стратегические цели¹¹ с применением стимулов сбалансированного экономического роста путем приоритетного инвестирования индустриально-технологических факторов, а монетаристы во главе с Д. Кудриным выступают за секвестирование финансовых статей бюджета, прежде всего за счет урезания социальных расходов и сокращения пенсий.

Главный научный руководитель ИЭ РАН, член-корреспондент РАН Р. Гринберг считает: «Мы стали жертвами теории «естественных конкурентных преимуществ». ... В результате мы получили чудовищную примитивизацию собственной экономики»¹². Сохранение сегодня в России такой модели либерально-демократических реформ может привести страну к полному упадку¹³.

Чтобы вырваться из «когтей» этой чудовищной модели в ИЭ РАН разрабатывается концеп-

туальная стратегия экономического развития. По мнению директора института д.э.н., профессора Елены Ленчук «... в основе – упор на структурную и технологическую модернизацию, на развитие смешанной экономики, государственно-частного партнерства, которое во всем мире успешно применяется. Очень важно осуществить структурный разворот и создать условия для возрождения и развития промышленного производства»¹⁴.

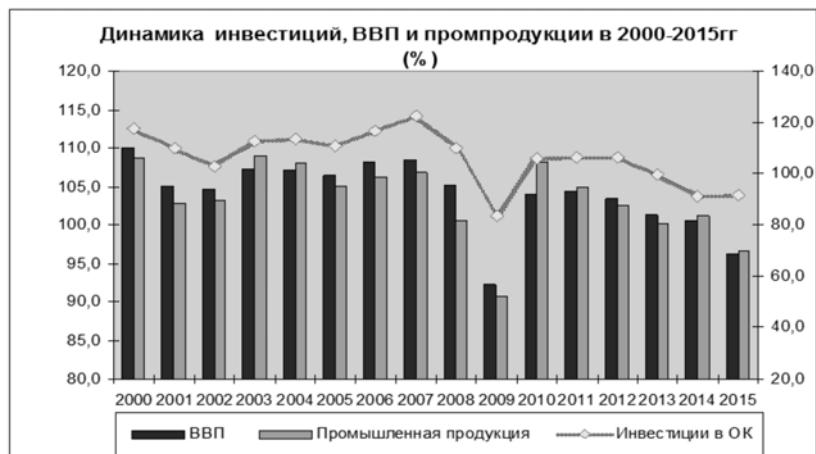
С учетом мировых тенденций и эволюционных теорий можно констатировать, что все развитые страны мира стремятся создать базисные инновационные воспроизводственные системы для перехода к информационно-индустриальной модели развития. Так в США создается новая электронная база с внедрением квантовых технологий и суперкомпьютеров с искусственным интеллектом, в Германии строятся заводы полного автоматического цикла, в Японии развивается роботостроение и производство композитных материалов.

В России глубина разбалансированности воспроизводственных процессов за 20-летний период реформ достигла такого уровня, что необходимо осознать возникшие проблемные вызовы и наметить критические пути – с чего начинать и как осуществлять модернизацию реального сектора экономики? Речь идет о том, что модернизировать уже практически нечего в обрабатывающей промышленности, а производство средств производства в машиностроении полностью деградировало. По данным Минпромторга РФ доля продукции важнейших производителей обрабатывающей промышленности (продукции станкостроения, тяжелого машиностроения, радиоэлектронной, легкой, фармацевтической и медицинской промышленности) снизилась на внутрироссийском рынке с 20% до 10% в период 2014г. до 2016гг (первое полугодие).¹⁵ Причем остав-

шиеся производственные мощности непригодны не только для модернизации, но даже для первичной индустриализации¹⁶, которая осуществлялась в России в 1928-1940гг.

Необходимо признать, что Россия в период рыночных реформ так и не достигла рубежей современного индустриализма и пока, из-за преобладания топливно-сырьевой структуры производства, продолжает находиться на задворках постиндустриального общества. Сегодня, несмотря на значительное расширение в последние годы рыночных реформ, попытки модернизировать экономику Россия отброшена далеко от рубежей постиндустриализации¹⁷, а доля сектора услуг в России существенно ниже (менее 20%), чем в США (порядка 80%) и в европейских странах (около 70%)¹⁸. Возникает проблема – как усилить факторы выхода нашей страны из кризиса, возродить новую индустрию и модернизировать полуразрушенную структуру воспроизводственных цепочек на основе импортозамещения, осуществить стремительный инновационный прорыв к современной диверсифицированной экономике на базе нового технологического уклада.

Для осуществления инновационной модернизации промышленности нужны огромные инвестиции. Экономика страны сегодня находится в состоянии рецессии и требуются принципиально новые тактические действия и стратегические подходы по инвестированию инноваций нового технологического уклада для вывода страны на путь устойчивого инновационного развития. В 2015г. (по данным Росстата) снижение ВВП достигло примерно 3,7%, а инвестиции в основной капитал сократились на 8,1%. При резком падении цен на нефть и сохранении их на уровне ниже 50 долларов за баррель в ближайшие годы возможна дальнейшая стагнация экономического роста и структурная деградация производства. Однако



*Рассчитано на основе данных статсборника: Россия в цифрах. В соответствующие годы.

Рис. 1. Динамика инвестиций, как фактора роста промышленного производства и объемов ВВП (2000-2015гг., %)

возникло устойчивое мнение, что ситуацию могут спасти в основном прямые иностранные инвестиции, а вместе с тем реальные масштабы вывоза капитала из России в 2014-2015 гг. ежегодно превышали 100-140 млрд долларов.

Исходя из научных обобщений, опирающихся на многолетние аналитические исследования сектора инвестиций в инновационное развитие ИЭ РАН, даже для возврата к устойчивому промышленному росту нужны значительные темпы роста инвестиций, существенно превышающие динамику ВВП и промышленного производства, о чем свидетельствуют многолетние оценки, показанные на рис. 1.

Мониторинг взаимосвязей роста инвестиций, ВВП и промышленного производства, представленных в итоговом виде на рис 1, подтверждается теоретико-методологическими стратегическими исследованиями¹⁹ и сложившимися долговременными тенденциями. Для достижения ежегодного прироста ВВП на 1-2% в России, по оценкам автора, темпы прироста инвестиций в реальную экономику должны составлять 3-4% в год при опережающем росте объемов промышленного производства²⁰.

Реальная экономика в ее классическом понимании раз-

вивается на основе сбалансированного воспроизводства средств производства и предметов потребления, включая реализацию услуг производственного и социального характера, требующих постоянного инвестирования воспроизводственного цикла с применением коммерциализованных достижений научно-технологического прогресса. Однако в производстве средств производства, производственный потенциал которого разрушен более чем на две трети в нашей стране, продолжается нарастание нерешенных проблем²¹.

По результатам проведенных нами аналитическим исследований можно ожидать, что если динамика старения фондов продолжится, как это наблюдалось в 2008-2012гг., то для восстановления структуры промышленного производства в параметрах 1992 года может потребоваться свыше 20 трлн. долл и этот процесс продлится не менее 15-20 лет²².

Но именно такой итог не имеет смысла для перехода к инновационной экономике, так как просто будет восстановлена устаревшая структура производства и Россия снова окажется на задворках мирового технологического прогресса. Вместе с тем за прошедшие 25 лет в результате жесточайшей конкуренции уцелели и эффектив-

но функционируют наиболее конкурентоспособные предприятия обрабатывающей промышленности и машиностроения, которых необходимо поддерживать со стороны государства в приоритетном порядке. Необходимо отказаться от всеобщей модернизации накопленного и отмершего «хлама» в обрабатывающей промышленности, прикрываясь «импортозамещением» (особенно в машиностроении и в новых секторах экономики) и свалить его на свалку истории, может быть что-то сохранить как музейные экспонаты, а сразу заглянуть в стадию грядущего технологического прогресса. Предстоит генерировать достижения и инновации новых технологических укладов, в соответствии с теоретическими разработками эволюционной теории технотронного прогресса на обозримую перспективу²³, что подтверждается мировой эволюцией индустриализации в развитых экономических системах, на базе новых технологических укладов, которая происходила в последние 200-300 лет благодаря массовому распространению достижений научно-технического прогресса.

Чтобы вывести нашу страну из топливно-сырьевого тупика и создать предпосылки для инновационной модернизации экономики на основе импортозамещения, необходимо определить приоритеты инвестирования замещаемых стадий и провести поэтапную диверсификацию структуры воспроизводства на основе генерирования новых инновационных циклов. Речь идет о том, чтобы создать не просто очередной пухлый том «чиновничьих рассуждений» со статистическими приложениями до 2030 года, а разработать в новой стратегии технологического прорыва научно обоснованные подходы к планированию и управлению микро-, мезо- и макроинновационными циклами, сбалансированными с интеллектуальным человеческим капиталом, производственными ресурсами,

инвестициями и инфраструктурой. Причем устойчивость социально-экономического развития, эффективность и экономическая безопасность должны стать главными критериями инновационного воспроизводства.

Циклическое развитие экономики различных стран, включая возникновение кризисов, впервые получили научное обоснование в работах русского исследователя Н.Д. Кондратьева²⁴, который развернул в начале 20-х годов широкую дискуссию по вопросу первичных основ возникновения длинных волн в развитии капитализма. Дальнейшее углубленное развитие этой проблемы и исследование факторов научно-технического прогресса как причины возникновения циклов нашло отражение в работах Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьева а также развиты С.Ю. Глазьевым, Ю.В. Яковцом²⁵.

Длинные волны экономического развития длительностью 40-60 лет, по рекомендации Й. Шумпетера, получили название К-циклы в честь первооткрывателя Н.Д. Кондратьева. Й. Шумпетер научно доказал, что К-циклы включают средние циклы (Жугляра 7-11 лет) и короткие инновационные циклы (Китчина 3-4 года)²⁶, обусловленные спонтанными методами коммерциализации прорывных инноваций. Схема К-цикла и составляющих его возможных более коротких инновационных циклов, порождаемых процессами освоения высоких технологий нового технологического уклада, показана на рис. 2.

При переходе к освоению достижений VI – го ТУ уже сегодня требуется активизация всего интеллектуального человеческого потенциала, реализация новой инновационно-инвестиционной политики²⁸ и привлечение значительных инвестиционных ресурсов, обусловленных многократным возрастанием удельной инвестиционной емкости технологий, ростом вложений в интеллектуальный капитал, необходимос-



Рис. 2. Взаимодействие инновационных циклов и технологических укладов²⁷.

тью привлечения высокоэффективных ресурсов²⁹.

Учитывая новые структурные мировые тенденции научно-технологического прогресса, по нашему мнению, целесообразно отказаться от всеобщей модернизации³⁰ накопленного потенциала и сразу ускорить целевое инвестирование суперинновационных технологий путем организации воспроизводственных цепочек на базе освоения новых достижений прогресса, генерируя инновации VI – го ТУ и даже прорываясь на последующих горизонтах в реализации каждой стадии инновационных воспроизводственных циклов.

Выбор структурного типа экономики при переходе к супериндустриальному инновационному воспроизводству:

Формирование технологического структурного базиса следует планировать согласно прогнозам развития прорывных ключевых технологий и формирования технологических платформ³¹:

1.1) главный путь структурных преобразований – это создание серии заводов-роботов с использованием искусственного интеллекта, способных в автоматизированном режиме под управлением информационных систем осуществлять выпуск ключевых технологий: информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, биотехнологии, информационные электромагнитные и телекосмические цифровые

технологии, квантовые технологии и компьютеры квантовые, светодиодные коммуникации, голографические информационные системы (прирост 40-70% в год)

1.2) приоритетно инвестировать проекты реализации новых видов технологических разработок: наноэлектроника, нанометаллы, системные биотехнологии, нанофотоника, геновая биоинженерия, нанокрибнетика, биомедицина, нанотехника, клеточные технологии, сканирующие микроскопы, мембранные технологии и т.д. (прирост 40-70% в год)

1.3.) создавать автоматизированные структурные кластеры и технологические платформы в обрабатывающей промышленности в виде самовоспроизводящихся систем: автоматизированные заводы по выпуску роботов и автоматов для космической промышленности, космической радиоэлектроники, авиа-, судо-, автомобиле-, приборостроения, ядерной энергетики, роботостанкостроения, электротехники, малотоннажной химии, углеволоконных материалов и изделий из них, композитных пластмасс и др. (по плану формирования технологических платформ, создания инновационно-промышленных кластеров и строительства автоматизированных роботизированных комплексов во всех сферах экономики – прирост 20-25%)

1.4.) разрабатывать и создавать структурные роботизированные сегменты энергетики, в том числе для: ядерной энерге-

тики, термоядерных установок, особенно типа «ТОКАМАК», специализированные автоматизированные установки для производства водородного топлива, сжиженного газа, освоения солнечной энергии и термальной энергетики, воспроизводимых видов энергии (на основе планирования структурных приоритетов и создания робототехнологических систем прирост не менее 15% и до 30% по прорывным направлениям)

1.5.) Несущие структурные автоматизированные комплексы: ракетно-космический комплекс, телекоммуникации, роботостроение, электроника и электротехника, химико-технологический комплекс, транспортно-дорожная система, агропромышленный комплекс, а также другие отрасли по плану структурной модернизации (прирост не менее 10-15% в год).

1.6) Наука фундаментальная и прикладная, роботизированные инфраструктурные системы: системное развитие образования, фундаментальной науки, здравоохранения, пенсионной системы, рекреационный комплекс, экология, коммунальная роботизированная система (не ниже темпа прироста обрабатывающей промышленности, а в прорывных направлениях не менее 16-20% в год). При этом среднегодовые темпы прироста ВВП должны достигать не менее 6-7% в среднем годовом исчислении.

По существу ставится суперзадача: чтобы вывести нашу страну из топливно-сырьевого тупика и создать предпосылки для инновационной модернизации экономики на основе супериндустриализации, необходимо сформулировать приоритеты инвестирования импортозамещаемых стадий и провести поэтапную диверсификацию структуры воспроизводства на основе генерирования новых инновационных циклов с коммерциализацией технологий шестого технологического уклада. Речь идет о том, чтобы создать не просто очередной пух-

лый том «чиновничьих рассуждений» со статистическими приложениями до 2030 года, а разработать в новой стратегии технологического прорыва научно обоснованные подходы к планированию и управлению микро-, мезо-, макроинновационными циклами, сбалансированными с интеллектуальным человеческим капиталом, производственными ресурсами, инвестициями и инфраструктурой. Причем устойчивость социально-экономического развития, эффективность и экономическая безопасность должны стать главными критериями инновационного воспроизводства.

Литература

1. Очерки экономической теории. [под общ. ред. М.В. Конотопова]. Изд. 2-е, дополненное. // М.: «Просвещение», 2016.

2. Руслан Гринберг. «Деньги стали богом». // М.: Мир новостей. 2016. <http://mirnov.ru/obshchestvo/ruslan-grinberg-dengi-stali-bogom.html>

3. Елена Ленчук. «Мы всегда выступали за смешанную экономику, за разумное сочетание государства и рынка». // Независимая газета. / НГ-Политика. (13766). 19.01.2016г.

4. Новицкий Н.А. Инновационная диверсификация экономики России. // Ж. Инновации и инвестиции. №5. 2012

5. Абрамов М. Эхо Москвы. / Блог: <http://www.echo.msk.ru/> 05.08.2016

6. Новицкий Н.А. и другие (коллект. монография). Инвестиционная политика развития технологического базиса инновационного воспроизводства. Отв.ред. Новицкий Н.А.. // М.: Институт экономики РАН. 2014.

7. Новицкий Н.А. Проблемы выбора и реализации эффективной модели инновационного экономического развития. // Ж. Экономика и предпринимательство. № 11, (ч.1). 2015.

8. Конотопов М.В., Тебекин А.В. Концепция развития производственных технологий.»

Инновации и инвестиции», №1, 2007

9. Конотопов М.В., Гореликов К.А. Россия в преддверии нового технологического уклада.» Инновации и инвестиции», №1, 2014

Ссылки:

1 Отношение авторов к специализации на современном и перспективном этапах развития производительных сил уже изложено (смотрите «Очерки экономической теории. Под ред. - Конотопова М.В. Издание второе.», «Просвещение», 2016), поэтому в данной статье обратимся к первой составляющей.

2 Элвин Тоффлер. Третья волна. М.: «Издательство АСТ», 1999.

3 Очерки экономической теории [под общ. ред. М.В. Конотопова]. Изд. 2-е, дополненное. — М.: «Просвещение», 2016.

4 Рассматривая преимущества кейнсианской модели ученые исходят из того, что для модернизации страны необходимо крупное вливание капитала, в результате которого начинается самоподдерживающийся рост. Мобилизовать эти ресурсы на добровольной основе или с помощью фискальной системы представляется нереальным, поэтому акцент делается на создании механизмов роста принудительных сбережений, образовавшихся в результате кредитно-денежной и налоговой политики государства.

5 Речь идет о восстановлении экономики Германии в послевоенный период, стремительной индустриализации экономики Японии, экономическому взлету малых Азиатских Тигров.

6 Интеллектуальным лидером монетаристской школы стал Милтон Фридман, который положил начало эмпирическим и теоретическим исследованиям, показывающим, что деньги играют важную роль в определении уровня экономической активности и динамики цен, чем предполагала кейнсианская теория.

7 Конотопов М.В. впервые рассматривает инновации как

базис формирования новой информационной экономики в условиях перехода к новому технологическому укладу: см. Очерки экономической теории [под общ. ред. М.В. Конотопова]. Изд. 2-е, дополненное. // М.: «Просвещение», 2016.

8 Новицкий Н.А. и другие. Инвестиционная политика развития технологического базиса инновационного воспроизводства (коллективная монография). М.: ИЭ РАН. 2014. 225 с. (с.7-44).

9 Однако во многих публикациях ведется агитация за возврат в простую реиндустриализацию, путем восстановления станкостроения и тракторостроения, без учета эволюционного этапа информационной роботизации и дальнейшей супериндустриализации в условиях шестого технологического уклада.

10 Новицкий Н.А., Павлов В.И. Инвестиционная политика развития технологического базиса инновационного воспроизводства (коллективная монография). М.: ИЭ РАН. 2014. 225 с. (с.4-11).

11 Доклад Столыпинского клуба: «ЭКОНОМИКА РОСТА». // М., (март 2016). <http://stolypinsky.club/economica-rosta/>.

12 Руслан Гринберг. «Деньги стали богом». // Мир новостей. (июль 2016). <http://mirnov.ru/obshchestvo/ruslan-grinberg-dengi-stali-bogom.html>

13 Новицкий Н.А. Проблемы выбора и реализации эффективной модели инновационно-экономического развития. // Экономика и предпринимательство. № 11, (ч.1). 2015.

14 Елена Ленчук. «Мы всегда выступали за смешанную экономику, за разумное сочетание государства и рынка». /Независимая газета. //НГ-Политика. (13766). 19.01.2016г.

15 Михаил Абрамов. Эхо Москвы. / Блог. <http://www.echo.msk.ru/> / 05.08.2016

16 Новицкий Н.А. Инновационная диверсификация экономики России. /Ж. Инновации и инвестиции. №5.2012

17 Д.Е.Сорокин. Проблемы инновационной модернизации в России. / М.: Труды ВЭО. //том VII. 2010. с. 91-112.

18 Новицкий Н.А., Павлов В.И. и другие (колл. монография). Инвестиционная политика развития технологического базиса инновационного воспроизводства. /отв.ред. Новицкий Н.А. // М.: ИЭ РАН. 2016.

19 Новицкий Н.А. Глава 6, «Инвестиционная стратегия развития инновационной экономики», с.281-311, в монографии «Стратегический ответ России на вызовы нового века». Под общей редакцией академика Л.Абалкина. // М.: из-во «Экзамен». 2005.

20 Там же. Стр. 367-389

21 Для осуществления модернизации необходимо иметь в структуре реальной экономики как минимум два подразделения: 1) воспроизводство орудий труда и средств труда; 2) воспроизводство потребительских товаров и услуг. Прежде всего, эти характеристики отражаются в структуре добывающей и обрабатывающей промышленности. Кроме того, для обеспечения модернизации промышленности важно выделение двух групп обрабатывающей промышленности, таких как: а) производство орудий труда для производства средств труда (для энергоресурсов, сырья, материалов) и б) производство орудий труда для сфер экономики, создающих потребительские товары, а также обеспечивающих развитие рыночной инфраструктуры производственного и социального назначения, включая все обслуживающие секторы рынка и общественной политической надстройки. То есть речь идет о развитии верхних уровней воспроизводства средств производства в обрабатывающей промышленности, в первую очередь о машиностроении, способном генерировать инновации и создавать прогрессивные орудия труда, машины и механизмы для технологического перевооружения всех сек-

торов реальной экономики. Однако предприниматели говорят: «зачем производить – можно всю технику и высокие технологии купить на мировом рынке».

22 Речь идет о базовых разработках Инвестиционной политики, которая рассматривалась как антидефолтный механизм, была обоснована Минэкономки РФ в 2002 году и представлена в Правительство РФ. От ИЭ РАН были представлены предложения, разработанные под руководством автора статьи. См: Инвестиционная политика РФ. / М.: МЭРТ. 2002г.

23 Новицкий Н.А. Инновационно-инвестиционная стратегия развития экономики России в преддверии нового технологического уклада (глава 11.3). В книге: Очерки экономической теории [под общ. ред. М.В. Конотопова]. Изд. 2-е, дополненное. // М.: «Просвещение», 2016.

24) Н.Д. Кондратьев. Большие циклы конъюнктуры. - Вопросы конъюнктуры 1923, том 1, вып.1. «К вопросу о больших циклах конъюнктуры». - Плановое хозяйство, 1926, № 8. Почти одновременно и независимо были опубликованы работы голландских экономистов Я. Ван Гельдеренса и С. Де Вольфа,

25 Ю. В. Яковец. Глобальные экономические трансформации XXI века. М.,: «КНИГО-ЛИБ». 2011.

26 Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939.

27 Рисунок приводится в скорректированном виде на базе доклада Г.Малинецкого.

28 Государственная инновационно-инвестиционная политика – это комплексная реализация стратегических приоритетов инвестирования инновационного развития экономики на макроуровне, в секторах и регионах, сбалансированного с интеллектуальным потенциалом и производственными ресурсами на базе знаний и инно-

ваций для достижения долгосрочных социально-экономических целей и задач воспроизводства высококачественного основного капитала и накопления национального богатства путем обоснования целевого прогноза научно-технологического развития и применения комплексной методологии разработки национальных программ, инвестиционных и инновационных проектов и программ, в системном единстве с рыночными экономическими механизмами формирования благоприятного инвестиционного климата и государственного стимулирования инвестиционных процессов. См. монографию Новицкого Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М.: «ЛИБРОКОМ». 2009. с.34-57.

29 Важнейшие направления инновационной модернизации экономики, по нашему мнению, достаточно полно представлены в Послании Президента РФ В.Путина, Федеральному собранию. и в выступлениях премьер-министра Д.Медведева а также в разработанной Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года Минэкономразвития РФ. www.mineconom.gov.ru, август, 2011.

30 Модернизация должна проводиться обязательно и

приоритетно для предприятий, у которых есть потенциал роста производства конкурентоспособных товаров и услуг, а также путем развития импортозамещающих производств.

31 Для этого необходимо строить полностью автоматизированные заводы по производству робототехнологических систем, в том числе для создания средств производства в целях обеспечения сельского хозяйства и перерабатывающего агропромышленного комплекса и других промышленных перерабатывающих комплексов по созданию роботизированных систем для производства средств производства

Model of stable economic growth in the transition to a new techno-economic paradigm

Konotopov M.V., Novitsky N.A.
Russian engineering academy, Institute of Economy of the Russian Academy of Sciences

The article presents a comparative analysis of theoretical approaches to the achievement of the effective ways of combination the scientific, technological and socio-economic progress at the present and future stages of development. Based on the main characteristics of the current state of the domestic economy, the authors formulate the definition of objectives and limitations of the model of economic development under conditions of transition to a new techno-economic paradigm. The main requirements for the strategy and tactics of the country's innovation policy, which will allow to make decisions, not «preserving» its outdated structure, but aimed at the creation of scientific and technical capacity and production base of the new techno-

economic paradigm were examined. Thus, the author's attitude to holding the line of import substitution was proved based on the principle of ensuring the long-term effect of investment, and high-quality economic restructuring.

Keywords: model of economic growth, technological progress, a stable economy, social progress, the sixth techno-economic paradigm, super industrialization, evolution, information technology, structural transformation, import substitution, robotics, innovation cycle, innovative reproduction.

References

1. Sketches of the economic theory. [under a general edition of M. V. Konotopov]. Prod. the 2nd, added. /M.: «Education», 2016.
2. Ruslan Greenberg. «Money became god». //M.: World of news. 2016. <http://mirnov.ru/obshchestvo/ruslan-grinberg-dengi-stalibogom.html>
3. Elena Lenchuk. «We always supported mixed economy, a reasonable combination of the state and the market». //Independent newspaper. /NG-Politika (13766). 19.01.2016.
4. Novitsky N. A. Innovative diversifications of economy of Russia. //Zh. Innovations and investments. No. 5. 2012
5. Abramov M. Ekho Moskv. //Blog: <http://www.echo.msk.ru/05.08.2016>
6. Novitsky N. A. and others (kollekt.monografiya). Investment policy of development of technological basis of innovative reproduction. Otv.Red. Novitsky N. A. //M.: Institute of economy of RAS. 2014.
7. Novitsky N. A. Problems of the choice and implementation of effective model of innovative economic development. //Zh.Ekonomika and entrepreneurship. No. 11, (p.1). 2015.
8. Konotopov M. V., Tebekin A. V. Concept of development of production technologies.» Innovations and investments», No. 1, 2007
9. Konotopov M. V., Gorelikov K. A Russia in anticipation of new technological way.» Innovations and investments», No. 1, 2014

Модель «тройной спирали» как механизм инновационного развития агропромышленных кластеров РФ

Бондаренко Наталия Евгеньевна
к.э.н., доцент кафедры экономической теории,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

Максимова Татьяна Павловна
к.э.н., доцент кафедры экономической теории,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

В статье рассмотрены объективные предпосылки становления устойчивых основ теории кластеров и ее специфики, уделяется внимание историческим аспектам диалектического развития кластерной теории; сделан акцент на важность использования инновационных возможностей кластеров. Обоснована возможность использования преимуществ и потенциальных возможностей инновационных кластеров применительно к аграрной сфере национальной экономики. Модель агропромышленных кластеров рассматривается как один из способов повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса, достижения расширенного воспроизводства и решения задач национального продовольственного обеспечения. Предложен вариант развития «модели тройной спирали» с включением в нее финансовых институтов.

Ключевые слова: кластер, агропромышленные кластеры, кластерная политика, организация производства, модель тройной спирали, агропромышленный комплекс.

Современные условия характеризуются устойчивым интересом к исследованию сущности и потенциальных возможностей кластеров и кластерной теории: в частности, при обосновании дальнейших путей трансформации агропромышленной сферы национальной экономики в условиях существующих внешнеэкономических вызовов и внутренней турбулентности на финансовых рынках. На развитие общего кластерного подхода в экономической науке существенное влияние оказала теория развития региона Й. Тюнена, В. Лаундхарта, А. Вебера, А. Леша, теория региональной специализации А. Смита, Д. Риккардо, Э. Хекшера и Б. Олина, учение об автаркии Больших пространств Ф. Листа и др. В зависимости от географической агломерации, экономии от масштаба производства, специализации территории данные направления обосновывали агломерацию определенных секторов экономики и в определенных отраслях хозяйства [2, с. 117]. Общеизвестен вклад в создание теоретического фундамента кластерной теории А. Маршалла. В его главной работе «Принципы экономической науки» (1890) в главе «Организация производства. Концентрация специализированных производств в отдельных районах» были исследованы специфические особенности такого явления, как географическое районирование и концентрация производства. По своим сущностным характеристикам, это те критерии, которые впоследствии стали опорными в кластерной теории. [8, с. 128] Интерес к результатам исследования Маршалла по базовым пунктам кластерной теории был возрожден в 1980-х гг. группой итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини. Они провели исследование особенностей развития итальянских промышленных округов в так называемой «третьей» Италии, которую отличал высокий уровень экономического развития и конкурентоспособности по сравнению с попавшей в продолжительную депрессию «первой» Италией – промышленным севером страны и отсталым югом – «второй» Италией [1; с. 31].

В настоящее время отдельные аспекты теории кластеров являются предметом исследования у нобелевского лауреата по экономике П. Кругмана. В России по теории кластеров можно выделить публикации Гранберга А.Г., Клейнера Г.Б., Миролюбова Т.В. и др. Для аграрной сферы национальной экономики данные вопросы также не следует рассматривать, как совершенно новые. Локализации производства, как во времена А. Маршалла, так и в современных условиях ведут разнообразные причины, но главными, являются, прежде всего, «природные условия - характер климата и почвы, наличие залежей полезных ископаемых и строительного камня в данной округе или в пределах досягаемости по суше или воде» [8; с.258]. Отдельно следует отметить, что в России ещё в 1920 году Б.С. Ястремский, в своей работе «Связь между элементами крестьянского хозяйства в 1917 и 1919 годах» исследовал кластеры с точки зрения статистического подхода на примерах хозяйствования в аграрной сфере экономики. В частности, критерии группировки районов он выделял в зависимости от вида деятельности: исходя из данного подхода в земледельческих районах

Издание осуществлено при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

основным критерием выступала площадь земельных участков, а там, где преобладало животноводство – численность скота [15, с. 19-20].

В разные годы в развитие теории и методологии основных принципов районирования и специализации (а, по существу, основным принципам формирования кластеров) в аграрной сфере российской экономики внесли Книпович Б.Н., Чайнов А.В., Кондратьев Н.Д., Скворцов А.И., Челинцев А.Н. и др. [7, с. 16-19]. Тема кластеров в их современной трактовке стала предметом анализа в работах ученых экономистов России сравнительно недавно: например, в последние годы разным аспектам агропромышленных кластеров были посвящены публикации Аблеева А.М., Демичева В.В., Фроловой О.А., Грядова С.И. и др. Современным аспектам размещения и специализации агропромышленного производства посвящена одна из последних монографий исследователей из Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова [3]. Таким образом, можно констатировать, что вопросы агропромышленной кластеризации исследовались в опосредованной форме одновременно с зарождением и развитием кластерной теории в целом.

Внимание к агропромышленным кластерам в последние годы реформирования системы АПК РФ обусловлено объективными обстоятельствами. Двадцатилетний период трансформации аграрной сферы российской экономики привел к противоречивым результатам [10]. С одной стороны, в системе национальной экономики созданы базисные условия для развития рыночных отношений в аграрной сфере – введена частная собственность на землю. С другой стороны, отсутствие системного подхода в процессе трансформации аграрной экономики и непоследовательность проводимых реформ привели к целому комплексу

негативных последствий: сокращению площади обрабатываемых сельскохозяйственных земель более, чем на 40 млн га; снижению урожайности основных зерновых культур, к резкому снижению уровня жизни на селе и сокращению сельского населения [11]. Кроме того, объективность процессов глобализации привела к тому, что страна, обладающая огромным нереализованным потенциалом земельных ресурсов, постепенно стала импортозависимой от продовольственных товаров.

Отрицательное воздействие негативных тенденций в развитии российского агропромышленного комплекса (АПК) периодически сглаживалось краткосрочными подъемами в экономике РФ ввиду общих конъюнктурных изменений и благодаря политики государства в части совершенствования механизма комплексной поддержки аграрного сектора экономики. Однако, кризис 2008 года и рецессия 2014-2015 гг. с новой силой обнажили пласт проблем и показали зависимость российского АПК от импорта, включая отсталость технологий, нехватку рабочих рук, неустойчивость малых форм хозяйствования, как основных хозяйствующих субъектов для развития конкуренции и т.д. Кроме того, в процессе трансформации российский АПК оказался в специфической институциональной ловушке вследствие незрелости формальных аграрных институтов. Так дотации, которые выделяются производителям, как правило «оседают» в региональных бюджетах, откуда большая часть достается крупным агрохолдингам и лишь небольшая часть приходит малым формам хозяйствования. Последние, в свою очередь, используют данные средства ввиду их дефицита и недостаточного количества не для собственного расширенного воспроизводства, а на уменьшение кредиторской задолженности. Отсюда - необходимость поиска внутренних механизмов

решения данной проблемы в долгосрочной перспективе с тем, чтобы иметь «внутренний иммунитет» и «защитные механизмы» к любым внешнеполитическим и экономическим вызовам [6]. Кредитная политика государства по отношению к аграриям тоже характеризуется парадоксальностью ситуации, когда уровень процентной ставки по кредитам превышает уровень рентабельности: так уровень ставки для сельхозпроизводителя колеблется в интервалах от 13 до 15% и выше, а уровень рентабельности вместе с существующим объемом субсидий не превышает 7- 8% [11]. Следовательно, при таких процентных ставках кредитор изначально обречен на долговую зависимость и шансы увеличения предложения продовольственных товаров за счет внутренних резервов достаточно сомнительны. Например, на официальном сайте Россельхозбанка, как ключевом структурном элементе института финансового обеспечения сельхозпроизводителей, указано такое уточнение в разделе о размере ставки по кредитам на выполнение сезонных работ, что бывает очень актуально для малых форм хозяйствования: «процентные ставки по выдаваемым кредитам устанавливаются индивидуально по каждому заемщику в зависимости от кредитного продукта и срока кредитования». А в разделе кредита под залог будущего урожая указано: «по данному кредитному продукту в качестве обеспечения выполнения обязательств может быть использован 100% залог продукции будущего урожая сельскохозяйственных культур». Поэтому, несмотря на определенные меры государственных институтов по снижению процентных ставок по кредитам и субсидированию ставок для сельхозпроизводителей, существующие внутренние вызовы для решения проблемы продовольственного обеспечения не менее опасные по сравнению с внешними.

Несовершенство существующих финансовых институтов привело к тому, что, во-первых, такие механизмы поддержки сельхозпроизводителей, как государственно-частное партнерство и проектное финансирование обременены бюрократическими процедурами, что также является сдерживающим фактором развития малого и среднего бизнеса в структуре агропромышленного производства [4]. Во-вторых, субъекты хозяйствования недостаточно информированы относительно потенциальных возможностей существующих финансовых инструментов, что снижает потенциальные возможности использования таких инструментов. Как следствие, это приводит к снижению общего доверия у действующих и потенциальных хозяйствующих субъектов к проводимым преобразованиям. Один из основных выходов из создавшегося положения видится авторами в использовании моделей агропромышленных кластеров с использованием общих инновационных возможностей модели кластерного развития в целом.

Определяющее значение для формирования зрелого кластера и его инновационных эффектов имеет тесное взаимодействие и сотрудничество представителей трех институциональных секторов – науки, бизнеса и властей. В ходе такого сотрудничества они вовлекаются в процесс коэволюции, сближают функциональные сферы, обеспечивая кластеру возможность динамичного саморазвития. Такой механизм сложился в Кремниевой долине и был описан как «модель тройной спирали» (концепция «Triple Helix model» Ицковица-Лейдесдорфа) [1, с.36], которая основана на том, что области функционального пересечения трех секторов становятся новым механизмом достижения консенсуса и универсальной институциональной матрицей для инновационного роста. Категория бизнеса включает крупные, средние и малые пред-

приятия. Власть – местные, региональные и государственные органы управления. Научные организации – университеты, исследовательские институты, центры коммерциализации исследований и разработок.

Авторами модели выделены следующие ее преимущества.

- Во-первых, «тройная спираль» резко снижает уровень неопределенности и издержки экономическим агентам, обеспечивая различные виды внешней экономии.

- Во-вторых, участники спирали могут соединять активы и компетенции в самых разных комбинациях, что позволяет создавать новые блага и ценности, неограниченно расширяя их разнообразие.

- В-третьих, процесс коэволюции трех секторов создает в масштабах кластера коллективную модель производства инноваций, которая организована в соответствии с принципами пересечения трех множеств отношений и каждый из институтов обеспечивает систему производства знаний за счет создания гибридных институциональных форм [13, с. 286].

В 2000-е гг. концепция «тройной спирали» стала основой инновационных и кластерных программ во многих развитых странах. Сегодня она признана классической моделью коллаборации, используемой странами ОЭСР, ЕС, а также необходимой развивающимся и переходным странам для перехода к инновационному типу развития.

В современной экономике кластеры определяются как группы связанных предприятий, без акцентирования внимания на сетевых моделях. Страны, имеющие планы создания инновационных кластеров, не всегда сосредоточены на развитии именно тех видов агломераций, которые имеют организационные признаки инновационных. В ряде случаев состав программных мероприятий не позволяет судить о том, как тесно они связаны со стимулированием в кластерах реальных

механизмов коллаборации. В связи с этим, определение кластеров в национальных программах и реальные модели кластерных структур, возникающие в процессе их реализации, часто различаются.

На основании анализа мировой кластерной политики, учеными – экономистами выделяются три категории сетевых моделей.

Во-первых, это протокластеры типа итальянских промышленных округов, где высокая концентрация малых фирм составляет конкурентную альтернативу крупным корпорациям, в т.ч. на экспортных рынках [1, с.37]. Они возникли в индустриальную эпоху, слабо структурированы и рассчитаны лишь на улучшающие инновации – результат опоры только на неформальные связи и редкие местные ресурсы.

Во-вторых, это индустриальные кластеры, сформированные в виде концентрических кругов (сетевая периферия) вокруг «якорного центра», в роли которого может выступать крупная корпорация, университет или научная лаборатория (японская Долина Саппора, многие кластеры Южной Кореи, Германии, Франции). Они активно взаимодействуют с глобальным рынком и имеют высоко формализованные внутренние связи, но лишены механизмов коллаборации, генерируя инновации в линейном формате. Каждая фирма «вертикально» завязана на якорный центр, причем для стимулирования сотрудничества с малым бизнесом этому центру помогает государство (деньгами или льготами). Такие сети могут расти вширь, порождая многочисленные стартапы. Но в силу невысокой плотности горизонтальных кросс-контактов они не достигают эффекта устойчивого саморазвития, оставаясь в зависимости от помощи государства.

В-третьих, это инновационные кластеры постиндустриальной эпохи – экономические системы устойчивых кросс-свя-

зей, сформированные в виде тройных спиралей (кластеры Скандинавии, Швейцарии, США). Они вписаны в глобальные цепочки, имеют координирующие сетевые узлы, строят взаимодействия на отношенческом контракте и коллективно генерируют инновации. Такая модель достигает динамичного саморазвития, успешно выполняя функциональную задачу кластера – стать полюсом роста для региона дислокации. Так, в странах Скандинавии инновационными считаются только те агломерации, где сложилась «тройная спираль» [1, с.38].

К началу XXI в. ведущие экономики мира были наполовину кластеризированы и более 100 стран располагали тем или иным вариантом кластерной политики. Правительства развитых стран концентрируют свои усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетевых структур. Государство является не только инициатором создания кластеров, но и активным участником кластерных образований.

Россия присоединилась к этой сотне в июне 2012 г., сформировав «Перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров», куда по итогам конкурсного отбора вошли 25 кластерных проектов «с высоким научно-техническим потенциалом». Одновременно наблюдается процесс становления агропромышленных кластеров, которых в настоящее время насчитывается около 10-ти. Очевидными флагманами среди них можно считать Томский, Тульский, Нижегородский, Вологодский и другие регионы, где осуществляются практические шаги интеграции разных видов взаимосвязанной экономической деятельности и разных форм хозяйствования с использованием потенциала инновационных технологий. Большинство таких проектов реализуются, как правило, в «инновационных анклавах», уже имеющих особые преференции, – на территории наукоградов и техни-

ко-внедренческих зон. Государственные институты в лице федерального и регионального правительств намерены поддерживать кластеры субсидиями, средствами госпрограмм и институтов развития, дополнительными льготами.

Достижение эффективной кластерной политики, по мнению авторов, в современных условиях совершенно справедливо обеспечивается путем решения следующих приоритетных задач:

Во-первых, при проведении кластерной политики во главу угла ставится развитие конкурентного рынка, в условиях практических реалий – высокой монополизации региональных и локальных рынков в экономике РФ. При этом государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку сильных и креативных компаний и создании плодотворной среды, в которой, в свою очередь, более слабые и отстающие фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

Во-вторых, кластерная политика уделяет ключевое внимание анализу местных рынков и компаний на базе не наследуемых, а, прежде всего, создаваемых факторов производств. Микроэкономический подход в кластерной политике позволяет учитывать особенности развития и конкурентные преимущества на уровне локальных территорий и вырабатывать эффективные адресные программы по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний.

В-третьих, проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между государственными институтами, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства, что способствует повышению эффективности в работе [12, с. 169 -170].

В-четвертых, реализация кластерной политики направле-

на на стимулирование развития и повышение инновационного потенциала, в первую очередь малого и среднего бизнеса, который в российской экономике развит пока слабо по сравнению с развитыми странами.

Таким образом, по своему потенциалу и структуре кластерная политика может стать именно тем комплексом мероприятий, который будет способствовать решению таких задач, как: повышение конкурентоспособности российской экономики через развитие конкурентных рынков; повышение инновационности различных отраслей экономики; ускоренное развитие малого и среднего бизнеса; стимулирование инициативы на местах и активизацию взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом.

В последнее время уделяется большое внимание агропромышленным кластерам в качестве детерминанты устойчивого развития аграрной сферы национальной экономики. Адаптируя теорию кластеров для аграрной сферы в современных условиях, расстановка приоритетов при дальнейшей трансформации форм хозяйствования выстраивается таким образом, чтобы создать территориальные объединения, где будут производиться те виды продукции, которые являются наиболее эффективными на данной территории, обеспечивают приток инвестиций и продовольственную безопасность. [6] Таким образом, агропромышленный кластер предлагается рассматривать авторами как обусловленное географически и климатически объединение предприятий, поставщиков и сбытовых компаний, внутри которого осуществляется полный цикл производства продовольственной продукции, подготовка кадров, производятся вспомогательные товары. Его деятельность основана на конкурентной основе. Из данного определения следует, что кластеры являются динамическими структурами, в первую

очередь, благодаря тому, что они обладают высокой степенью активности и приспособляемости, их формирование ускоряет процессы в отдельно взятых отраслях и усиливает конкуренцию на мировом рынке.

Наиболее очевидные черты агропромышленных кластеров наблюдаются в настоящее время на мезоуровне отдельных регионов. Например, одним из наиболее «зрелых» в настоящее время считается агропромышленный кластер в Томском регионе, который сочетает в себя интегрирование отдельных видов сельскохозяйственной специализации в сочетании с внедрением передовых технологий. В стадии становления находятся агропромышленные кластеры в Новгородском, Кемеровском, Тульском и других регионах. Вместе с тем, появление разных вариантов интеграционных моделей, которые именуют на практике кластерами, опережает теоретическое осмысление происходящих трансформаций. Так, анализ свидетельствует об очевидной эклектике при раскрытии сущности и особенностей кластеров в аграрной сфере экономики РФ. Например, в Томском регионе модель кластеров рассматривается государственными институтами региона в качестве варианта расширенных возможностей для интеграции разных видов сельскохозяйственной деятельности и разных форм хозяйствования. Так, в рамках концепции инновационного территориального центра «ИНО Томск» сформирован кластер возобновляемых природных ресурсов, который в 2015 году включал 38 субъектов хозяйствования. А в рамках стратегии социально-экономического развития региона формируется молочный кластер: в частности, подписано соглашение между Администрацией Томской области и Китайско-Российской компанией в сфере развития агропромышленного комплекса, включающего намерения инвестора по созданию крупных животноводческих

комплексов молочного направления на период до 2030 года. Дополнительный акцент сделан на распространение базового уровня оснащенности и использования современных технологий производства и переработки молока в крестьянско-фермерских хозяйствах. При этом, по оценкам государственных институтов региона, благодаря реализации кластерной политики было дополнительно создано 8 тыс. постоянных и 72 тыс. сезонных рабочих мест. Особенности модели формирования кластеров в данном регионе следует отнести попытки создания на практике локальной системы взаимосвязей: государственные институты (региональные органы власти) – бизнес (малые и средние формы хозяйствования) – научные учреждения (университеты и НИИ) (см. рис 1).

Отдельно следует отметить, что данная модель, по которой формируется и развивается агропромышленный кластер в Томском регионе, вполне совпадает с концепцией «тройной спирали» формирования инновационных кластеров, которая была представлена выше.

В Омской области при создании территориального агропромышленного кластера «Биокомплекс», в котором основная деятельность акцентирована на трех-четырёх кратном увеличении стоимости зерна за счет диверсификации производства и обработки зерна. Количество участников кластера – 20, а к 2020 планируется увеличение входящих субъектов хозяйствования в рамках кластера до 110, исходя из потенциальных возможностей региона в данной сфере деятельности. При этом поставлены задачи увеличения доли производства инновационной продукции с максимальным числом переделов, вовлечение в современные высокотехнологичные бизнес-процессы малых форм хозяйствования, внедрение безотходных технологий и рециклинга, решение экологических задач и проблем, созда-



Рис. 1. Модель структуры агропромышленного кластера в Томском регионе

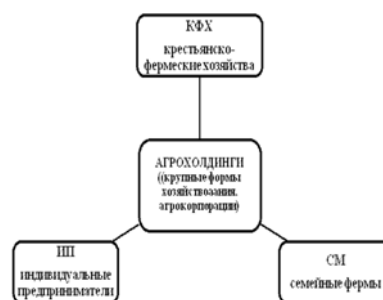


Рис. 2. Организационно-структурная модель взаимосвязей крупных и малых форм хозяйствования в агропромышленном кластере (Источник: составлено авторами)

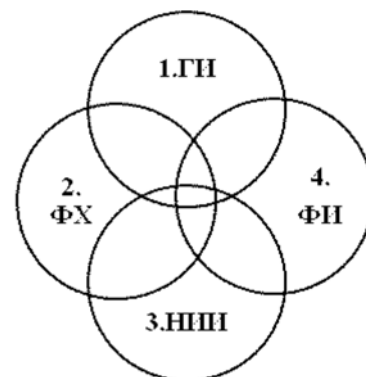


Рис. 3. Формальная структура развития «модели тройной спирали» для агропромышленного кластера (Источник: составлено авторами)

ния новых высоко-производительных рабочих мест и современной инфраструктуры в рамках кластера, коммерциализация научных разработок и увеличение притока инвестиций в регион. В качестве примера интеграции процесса производства с научными центрами можно привести деятельность по реализации совместных проектов с Омским государственным

аграрным университетом им. П.А. Столыпина по выведению нового высокоурожайного, засухоустойчивого и устойчивого к грибковым поражениям сорта мягкой остистой пшеницы. По данным на 2015 год, на предприятиях кластера трудоустроено 50 выпускников ОмГАУ. В качестве синергетического эффекта сочетания малый и средних форм хозяйствования с крупными агрохолдингами логично предложить организационно-структурную модель на основе развития системы контрактных отношений по вертикали: между крупными агрохолдингами, как точками роста, и малыми и средними формами хозяйствования. По горизонтали: на поле экономической деятельности малых и средних форм хозяйствования эффект «сцепки» и выживания может обеспечить развитие кооперативных отношений и совершенствование существующих вариантов кооперации (см. рис. 2.).

Отдельной «болевой точкой» является развитие финансовых институтов и поиск эффективных финансовых инструментов [3]. С этой точки зрения, авторы считают важным дополнение формализованной модели «тройной спирали» в агропромышленных кластерах четвертым структурным элементом: финансовыми институтами (см. рис.3).

На предложенной схеме структурными элементами модели агропромышленного кластера являются: 1. ГИ-государственные институты: прежде всего, региональные органы власти; 2. ФХ – разные формы хозяйствования (крупные, включая как сельхозорганизации, так и агрохолдинги; малые и средние формы хозяйствования); 3. НИ - научные учреждения (университеты и НИИ, инновационные центры); 4. ФИ – финансовые институты. Сектор пересечения всех четырех структурных элементов, по мнению авторов, предполагает «зону» генерирования инновационных эффектов в процессе

функционирования агропромышленного кластера при слаженном взаимодействии и взаимодополнительности данных структурных элементов.

Предложенный алгоритм анализа сущностных характеристик кластерной теории, потенциальных инновационных возможностей современных кластеров применительно к отраслевым аспектам, включая систему АПК в экономике РФ позволяет:

Во-первых, учитывать имеющийся потенциал в отрасли по пути совершенствования общим интеграционных процессов разных форм хозяйствования с синергетическим эффектом, а также оценить степень влияния различных институтов на сельское хозяйство в качестве обоснования формирования агропромышленных кластеров в экономике России, как одного из возможных вариантов отраслевого инновационного кластера.

Во-вторых, обосновать формально-организационную структуру агропромышленного кластера на основе сочетания системы контрактных отношений - по вертикали (между крупными и малыми формами хозяйствования) и кооперативных отношений - по горизонтали (между малыми формами хозяйствования).

В-третьих, диалектически развивать теорию кластеров, включая обоснование гипотезы о важности дополнения модели «тройной спирали» применительно к российским агропромышленным кластерам еще одним структурным элементом – финансовыми институтами, которые становятся исключительно важным фактором успешности функционирования интегрированной системы агропромышленного кластера и развития по инновационной траектории.

Литература

1. Бондаренко Н.Е. Инновационные кластеры: теоретические основы и формы организации // Вестник российского

экономического университета имени Г.В. Плеханова, 2015. №5(83). – С. 29-41.

2. Бондаренко Н.Е. Кластерная теория экономического развития: история становления и формирования // Символ науки. – 2016. – №2-2. – С. 116-121.

3. Гончаров В.Д., Хоружий В.И., Котеев С.В. Размещение и специализация агропромышленного производства в России. М.: ВИАПИ- 2015.

4. Жданова О.А. Источники финансирования инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. 2011. № 6 (51). С. 62-64.

5. Жданова О.А. Финансирование инновационной деятельности с использованием инструментов коллективного инвестирования // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2012.

6. Максимова Т.П. Институциональные факторы рыночной трансформации форм хозяйствования в аграрной сфере экономики // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2011. № 5. С. 61-65

7. Максимова Т.П. Теоретические аспекты формирования агропромышленных кластеров в экономике Российской Федерации // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2015. №3. С. 16-23

8. Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3-х томах. Т. 1. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.

9. Портер М. «Конкуренция» / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

10. Проблемы трансформации современной Российской экономики. Орехов С.А., Кулешов С.В., Ефименко В.В., Зёнбер П., Кузьмина А.А., Максимова Т.П., Хмелев И.Б., и др. Теория и практика организации и обеспечения управления / Российская академия есте-

ственных наук, МЭСИ, кафедра Общего и стратегического менеджмента. Москва, 2010.

11. Рязанова О.Е., Максимова Т.П. Трансформация аграрной сферы экономики РФ: концептуальные подходы. Монография // Москва, 2015 - 301 с.

12. Шапкин И.Н., Бондаренко Н.Е. Создание национальной инновационной системы как условие повышения конкурентоспособности стран в глобальной экономике / Век глобализации. 2012. №2. – С. 160-173.

13. Шапкин И.Н. и др. Экономическая история: взгляд из XXI века. Институциональные аспекты теории и практики хозяйственной жизни: Монография. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 288 с. – (Научная книга).

14. Эпштейн Д.Б. По поводу национального аграрного оптимизма // [Режим доступа: <http://www.agronews.ru>: Крестьянские ведомости, дата обращения 30.08.2016].

15. Ястремский Б.С. Связь между элементами крестьянского хозяйства в 1917 и 1919 годах // «Вестник статистики», 1920, с 19-21.

Model «triple helix» as a mechanism of innovative development of agro-industrial clusters in the Russian Federation

Bondarenko N.E., Maksimova T.P.
FGBOU VO «REU name G.V. Plehanova»
Russia, Moscow

The article deals with objective preconditions of forming stable bases of the cluster theory and its specific features, the attention is paid to historical aspects of dialectical development of the cluster theory, the authors focused attention of the importance of using innovative features clusters. The opportunity is grounded of using the advantages and potential opportunities of innovative clusters in respect of the agricultural sphere of the national economy. The model of agro-industrial clusters is considered as one of the ways to increase competitive advantage of the agro-industrial complex, to achieve reproduction on an enlarged scale and to solve tasks of the national victualling. Also authors proposed a variant of «triple helix model» with the inclusion of financial institutions.

Keywords: cluster, agro-industrial clusters, cluster policy, production organization, triple helix model, agro-industrial complex.

References

1. Bondarenko N.E. Innovation clusters: theoretical foundations and forms of organization // Journal of Russian Economic University named after GV Plekhanov, 2015. №5 (83). - P. 29-41.
2. Bondarenko N.E. Cluster theory of economic development: the history of development and formation // Symbol Science. - 2016. - №2-2. - P. 116-121.
3. Goncharov V.D., Horuzhy V.I., Koteev S.V. Placing and specialization of agricultural production in Russia. M.: VIAPU- 2015.
4. Zhdanov O.A Sources of financing of innovative activity // Questions of Economic Sciences. 2011. №6 (51). P. 62-64.
5. Zhdanov O.A Financing innovation with // collective investment thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences / Moscow State University of Economics, Statistics

and Informatics (MESI). Moscow 2012.

6. Maksimova T.P. Institutional factors of market transformation of forms of managing in agrarian sphere of economy // Economics, Statistics and Informatics. Vestnik UMO. 2011. №5. P.61-65.
7. Maksimova T.P. Theoretical aspects of the formation of agro-industrial clusters in the Russian economy // Bulletin of Moscow State Regional University. Series: Ekonomika. 2015. No. 3. P. 16-23
8. Marshall A. Principles of Political Economy. In 3 volumes. T.1. - M.: Progress, 1983. - 416 p.
9. Porter M. «Competition» / lane. from English. - M.: Publishing House «Williams», 2005. - 608 p.
10. Problems of transformation of modern Russian economy. Orechov S.A, Kuleshov S.V., Efimenko V.V., Zënber P. Kuzmina AA, Maksimova T.P., Khmelev I.B. and others. The theory and practice of organization and governance / Russian Academy of natural Sciences, Mesi, Department of General and strategic management. Moscow, 2010.
11. Ryazanov O.E., Maximova T.P. The transformation of the agrarian sector of the Russian economy: conceptual approaches. Monograph // Moscow, 2015 - 301 p.
12. Шапкин И.Н., Бондаренко Н.Е. Creating a national innovation system as a condition for increasing the competitiveness of countries in the global economy / Age of Globalization. 2012. №2. - P. 160-173.
13. Шапкин И.Н. and others. The economic history: the view from the XXI century. Institutional aspects of the theory and practice of economic life: Monograph. - M.: University textbook: INFRA-M, 2015. - 288 p. - (Scientific book).
14. Epstein D.B. About the National Agrarian optimism // [Access: <http://www.agronews.ru>: Peasant statements, reference date 08/30/2016].
15. Yastremsky B.S. The connection between the elements of the peasant economy in the years 1917 and 1919 // «Statistical Bulletin» in 1920, P. 19-21.

Инновационная активность как основа эффективного развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды

Смирнов Евгений Андреевич, аспирант кафедры государственного регулирования экономики, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, jeska14@mail.ru;

В статье раскрывается тема развития инновационной деятельности как инструмента повышения уровня конкурентоспособности предприятий. Данное направление дополняется рассмотрением вопроса по привлечению инвестирования инновационных проектов. В этой связи особое внимание в работе уделяется инновационной привлекательности предприятия. Справедливо отмечено, что большая значимость отводится продуктовым и технологическим инновациям. При рассмотрении проблем, связанных с инновационными рисками, подчеркивается, что дополнительным фактором риска является высокая неопределённость инновационной предпринимательской деятельности, выраженная в неудачном выборе инновационного проекта. В заключении работы делается вывод, что низкий уровень инновационной активности предприятий в значительной степени связан с очень слабым развитием инновационной стратегии и неэффективным управлением, отсутствием предпринимательской инициативы и инновационной культуры, недостаточным финансированием исследований и разработок. Ключевые слова: инновационная деятельность, предприятие, инвестиции, риски, инновационный потенциал

Современные экономические условия, связанные, с одной стороны, с серьезными кризисными явлениями, а, с другой, со все более ускоряющимися темпами научно-технического прогресса, предъявляют к российским предприятиям требования быстро и гибко реагировать на изменение рыночной ситуации, оперативно изменять технологическую базу производства, ассортимент выпускаемой продукции [3, с. 237].

Наиболее эффективными современными инструментами повышения уровня конкурентоспособности предприятий является практически непрерывная реструктуризация производства, управления и собственности, совмещенная с реальными инновациями.

При этом внедрение инноваций в производственную деятельность предприятия невозможно без привлечения инвестиций, необходимых для обновления основных производственных средств и повышения их технического уровня.

При финансировании инновационного проекта часто приходится прибегать к внешним источникам, поскольку собственных средств предприятия оказывается недостаточно не только для обновления основного капитала, технического перевооружения и развития, но и для простого воспроизводства. В связи с этим необходимо проводить оценку и анализ инновационной привлекательности предприятия. Неполучение необходимых ресурсов для максимально быстрого внедрения инновации будет вести к снижению конкурентоспособности предприятия на фоне внедряемых другими компаниями конкурентных проектов. Поэтому вопрос привлечения дополнительных источников инвестирования инновационных проектов является одним из важнейших.

При инвестировании инновационного проекта потенциальному инвестору интересуют надежность и эффективность этого проекта, напрямую связанная с инновационной привлекательностью предприятия, определяемой такими основными факторами, как инновационный потенциал компании, инновационный климат, степень конкуренции на инновационном рынке и уровень развитости инновационной инфраструктуры.

Инновационная привлекательность предприятия, связанная с результатом реализации инновационной деятельности в виде продукта или процесса, ориентирована на финансовый интерес со стороны потенциального инвестора. Спрос на инновационную продукцию обеспечивает предприятию возрастающий доход в течение длительного времени. Поэтому для повышения уровня инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятиям необходимо активнее применять в своей деятельности продукты инновационных разработок, увеличивая количество производства наукоемкой продукции [1, с. 63].

Уровень и качество развития инновационной инфраструктуры определяют как скорость, стоимость и результативность прове-

дения инновационных изменений в экономике в целом, так и возможность реализации инновационного проекта отдельно взятого предприятия [2, с.147].

Несмотря на то, что в последнее время наблюдается активизация государственного стимулирования инновационной деятельности, доля инновационно активных предприятий остается на все еще достаточно низком уровне (6,1 % на начало 2013 г.) [6].

По данным исследования, проведенного экспертами Высшей школы экономики, значительная часть российских предприятий не упоминают новизну продукции в качестве фактора коммерческого успеха [5]. Своим конкурентным преимуществом этот фактор считают менее 10 % предприятий и не более 20 % испытывают в этом направлении давление со стороны конкурентов. Аналогичные показатели среди инновационно активных предприятий хотя и несколько выше (20 и 55 % соответственно), все же говорят о низком общем уровне инновационной активности в России. При этом большинство не инновационных предприятий не считают инновационную деятельность стратегически важной для своего развития (таблица).

Наименее важным видом инноваций выделены сервисные. Этот вид предпочитают игнорировать более половины даже инновационно активных предприятий. Так же отмечен низкий уровень важности организационных и маркетинговых инноваций. Наибольшая значимость отводится продуктовым и технологическим инновациям. Среди инновационно активных предприятий таких большинство.

При этом значительная часть предприятий, проводящих активную инновационную деятельность, по тем или иным причинам избегает долгосрочных инвестиционных проектов. Около 57 % таких предприятий считают, что длительность раз-

Таблица 1

Удельный вес предприятий, не отметивших важность внедрения инноваций, в общем числе обследованных предприятий по типам инноваций, %

		Вид инноваций				
		Продуктовые	Технологические	Организационные	Маркетинговые	Сервисные
Удельный вес предприятий	Неинновационных	40,9	49,4	60,9	55,5	63,9
	Инновационно-активных	18,3	22,9	45,0	40,5	52,2
	Всего	37,0	45,4	58,5	53,2	62,1

работки и внедрения технологических инноваций не должна превышать один год, 80 % признают этот срок оптимальным для разработки организационных и маркетинговых нововведений. Лишь 6 % инновационных предприятий ориентированы на долгосрочное инновационное планирование.

Следует признать, что в настоящее время российские предприятия очень неравномерно вовлечены в инновационный процесс. Инновации не рассматриваются большинством предприятий в качестве приоритетной долгосрочной стратегии достижения конкурентных преимуществ. Выбранные ими модели инновационной деятельности заметно ограничивают прямые эффекты инноваций.

Вышесказанное свидетельствует о недостаточном развитии механизмов обеспечения коммерческого применения научно-исследовательских разработок и создания на их основе конечной продукции. Низкий уровень инновационной активности предприятий в значительной степени связан со слабым развитием инновационной стратегии и неэффективным управлением инновационной деятельностью, отсутствием предпринимательской инициативы и сформированной инновационной культуры, недостаточным объемом финансирования исследований и разработок.

Нестабильность российской экономики, вызванная секторальными санкциями, волатильностью валютного и фондового рынков, определяет

колебания спроса и предложения на продукцию, ограниченность знаний о проектах конкурентов и другое. Дополнительным фактором риска здесь является высокая неопределенность инновационной предпринимательской деятельности, выраженная в первую очередь в неудачном выборе инновационного проекта. Основными факторами риска здесь являются ошибочный прогноз развития рынка инноваций, изменение преобладающей технологии, неправильный выбор инновационной стратегии в целом.

Инвестиции в действующее производство связаны с такими инновационными рисками, как:

- воспроизводство утратившей актуальность технологии и, как следствие, снижение эффективности производства при замене вышедшего из строя производственного элемента на аналогичный;
- применение неотработанной технологии и несогласованности входа и выхода процесса при замене производственного элемента в результате морального износа;
- неопределенность последствий выхода на рынок при качественном изменении продукции в результате внедрения инновации.

Влияние инновационного фактора на объем производства характеризует наукоемкость продукции. Доля инновационной наукоемкой продукции в объемах промышленного российского производства в настоящее время незначительна.

Оценивая факторы, оказывающие влияние на инновационную привлекательность предприятий, можно выявить основные причины сдерживания инновационного развития производства. Среди факторов, относящихся к инновационной инфраструктуре, в первую очередь следует выделить неопределенность будущего, связанную с нестабильностью экономической ситуации в России и, как следствие, сокращением финансирования социально-экономических мероприятий, направленных на развитие инноваций. Поскольку инновационная деятельность требует стабильной социально-экономической ситуации, предполагающей перспективное планирование на длительные сроки и высокие темпы экономического роста, то отсутствие данных факторов ведет к замедлению любой деятельности, связанной с принятием инновационных решений.

В качестве направления совершенствования инновационной инфраструктуры можно выделить мероприятия, которые будут стимулировать кооперацию между участниками инновационной деятельности, сократят продолжительность инновационных циклов, снизят риски на стадии разработки и внедрения новшеств, будут способствовать повышению уровня разрабатываемых новых технологий. При этом с целью оптимизации взаимодействия между государством, наукой и предприятиями в первую очередь требуется разработать и реализовать стабильную и гарантированную систему правовых методов, регулирующих инновационные отношения [4, с. 48].

Еще одна причина низкого уровня инновационной привлекательности предприятий – недостаточный объем финансирования инновационных разработок со стороны государства. Для поднятия технологического уровня отстающих отраслей промышленности государство должно проводить предвари-

тельную работу по активизации их экономического развития. Механизмом реализации этого процесса могут явиться как прямые государственные инвестиции в производство, так и продвижение государственных заказов на отраслевую продукцию.

И, наконец, еще одной причиной низкой инновационной активности предприятий является слабая преемственность результатов научных исследований и разработок. Необходимо систематически повышать уровень взаимодействия предприятий, проявляющих инновационную активность, и различных научных центров и инновационных организаций с целью скорейшего внедрения инновационных разработок. Для этого государство должно приложить максимум усилий в направлении обеспечения формирования целостной системы управления инновационной деятельностью в России.

Литература

1. Зинченко Н.В. Развитие стратегического управления инвестиционной деятельностью организаций Краснодарского края // Финансы и кредит. – 2010. – № 24. – С. 62–65.
2. Константиноиди Х.А., Рубин А.Г., Воробьева М.А. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности и опыт применения инструментов маркетинга территорий в Краснодарском крае // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 146–157.
3. Рубин А.Г. Особенности инновационной составляющей операционной стратегии предприятия // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции). – Краснодар, 2014 – С. 236–241.
4. Рубина Р.Я., Рубин А.Г. Механизм реализации инновационной стратегии развития

экономики (глава 2) // Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты: монография / под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 40-76.

5. Инновационная активность субъектов инновационного процесса. Мониторинг. Информационный бюллетень № 2. Экспертный сайт Высшей школы экономики.

URL:[http://www.opec.ru/data/2014/07/16/1233934468/Мониторинг%2002.indd%20\(2\).pdf](http://www.opec.ru/data/2014/07/16/1233934468/Мониторинг%2002.indd%20(2).pdf).

6. Федеральная служба государственной статистики.

Официальный сайт, 2014. – URL:<http://www.gks.ru>

Innovation as a basis for development of Russian companies in the unstable environment

Smirnov E.A.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The article deals with the theme of development of innovative activity as a tool to improve the competitiveness level of enterprise. This direction complement the review of issues dealt with attraction of investment for innovative projects. In this regard, special attention is to be paid to innovative attractiveness of the enterprise. Rightly pointed out that much importance given to product and technological innovation. When considering the problems associated with innovative risks, we stress that one of the main risk factor is the high uncertainty of innovative entrepreneurship, expressed in the unsuccessful choice of the innovative project. In the final part of the article we define that the low level of innovative activity of enterprises is largely associated with the weak development of innovative strategies and ineffective management, lack of entrepreneurial initiative and innovative culture, insufficient funding of research and development.

Key words: innovative activity, enterprise, investments, risks, innovative potential

References

1. Zinchenko N. V. Development of strategic management by investing activities of the organizations of Krasnodar Krai//Finance and credit. – 2010. – No. 24. – Page 62-65.
2. Konstantinidi H. A., Rubin A. G., Vorobyova M. A. Analysis and assessment of investment appeal

- and experience of use of instruments of marketing of the territories in Krasnodar Krai// Russian entrepreneurship. – 2014. – No. 20 (266). – Page 146-157.
3. Rubin A G. Innovative I constitute features - Russian cabbage soup of operational strategy of the entity/ /Problems of achievement of cost efficiency and social balance: imperatives, legal and economic mechanisms (collection of articles of the international scientific and practical conference). – Krasnodar, 2014 – Page 236-241.
4. Rubin R. Ya, Rubin A G. Mekhanizm of implementation of the innovative strategy of development of economy (chapter 2)//Strategy of modern sotsiokhozyaystvenny development of Russia: economic and legal aspects: the monograph / under the editorship of V. V. Dolinskaya, A. O. Inshakova, V. V. Sorokozherdyev. – Krasnodar, 2014. – Page 40-76.
5. Innovative activity of subjects of innovative process. Monitoring. Newsletter No. 2. Expert website of Higher School of Economics. URL:[http://www.opec.ru/data/2014/07/16/1233934468/Мониторинг%2002.indd %20\(2\).pdf](http://www.opec.ru/data/2014/07/16/1233934468/Мониторинг%2002.indd%20(2).pdf).
6. Federal State Statistics Service. Official site, 2014. – URL:<http://www.gks.ru>

Особенности рынка российских корпоративных еврооблигаций

Багрей Иван Юрьевич,
аспирант Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, ivanbagrey@mail.ru

Предмет. На протяжении последних двадцати лет наблюдается ускоренный процесс развития российского рынка корпоративных еврооблигаций. Заметно выросло количество эмитентов и объемы их заимствований. Но для четкого прогнозирования его дальнейшего развития, особенно в условиях введения международных финансовых санкций, требуется глубокий анализ и выявление основных особенностей и тенденций данного рынка.

Задачи. Анализ номинального объема привлеченных средств при размещении корпоративных еврооблигаций, отраслевой принадлежности эмитентов, крупнейших заемщиков, валюты и срочности погашения задолженности.

Методология. Работа опирается на общенаучные и на специальные (статистические) методы, а также на принципы системности и объективности.

Результаты. Исследование показало, что объем ежегодно выпускаемых российских корпоративных еврооблигаций растет поступательно и циклично, достигая своих локальных максимумов в предкризисные годы, например 1997 или 2007 гг., а затем резко снижаясь. Подобная ситуация имела место и в 2014 году, что дополнительно связано с введением международных санкций. В качестве первой особенности рынка российских корпоративных еврооблигаций указан высокий уровень концентрации. Номинальный объем выпущенных еврооблигаций компаний банковского и нефтегазового секторов составляет приблизительно 73% от общего объема привлеченных средств. Наблюдается высокая концентрация среди эмитентов. На долю десяти крупнейших заемщиков приходится почти 62 % от общего номинального объема эмиссии еврооблигаций. Второй особенностью является то, что в список этих десяти крупнейших

В 2016 году исполняется двадцать лет первому в истории России выпуску корпоративных еврооблигаций. За этот период времени с российским рынком корпоративных еврооблигаций произошли как серьезные количественные, так и заметные качественные изменения. Выросло количество эмитентов, объемы заимствований, оборот торгов с российскими еврооблигациями. Также изменилась структура данного рынка, параметры выпускаемых инструментов стали сложнее, механизм эмиссии еврооблигаций стал более инновационным и технологичным. Практически на всем отрезке времени с 1996 до 2016 года российские корпоративные еврооблигации пользуются спросом со стороны крупнейших мировых инвесторов, а Россия является полноправным участником международного рынка долговых ценных бумаг [7].

В 2014 году Российская Федерация столкнулась с введением международных финансовых санкций со стороны Соединенных Штатов Америки (США) и Европейского Союза (ЕС), что оказало сильнейшее воздействие на экономику России и на положение нашей страны в мировом сообществе. Для того, чтобы прогнозировать дальнейшее развитие российского рынка корпоративных еврооблигаций необходимо рассмотреть эмитентов и некоторые важные характеристики данного рынка. Следует определить особенности развития российского рынка корпоративных еврооблигаций, чтобы понять в каком направлении продолжается его развитие в ситуации, когда по причине международных финансовых санкций многие российские корпоративные эмитенты вынуждены искать альтернативные источники финансирования.

Из российских авторов наиболее заметный вклад в изучение проблем внешних заимствований российских компаний внесли Б. Рубцов, О. Буклемишев, Д. Михайлов, А. Краснов, Л. Красавина и другие [4].

Рассмотрим объемы эмиссии российских корпоративных еврооблигаций в период с 1996 по 2015 гг. Всего за этот период компаниями было привлечено 289,9 млрд. долларов США, в среднем по 14,5 млрд. долларов США в год. Данные, приведенные на рисунке 1, свидетельствуют о высоких темпах роста объема заимствований компаний из России. Так, например, с 2000 по 2007 гг. номинальный объем выпущенных за год еврооблигаций в среднем возрастал ежегодно в 1,59 раза, а максимальные значения данного параметра были установлены в 2012 и 2013 гг. на уровне 48,2 и 46,2 млрд. долларов США соответственно. За этот временной отрезок было выпущено приблизительно 32,6% всех еврооблигаций российских корпоративных эмитентов.

Анализ распределения объемов ежегодно выпускаемых российских корпоративных еврооблигаций позволяет выявить важную особенность. Объем заимствований растет поступательно, а своих локальных максимальных значений данный показатель достигает в предкризисные годы. Такая тенденция прослеживается в 1997 г., когда с помощью еврооблигаций компаниями было привлечено приблизительно 9 млрд. долларов США. Вернуться на этот уровень заимствований корпоративные эмитенты смогли только в 2005 г. Перед кризисом 2008 г. был установлен рекорд в 35,3 млрд. долларов США. В 2014 и 2015 гг. объем заимствований в среднем упал в 8 раз относительно уровня 2013 г., что может быть

связано и с замедлением российской экономики, и с наложенными на страну санкциями.

Еще одна особенность российского рынка корпоративных еврооблигаций выявляется при анализе отраслевой структуры заемщиков, представление о которой дает таблица 1. Среди эмитентов наибольшую долю занимают представители финансового сектора, т.е. банки и финансовые институты, на которые приходится приблизительно 47% от общего объема выпущенных еврооблигаций. Среди них крупнейшими эмитентами являются банки с государственным участием или участием Банка России: публичное акционерное общество (ПАО) «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк России», АО «Газпромбанк», АО «Россельхозбанк». На долю указанных банков приходится 29,3% от общего объема выпущенных еврооблигаций. Поэтому есть основание утверждать, что российские системообразующие банки формируют почти треть внешней корпоративной задолженности России по еврооблигациям.

На втором месте по объему выпущенных еврооблигаций находятся компании нефтегазовой отрасли. Именно в этой категории находится самый крупный корпоративный эмитент еврооблигаций в России - ПАО «Газпром», доля которого составляет 15,35% от общего номинального объема задолженности по данному инструменту в период в 1996-2015 гг. Другой крупной корпорацией, аналогично ПАО «Газпром», привлекающей внешние заимствования, является ОАО «НК «Роснефть». Тем не менее, объем еврооблигационных займов этой компании существенно ниже и составляет всего 2,98% от общего номинального объема эмиссии российскими эмитентами. Также крупными заемщиками, осуществляющими свою основную деятельность в нефтегазовой отрасли, являются ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Газпром нефть», ОАО «Новатэк».

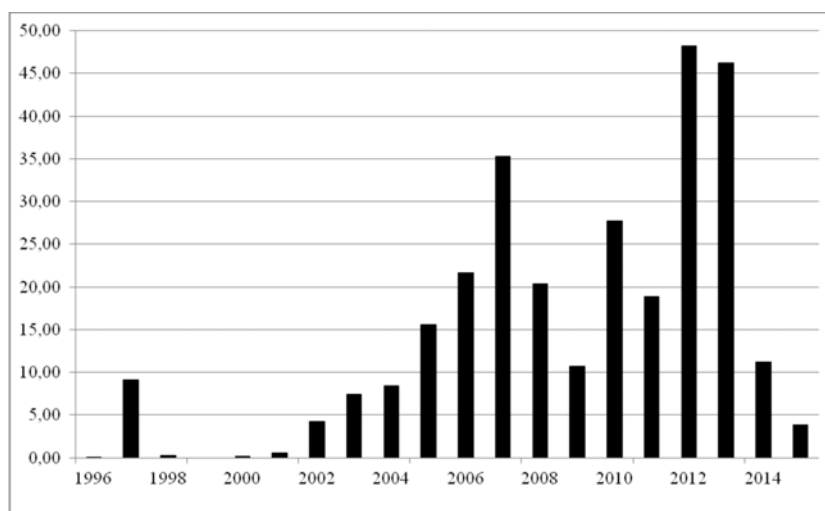


Рис. 1. Объемы эмиссии корпоративных еврооблигаций российских эмитентов в 1996-2015 гг., млрд. долл. США. Источник: Bloomberg

Таблица 1
Отраслевая структура российских эмитентов корпоративных еврооблигаций в 1996-2015 гг.
Источник: расчеты автора на основе данных Bloomberg

Основные отрасли	Доля от общего объема эмиссии, %
Банки и финансовые институты	46,75
ГК "Внешэкономбанк"	5,75
Железнодорожная	2,91
Нефтегазовая	26,34
Связь и телекоммуникации	4,46
Трубная промышленность	2,41
Черная и цветная металлургия	5,87
Другие	5,51

Как следует из таблицы 1, еще одним крупным еврооблигационным эмитентом выступает ГК «Внешэкономбанк». На него приходится 5,75% от общего номинального объема заимствований, что сопоставимо с объемом привлеченных средств, например, компаниями черной и цветной металлургии.

По нашим подсчетам общее число компаний, выпускавших еврооблигации в период с 1996 по 2015 гг., составляет 137. Помимо отраслей, указанных в таблице 1, эмитентами данных ценных бумаг являются представители энергетической, пищевой, машиностроительной, угольной, химической и других отраслей хозяйственной деятельности.

Проведенный отраслевой анализ российских эмитентов еврооблигаций выявляет важную особенность данного рын-

ка, заключающуюся в том, что он обладает высокой концентрацией. На компании всего двух отраслей хозяйственной деятельности, а именно банковской и нефтегазовой, приходится приблизительно 73% всех заимствованных с помощью еврооблигаций денежных средств.

Данная особенность прослеживается и при рассмотрении крупнейших эмитентов корпоративных еврооблигаций. При изучении статистической информации из таблицы 2 можно увидеть, что только 2 из 10 крупнейших заемщиков представляют не банковскую или нефтегазовую отрасль (ОАО «Российские железные дороги» и ПАО «Вымпелком»).

Высокая концентрация рынка российских корпоративных еврооблигаций проявляется так же и в том, что на нескольких крупных заемщиков приходится высокая доля общего

Таблица 2
Крупнейшие эмитенты корпоративных еврооблигационных займов в 1996-2015 гг., в % от общего объема
Источник: расчеты автора на основе данных Bloomberg

Эмитент	Номинальный объем эмиссии, млрд. долл. США	Доля от общего объема эмиссии, %
ПАО "Газпром"	44,51	15,35
ПАО "Банк ВТБ"	31,84	10,98
ПАО "Сбербанк"	20,16	6,95
ПАО "Газпромбанк"	17,35	5,98
ГК "Внешэкономбанк"	16,68	5,75
АО "Россельхозбанк"	15,55	5,36
ПАО "НК Роснефть"	8,65	2,98
ОАО "Российские железные дороги"	8,44	2,91
ПАО "Вымпелком"	8,12	2,80
ПАО "ЛУКОЙЛ"	7,93	2,73

объема привлеченных российскими компаниями денежных средств. Данные из таблицы 2 показывают, что 5 крупнейших эмитентов еврооблигаций в России заимствовали 45% от общего объема средств. На 10 крупнейших заемщиков приходится почти 62 % от общего номинального объема эмиссии еврооблигаций. Примечательно, что в список этих десяти эмитентов в основном входят корпорации с частичным или полным государственным участием. Это является второй важной особенностью российского рынка корпоративных еврооблигаций.

Еще одним вопросом выступает валютная структура еврооблигационных заимствований. Ведь на выбор валюты обязательства влияют такие факторы, как разница в процентных ставках между валютами, требования к ликвидности и так далее. Около 76% от общего объема выпущенных эмитентами из РФ еврооблигаций приходится на ценные бумаги, номинированные в долларах США. Доминирующее положение привлечений в данной валюте совпадает с общемировыми тенденциями (порядка 85% оборота на мировом валютном рынке приходится на доллары США). По нашим расчетам в евро было привлечено 11,6% всех выпущенных корпоративных еврооблигаций, на рубли пришлось примерно 6,1%.

Важно, что заимствования во внутренней валюте могли позволить себе не только ведущие компании, но и менее крупные эмитенты. Примечательно, что доля российских еврооблигаций в рублях, эмиссия которых началась в 2006 г., в последние годы получает все более широкое распространение.

С точки зрения сроков заимствования денежных средств еврооблигации российских корпоративных эмитентов можно разделить на пять категорий. Наибольшую долю, а именно 48,5% от общего объема выпущенных бумаг) занимают привлеченные на срок от 5 до 10 лет. 20,3% приходится на бумаги, обращающиеся 5 лет. По сути для большинства российских эмитентов срочность еврооблигационных займов до 10 лет является оптимальной. По нашему мнению, это может происходить по двум причинам. Во-первых, лишь небольшая часть российских компаний может привлекать внешнее финансирование на период от 15-20 лет, так как не все корпоративные эмитенты имеют достаточную финансовую устойчивость, платежеспособность и требуемый уровень кредитного рейтинга. Во-вторых, история российского рынка корпоративных еврооблигаций насчитывает 20 лет, сопровождавшиеся несколькими финансовыми кризисами, что делает затруднительным планирование при-

влечения денежных средств для большинства небольших эмитентов [1,7].

Около четверти всех еврооблигационных заимствований привлекается на срок от 10 до 20 лет. В этой категории в основном представлены крупнейшие российские эмитенты, такие как ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Вымпелком», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк России», АО «Газпромбанк», АО «Россельхозбанк», ПАО «Мобильные телесистемы», АО «Альфа-Банк» и другие.

Также нельзя не отметить, что российскими корпоративными эмитентами было выпущено несколько бессрочных (perpetual) займов. Такими эмитентами выступают ПАО «Банк ВТБ», АО «Газпромбанк» и ПАО «Промсвязьбанк». Однако их доля в общем объеме привлеченных через еврооблигации средств незначительна и составляет всего 1,63%.

Рассматривая распределение объемов эмиссии российских корпоративных еврооблигаций относительно размера одного выпуска, стоит отметить, что масштабные выпуски еврооблигаций свыше 1,5 млрд. долларов США (15,4% от общего объема эмиссии) проводят исключительно крупные российские эмитенты: ПАО «Газпром», ПАО «Банк ВТБ», ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Газпром нефть», ПАО «Сбербанк», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Российские железные дороги», представленные выше в таблице 2. Большинство эмитентов, являющихся менее крупными и устойчивыми, привлекают денежные средства от 500 млн. до 1,5 млрд. долларов США (59,4% от общего объема эмиссии в 1996-2015 гг.). Доля заимствований менее 500 млн. долларов США равняется приблизительно 25%.

Таким образом, после проведения анализа российского рынка корпоративных еврооблигаций, следует указать, что крупнейшими эмитентами являются системообразующие

компании банковского и нефтегазового секторов. На них приходится порядка 73 % от общего объема эмиссии корпоративных еврооблигаций российских эмитентов в 1996-2015 гг. Данные компании, являясь наиболее перспективными и устойчивыми заемщиками на внешних рынках, привлекают большую часть денежных средств, приходящихся на российские еврооблигации. К их числу относятся, к примеру, ПАО «Газпром», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк России», АО «Газпромбанк», АО «Россельхозбанк», которые суммарно разместили около 45 % от общего объема номинала выпущенных российских корпоративных еврооблигаций. Подобная статистика раскрывает две важные особенности российского рынка корпоративных еврооблигаций. Первой является высокий уровень концентрации корпоративного еврооблигационного долга. Вторая особенность заключается в том, что, несмотря на большое число эмитентов корпоративных еврооблигаций, (по нашим подсчетам их 137), большой объем задолженности приходится на корпорации с государственным участием. Выделенные особенности российского рынка корпоративных еврооблигаций должны быть учтены при оценке его устойчивости и перспектив дальнейшего развития, особенно с учетом международных финансовых санкций, наложенных на Российскую Федерацию.

Как отмечает Я. М. Миркин, воздействие финансовых санкций, включающих ограничение российским компаниям доступа на международные рынки капитала, пока невелико, но это, в первую очередь, связано низким сроком данного воздействия [3]. Тем не менее, объем размещенных еврооблигационных займов в 2014 и 2015 гг. уже снизился к уровню 2013 г. в среднем в 8 раз, что может являться именно эффектом от международных санкций. Также объем привлечений компаниями денежных средств с помо-

щью еврооблигаций растет поступательно, снижаясь в кризисные периоды. Но с учетом того, что большинство еврооблигационной задолженности приходится на крупных эмитентов в основном с государственным участием, то при возникновении необходимости замещения внешнего финансирования, может негативно сказаться как на российском рынке корпоративных еврооблигаций, так и на экономике России в целом.

Литература

1. Балюк, И. Рынок еврооблигаций: между прошлым и будущим [Текст] / И. Балюк // Национальный банковский журнал. - 2016. - № 8. - С. 22-25.
2. Дынкин, А. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / Под ред. акад. А. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. - М.: Магистр, 2011.
3. Лялин, В. А. Становление и развитие российского рынка облигаций [Текст] / В. А. Лялин // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 1. - С. 131-134.
4. Миркин, Я. Влияние санкций на финансовые риски российской экономики [Текст] / Я. Миркин // Банковские услуги. - 2015. - № 8. - С. 17-24.
5. Оболенский, В. П. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы [Текст] / В. П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. - 2014. - № 11. - С. 3-16.
6. Платонова, И. Н. Мировая долговая проблема и устойчивое развитие глобальной экономики [Текст] / И. Н. Платонова // Экономика. Налоги. Право. - 2016. - № 2. - С. 51-59.
7. Рубцов, Б. Б. Современные фондовые рынки / Б. Б. Рубцов - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 926 с.
8. Савин, К. Н. Бюджет, ВТО, банки: или что будет с Россией, когда кончится нефть [Текст] / К. Н. Савин // Фундаментальные исследования. - 2013. - № 4. - С. 212-215.
9. Соловьев, П. Внебиржевой рынок ценных бумаг в Рос-

сии: перспективы развития / П. Соловьев // Рынок ценных бумаг. - 2015. - № 10. - С. 40-44.

10. Толстоброва, Н. А. Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации [Текст] / Н. А. Толстоброва, В. П. Постников, М. А. Каменских // Финансы и кредит. - 2013. - № 20. - С. 41-45.

11. Цвирко, С. Анализ рынка долговых инструментов в мировой экономике [Текст] / С. Цвирко // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. - 2016. - № 1. - С. 12-22.

12. Шальнева, М. Внешний государственный долг России: тенденции, угрозы, оптимизация [Текст] / М. Шальнева, Ю. Калинина // Финансовая жизнь. - 2015. - № 1. - С. 6-11.

Features of the Russian market of corporate eurobonds Bagrey I. Yu.

Financial university under the Government of the Russian Federation

Subject. There is an accelerated process of development of Russian corporate Eurobond market over the last twenty years. Number of issuers and volume of the loans increased markedly. But to predict its future clearly, especially in conditions of international financial sanctions, we need its deep analysis and identification of the main features and trends of this market.

Objectives. An analysis of the nominal volume of funds raised during the issuance of corporate Eurobonds, economical sectors of issuers, the largest borrowers, currency and maturity of Eurobonds.

Methodology. The work is based on the general scientific and special (statistical) methods, as well as on the principles of consistency and objectivity.

Results. The study found that the amount of annually issued Russian corporate Eurobonds grow progressively and cyclically, achieving their local highs in the pre-crisis years, such as 1997 or 2007, and then declining sharply. A similar situation took place in 2014 due to the introduction of international sanctions. The first feature of the Russian corporate Eurobond market is a high level of its concentration. The nominal amount of all Eurobonds issued by companies of banking and oil and gas sectors is about 73% of total funds raised. There is also a high concentration among issuers. The share of the ten largest borrowers is nearly 62% of the total nominal amount of the Eurobond issued. The

second feature is that the list of the ten largest issuers mainly includes corporations with partial or total state participation (8 of 10).

Keywords. Russian corporate Eurobond market, financial sanctions influence, Eurobond issuers.

References

1. Balyuk, And. Eurobond market: between the past and the future [Text] / I. Balyuk//the National bank magazine. - 2016. - No. 8. - Page 22-25.
2. Dynkin, And. Strategic global forecast of 2030. Expanded option / Under the editorship of the academician A. A. Dynkina/imemo RAN. – M.: Master, 2011.
3. Lyalin, V. A. Formation and development of the Russian bond market [Text] / V. A. Lyalin// Problems of modern economy. - 2014. - No. 1. - Page 131-134.
4. Mirkin, I. Influence of sanctions on financial risks of the Russian economy [Text] / Ya. Mirkin// Banking services. - 2015. - No. 8. - Page 17-24.
5. Obolensky, V. P. Capital export from Russia: scales, effects, problems of [Text] / Accusative Obolensky// Russian external economic messenger. - 2014. - No. 11. - Page 3-16.
6. Platonova, I. N. World debt problem and sustainable development of global economy [Text] / I. N. Platonova//Economy. Taxes. Right. - 2016. - No. 2. - Page 51-59.
7. Rubtsov, B. B. The modern stock markets / B. B. Rubtsov – M.: Alpina Business of Axle boxes, 2007. – 926 pages.
8. Savin, K. N. Budget, WTO, banks: or what will be with Russia when oil [Text] / K. N. Savin//Basic researches comes to an end. - 2013. - No. 4. - Page 212-215.
9. Nightingales, Item. The over-the-counter market in Russia: prospects of the development / Item. Solovyov//Security market. - 2015. - No. 10. - Page 40-44.
10. Tolstobrova, N. A. Influence of a public debt on dynamics of development of economy of the Russian Federation [Text] / N. A. Tolstobrova, V. P. Postnikov, M. A. Kamenskikh//Finance and credit. - 2013. - No. 20. - Page 41-45.
11. Tsvirko, Page. Market research of debt instruments in world economy [Text] / S. Tsvirko//Social and economic sciences and humanitarian researches. - 2016. - No. 1. - Page 12-22.
12. Shalneva, M. External public debt of Russia: tendencies, threats, optimization [Text] / M. Shalneva, Yu. Kalinin//Financial life. - 2015. - No. 1. - Page 6-11.

Факторы интенсивности инновационных процессов на разных уровнях экономической системы

Хавин Дмитрий Валерьевич, д.э.н., профессор, директор Института экономики и права, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет».

Горбунов Сергей Владимирович, д.э.н., профессор, заместитель директора Института экономики и права, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет».

Колосова Татьяна Валентиновна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет». tkolosova@mail.ru

В статье рассмотрен инновационный процесс на разных уровнях существования хозяйствующих субъектов, представлена подробная классификация факторов, формирующих инновационную деятельность предприятий. Сделан вывод, что для современных предприятий в управлении инновационной деятельностью важным является учет инновационного климата в коллективе, восприимчивость к нововведениям, отраслевая принадлежность предприятий. Подробно исследовано формирование и реализация инновационного процесса в регионах. К основным факторам, определяющим качественное содержание, границы существования и эффективную реализацию инновационного потенциала региона отнесены экономические, производственные, организационные и трансформационные факторы. Представлены факторы, замедляющие и стимулирующие разработку и внедрение инноваций, формирование и реализацию инновационного потенциала на глобальном и макроуровне. Рассмотрев различные подходы к выделению факторов, влияющих на инновационный потенциал, сделан вывод, что только при детальном изучении каждого из факторов, влияющих на инновационный потенциал региона, можно достичь устойчивого инновационного развития. Ключевые слова: инновационный процесс, регион, влияние факторов, глобальный уровень экономики, макроуровень, мезоуровень, инновационная деятельность предприятий.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В отличие от научно-технического прогресса инновационный процесс не заканчивается внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги, или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается, так как новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает неизвестные ранее потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт или технологию как новые.

На уровне предприятия инновационный процесс можно представить как регулируемый процесс от зарождения идеи до коммерческого использования новшества. Таким образом, инновационный процесс – это процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных, прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, сбыта, – процесс коммерциализации технологии.

Под фактором понимаем условие, причину или параметр, влияющие на характер и интенсивность инновационного развития региона. При этом инновационный процесс выступает как результат взаимодействия системы многих факторов.

Факторы, формирующие инновационную деятельность предприятий, делятся на внутренние (относящиеся к предприятиям) и внешние (не зависящие от предприятий). В свою очередь, внешние факторы подразделяются на прямые и косвенные. Подробная классификация факторов представлена на рисунке 1.

Эти факторы могут оказывать влияние на инновационную деятельность предприятий в комплексе и в различных комбинациях, что учитывается при принятии инновационных управленческих решений. Для предприятий внутренние импульсы к инновационной деятельности являются первоочередными. Такими могут быть моральный и физический износ оборудования, устаревшая технология, необходимость снизить энергозатраты, стремление расширить производственные мощности.

Для современных предприятий в управлении инновационной деятельностью важным является учет таких факторов, как инновационный климат в коллективе и восприимчивость его к нововведениям. На инновационную деятельность предприятий особое влияние оказывает их отраслевая принадлежность. Она в значительной мере создает привлекательность инноваций для частных, отечественных и иностранных инвесторов. При прочих условиях именно фактор отраслевой принадлежности повышает притягательность инвестиций. На предприятиях, где произошла смена собственника и их руководства, факторами инноваций стали институциональные перемены, а именно смена формы контроля.

Инновационный процесс на региональном уровне – это упорядоченная совокупность результативно завершенных работ в рамках инновационной деятельности, обусловленных наличием инновационного потенциала региона и сбалансированностью инвестиционного обеспечения.

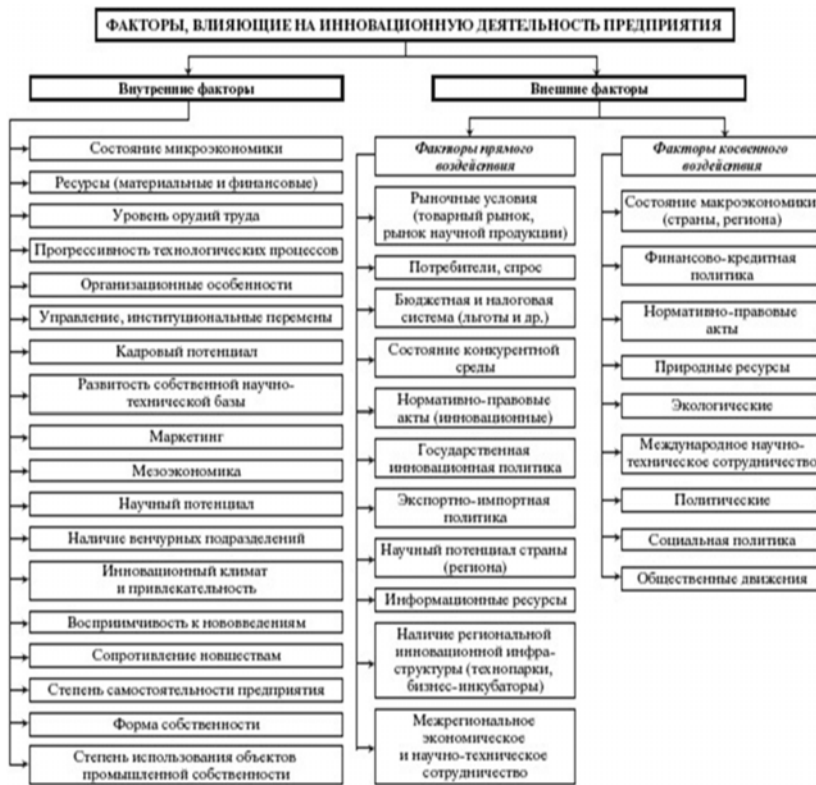


Рис. 1. Факторы, влияющие на инновационную деятельность предприятия

Формирование и реализация инновационного процесса в регионах также зависит от системного взаимодействия комплекса условий и факторов.

Факторы, замедляющие и стимулирующие разработку и внедрение инноваций, формирование и реализацию инновационного потенциала, оказывают влияние на глобальном уровне, макро-, мезо-, микроуровне.

К факторам глобального уровня относятся:

- связи с мировым сообществом в рамках реализации инновационных проектов, которые способствуют эффективному трансферу знаний, обмену опытом и тиражированию инноваций. Практика показывает, что почти любой продукт, разрабатываемый малыми инновационными компаниями, в перспективе связан с входом на мировой рынок, и это в первую очередь связано с низкой емкостью российского рынка для многих наименований инновационной продукции;

- способность создаваемой инновационной продукции к интеграции с продуктами и тех-

нологическими процессами соответствующей отрасли.

Факторы макро- и мезоуровня определяют успешность реализации инновационных проектов. Основной задачей государства и региональных органов власти является формирование благоприятных экономических условий для притока инвестиций в инновационную сферу. Развитие инновационной деятельности на макроуровне происходит через развитие эффективных региональных систем, которые формируют точки роста региональной экономики, а также экономики страны в целом.

В настоящее время на региональном уровне выделяют следующие барьеры, которые препятствуют развитию инновационной деятельности: низкая финансовая поддержка научных исследований и технологических разработок, недостаточная поддержка молодых ученых, слабая правовая защита малых предприятий, а также слабое информационное обеспечение инновационных объектов.

С целью устранения вышеперечисленных барьеров и поддержки создаваемых инновационных предприятий в регионах создаются объекты инновационной инфраструктуры, которые обеспечивают взаимосвязь участников инновационной деятельности.

Среди факторов, отрицательно влияющих на реализацию инновационного процесса региона, выделяются экономические, производственные и организационные факторы.

Экономические факторы включают в свой состав нехватку собственных средств и государственной финансовой поддержки, низкий платежеспособный спрос на инновационные продукты, высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости новшеств и др.

К производственным факторам относятся низкий инновационный потенциал и инновационная активность предприятий в регионе, малая восприимчивость предприятий к нововведениям, нехватка информации о новых технологиях, отсутствие достаточного количества квалифицированного персонала, недостаток возможностей для кооперации с другими инновационно-активными предприятиями и научными организациями.

Кроме того, можно выделить две группы факторов, которые препятствуют развитию инновационного потенциала региональной системы:

- трансформационные факторы, определяющие качественное содержание инновационного потенциала;

- транзакционные факторы, характеризующие готовность региона осуществлять инновационную деятельность и определяющие границы существования и реализации инновационного потенциала.

Трансформационные факторы – это кадровые, научные, технико-технологические и финансовые ограничения, которые могут препятствовать развитию инновационного потенци-

ала региональной хозяйственной системы. К ним относятся следующие: высокий экономический риск, недостаток денежных средств, недостаток квалифицированного персонала, высокая стоимость нововведений, слабая материальная и научно-техническая база, ее большой износ и устаревшие технологии.

Под транзакционными факторами понимаются следующие ограничения: информационные, организационные, институциональные. К их числу относятся отсутствие надежных и эффективных механизмов взаимодействия государства с предпринимательским сектором региональной экономики, инновационной культуры, неразвитость нормативно-правовой базы инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры, недостаточное количество налоговых льгот и субсидий для стимулирования инновационной активности предприятий в регионе, недостаток о новых технологиях, рынках сбыта, малоэффективная интеграция научной, производственной и образовательной составляющих в инновационной системе.

Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность в регионе, неопределенность сроков инновационных процессов, неразвитость инновационной инфраструктуры, а также неразвитость рынка технологий относятся к организационным факторам, которые в той или иной степени сдерживают развитие инновационного потенциала региона.

Большинство неблагоприятных факторов формирования инновационного потенциала можно преодолеть достаточно

быстро, если развитию инновационного сегмента экономики будут отданы определенные политические и экономические приоритеты. В то же время существуют факторы, преодоление которых не поддаются ускорению. Это качество трудового потенциала, компетенций, приобретаемых работниками в системе профессионального образования, с точки зрения их соответствия требованиям инновационного сегмента рынка труда, изучение норм и ценностей трудовой деятельности, типов социального поведения работников в этом сегменте экономики.

Рассмотрев различные подходы к выделению факторов, влияющих на инновационный потенциал, можно отметить, что только при детальном изучении каждого из факторов, влияющих на инновационный потенциал региона, можно достичь устойчивого инновационного развития.

Литература

1. Есин Е.Ю. Анализ отраслевых особенностей формирования инновационных технологий инвестирования в расширенное воспроизводство основного капитала при пятом технологическом укладе // Креативная экономика. – 2013. – № 11 (83).
2. Колосова Т.В. Портфельневидимка. Совершенствование процесса управления экономическими системами предприятий на основе формирования портфеля нематериальных активов // Креативная экономика. – 2009. – № 5.
3. Хавин Д.В, Табунов И.В. Формирование портфеля интеллектуальных ресурсов кластера в условиях изменения инновационной среды // Интеграл. – 2014. – №5-6.

Factors of intensity of innovative processes at the different levels of the economic system Havin D.V., Gorbunov S.V., Kolossova T.V.

Nizhniy Novgorod state architecturally-building university

In article innovative process at the different levels of existence of accounting entities is considered, detailed classification of the factors creating innovative activities of the entities is provided. The conclusion is drawn that for the modern entities in management of innovative activities accounting of innovative climate in collective, a susceptibility to innovations, industry accessory of the entities is important. Forming and implementation of innovative process in regions is in detail researched. To the major factors determining qualitative content, borders of existence and effective implementation of innovative capacity of the region are carried economic, production, organizational and transformational factors. The factors which are slowing down and stimulating development and deployment of innovations, forming and implementation of innovative potential on global and macrolevel are provided.

Having considered various approaches to allocation of the factors influencing innovative potential the conclusion is drawn that only in case of detailed studying of each of the factors influencing the innovative capacity of the region it is possible to reach sustainable innovative development.

Keywords: innovative process, region, influence of factors, global level of economy, macrolevel, mesolevel, innovative activity of the enterprises.

References

1. Yesin E. Yu. The analysis of industry features of forming of innovative technologies of investment into expanded reproduction of fixed capital in case of the fifth technological way // Creative economy. – 2013. – No. 11(83).
2. Kolossova T. V. Invisible portfolio. Enhancement of process of management of economic systems of the entities on the basis of portfolio construction of intangible assets // Creative economy. – 2009. – No. 5.
3. Havin D. In, Tabunov I. V. Portfolio construction of intellectual resources of a cluster in the conditions of change of innovative Wednesday/Integral. – 2014. – No. 5-6.

Аналитическое обеспечение внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности

Колесов Евгений Сергеевич

канд. эконом. наук, трест «Сургутнефтегаз»
«Сургутнефтегаз» ОАО «Сургутнефтегаз»
E-mail: kolosov.evgeniy@gmail.com

В статье представлены этапы внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности на основе аналитических процедур, рассмотрены риски, связанные с формированием оптимальной структуры инвестиционного капитала и показатели эффективности инвестиционных проектов с учетом рисков внешней среды. Автором выделены объекты управления инвестиционной деятельностью, рассмотрены задачи внутреннего контроля при формировании инвестиционных ресурсов, определены критерии оптимизации инвестиционных ресурсов в зависимости от экономической ситуации. Рассмотрены основные принципы и методы оценки эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов. Проанализирован эффект финансового рычага, как метод повышения рентабельности собственного капитала, и на его основании разработана форма для внутреннего контроля оптимизации структуры инвестиционных ресурсов. Описаны и проанализированы основные показатели, применяемые для статической и динамической оценки эффективности инвестиционного проекта: срок окупаемости, простая норма прибыли, приведенные затраты, чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности инвестиций и внутренняя норма доходности, проведен их сравнительный анализ. Указаны критерии количественных оценок, позволяющих оценить эффективность проектов в системе внутреннего контроля. Обосновывается необходимость совершенствования методов учета рисков при оценке эффективности инвестиционного проекта и даются рекомендации по их использованию. Рассмотрена практическая реализация анализа чувствительности инвестиционного проекта, являющегося одним из экспертных методов оценки рисков и используемым для прогнозирования влияния изменений входящих данных на исходные результаты модели.

Ключевые слова: коммерческая организация, внутренний контроль, инвестиционная деятельность, аналитические процедуры, эффект, эффективность, анализ, инвестиционные ресурсы, инвестиционный проект, оценка рисков.

Инвестиционная деятельность является самой рискованной из всех видов деятельности организации, поэтому при ее организации важно избегать непродуманных решений, приводящих к снижению эффективности деятельности коммерческой организации. Особое значение в эффективности инвестиционных процессов отводится внутреннему контролю.

Контроль инвестиционной деятельности можно определить как процесс проверки исполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в сфере инвестиционной деятельности с целью повышения эффективности производства. Контроль инвестиционной деятельности направлен на выявление отклонений фактических результатов на всех этапах вложения инвестиций от запланированных и оперативного анализа причин этих отклонений. Нежелательные отклонения должны быть устранены в процессе принятия координирующих управленческих решений.

Методическим обеспечением внутреннего контроля инвестиционной деятельности коммерческой организации выступает экономический анализ. Методы и приемы анализа инвестиционной деятельности используются для глубокого исследования явлений и процессов в инвестиционной сфере, выбора вариантов инвестирования, оценки уровня неопределенности по каждому вложению инвестиций для обеспечения эффективности деятельности.

Содержание анализа инвестиционной деятельности организации заключается в получении сведений о состоянии и результатах инвестиционной деятельности, о причинах отклонений в развитии инвестиционной деятельности, а также о резервах повышения эффективности инвестиционной деятельности коммерческой организации.

Объекты управления инвестиционной деятельностью на основании литературных источников можно сформулировать следующим образом [1, 4]:

- динамика и структура инвестиций в деятельности организации;
- источники финансирования инвестиций;
- инвестиционные проекты;
- эффективность хозяйственной деятельности при внедрении инвестиционных проектов.

Схема внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности на основе аналитических процедур представлена на рис. 1.

При анализе динамики и структуры инвестиций в деятельности организации используются следующие методические приемы:

- анализ изменений объемов инвестиций в отчетном периоде по сравнению с планом (горизонтальный анализ), что позволяет определить степень выполнения плановых заданий;
- анализ изменения структуры инвестиций по их видам (вертикальный анализ), что дает оценку предпочтительности того или иного вида инвестиций.

Кроме анализа выполнения плановых заданий по инвестиционной деятельности в целях внутреннего контроля целесообразно провести:

– анализ изменений объемов инвестиций за ряд периодов (трендовый анализ), что выражает тенденции в инвестиционной деятельности организации;

– анализ влияния факторов на результаты инвестиционной деятельности (факторный анализ), что позволяет выделить положительные и отрицательные факторы вложения инвестиций.

Трендовый анализ позволяет:

– выявить закономерности в привлечении инвестиций во времени;

– определить наиболее благоприятные периоды для инвестиционных вложений, используя информацию о динамике инвестиционных вложений;

– выполнить прогноз инвестиционных вложений на будущее.

Основной задачей внутреннего контроля при формировании инвестиционных ресурсов выступает задача обеспечения оптимальности их структуры. При этом контролеры должны определить соответствие объемов инвестиционных ресурсов целям инвестиционной деятельности, провести контрольно-аналитические процедуры соотношения собственного и заемного капиталов и оценку риска использования заемных средств. Стремление к оптимизации структуры инвестиций обусловлено ограниченностью инвестиционных ресурсов, что побуждает руководителей использовать источники, способные обеспечить ожидаемую эффективность деятельности.

Объемы инвестиций тесно связаны с экономической ситуацией в стране. В кризисных условиях объемы инвестиций снижаются, в период подъема, наоборот, увеличиваются. Поэтому можно определить следующие критерии оптимизации инвестиционных ресурсов в зависимости от экономической ситуации:

– в период подъема деловой активности оптимизацию структуры инвестиционных ре-

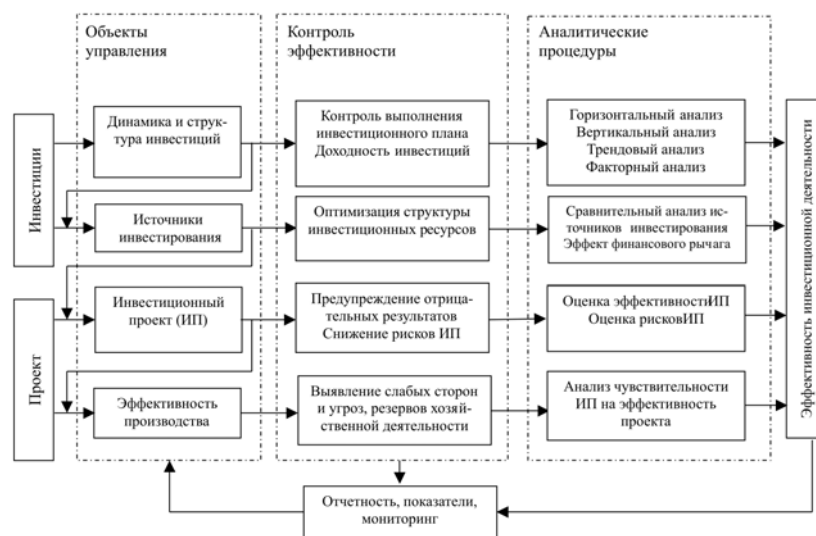


Рис. 1. Схема внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности организации на основе аналитических процедур¹

сурсов целесообразно проводить по критерию максимизации уровня рентабельности собственного капитала с использованием формулы эффекта финансового рычага;

– в период спада деловой активности оптимизацию структуры инвестиционных ресурсов целесообразно проводить по критерию минимизации стоимости собственных и привлеченных ресурсов и расчете средневзвешенной стоимости капитала.

Для определения оптимальной структуры инвестиционных ресурсов коммерческой организации в период подъема хозяйственной деятельности основное значение имеет показатель эффекта финансового рычага, характеризующий зависимость рентабельности собственного капитала от величины заемного капитала. Повышение рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемного капитала и называется эффектом финансового рычага (ЭФР), который рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{ИП}}) \times (P_{\text{СК}} - P_{\text{К}}) \times \text{ЗК} / \text{СК},$$
 где ЭФР – эффект финансового рычага, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала;

Снп – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

Рск – рентабельность собственного капитала, %;

$P_{\text{К}}$ – средневзвешенная ставка процентов по кредитам, %;

ЗК – средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала организации.

Формула эффекта финансового рычага содержит три зависимые составляющие:

1) налоговый корректор $(1 - C_{\text{ИП}})$, показывающий зависимость ставки налогообложения прибыли на величину ЭФР;

2) дифференциал финансового рычага $(P_{\text{СК}} - P_{\text{К}})$, характеризующий разницу рентабельности собственного капитала и средневзвешенной ставки по кредитам организации;

3) плечо финансового рычага $(\text{ЗК} / \text{СК})$, характеризующее соотношение средней величины заемного капитала, к средней величине собственного капитала.

Положительный эффект финансового рычага возникает в том случае, если дифференциал $(P_{\text{СК}} - P_{\text{К}}) > 0$. В этом случае допустимо увеличение плеча финансового рычага, то есть привлечения заемного капитала, поскольку это не выражает переизбытка заемных средств организации.

Если дифференциал $(P_{\text{СК}} - P_{\text{К}}) < 0$, то создается отрица-



Рис. 2. Направления внутреннего контроля оптимизации структуры инвестиционных ресурсов

Таблица 1
Оценка эффекта финансового рычага

Показатель	I кв. 201X	II кв. 201X	III кв. 201X	IV кв. 201X
Собственный капитал, тыс. руб.				
Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.				
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.				
Чистая прибыль, тыс. руб.				
Ставка налога на прибыль, %				
Средневзвешенная ставка процентов по кредитам, %				
Рентабельность собственного капитала, %				
Эффект финансового рычага				

тельный эффект финансового рычага. Этот случай характеризует то, что полученные организацией кредиты не обеспечивают рентабельность собственного капитала, что может привести деятельность организации к банкротству.

Эффект финансового рычага во многом зависит от плеча финансового рычага (ЗК/СК). Имея недопустимую долю заемного капитала, организация начинает терять платежеспособность, поскольку средневзвешенная ставка процента по кредитам начинает превышать рентабельность собственного капитала.

Контроль оптимального соотношения инвестиционных ресурсов при помощи эффекта финансового рычага можно проводить по следующим направлениям (рис. 2):

- контроль запланированного уровня рентабельности собственного капитала;

- контроль ставки процента по кредиту;

- контроль предельного объема привлечения заемных средств;

- контроль сохранности и возможного прироста собственного капитала.

Используя данный подход, в системе внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности необходимо четко определять допустимую границу привлекаемых кредитов. Форма для мониторинга эффекта финансового рычага приведена в (табл. 1).

При оценке эффекта финансового рычага важно проследить, чтобы показатель не принял отрицательное значение. Приведенная форма позволит при использовании отчетных данных организации наблюдать за величиной ЭФР и своевременно принимать решения о рациональном соотношении собственных и заемных средств.

Привлечение инвестиционного ресурса всегда связано для организации с затратами. Общую сумму средств, которую необходимо уплатить за использование того или иного инвестиционного ресурса, в экономической литературе называют ценой капитала. В этом смысле цена капитала представляет собой размер финансовой ответственности, которую берет на себя коммерческая организация при условии использования в своей деятельности собственного и заемного капитала, что позволяет «цену капитала» уравнивать с понятием «рентабельность капитала» [11, с. 152].

В период снижения деловой активности коммерческой организации возможные рост заемных средств становятся ограниченными из-за ухудшения финансовой ситуации в хозяйственной деятельности, поэтому усилия администрации организации должны быть сосредоточены на минимизации стоимости инвестиционных ресурсов. Это достигается расчетом показателя средневзвешенной стоимости инвестированного капитала – WACC (Weighted Average Cost of Capital).

Показатель WACC учитывает долю каждого источника финансирования инвестиций в общей сумме инвестированного капитала. Данный показатель представляет собой общую стоимость, определяемую как сумма доходности собственных и заемных ресурсов, которые учитываются согласно той доле, которую они занимают в общей структуре. Соответственно, расчет позволяет отразить минимальный возврат средств компании на инвестиции, которые были вложены в ее деятельность.

Показатель WACC рассчитывается по формуле

$$WACC = K_s \times W_s + K_d \times W_d,$$

где: K_s – стоимость собственного капитала организации, измеряется в процентном выражении; W_s – доля собственного капитала, измеряется

ся в процентном выражении по бухгалтерскому балансу; K_d – стоимость заемного капитала, измеряется в процентном выражении; W_d – доля заемного капитала, измеряется в процентном выражении по балансу.

При помощи показателя WACC возможна оценка экономической эффективности деятельности организации на основе добавленной стоимости EVA (Economic Value Added) по формуле

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE,$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налога на прибыль, но до выплаты процентов по банковским кредитам;

CE – инвестированный капитал.

Показатель NOPAT можно представить в виде

$$NOPAT = B - C - H_n$$

где B – выручка от продаж;

C – себестоимость;

H_n – налог на прибыль.

В полном виде показатель EVA можно представить следующим образом

$$EVA = (B - C - H_n) - (K_s \times W_s + K_d \times W_d) \times CE$$

Таким образом, получена факторная модель для оценки эффективности деятельности организации с учетом стоимости инвестированных ресурсов.

Если $EVA > 0$, то организация создает добавленную стоимость. При $EVA < 0$ организация создает меньше, чем стоимость инвестиционного капитала и является неэффективной.

Для мониторинга показателя EVA целесообразно использовать форму (табл.2).

Кроме того, при проведении контрольно-аналитических процедур целесообразно рассмотреть факторы, которые оказывают влияние на формирование WACC. Среди этих факторов:

- инфляция;
- средняя ставка процента на рынке кредитных ресурсов;
- финансовое положение организации;
- степень риска осуществляемых операций;
- стадия деловой активности организации.

Таблица 2
Оценка добавленной стоимости организации

Показатель	I кв. 201X	II кв. 201X	III кв. 201X	IV кв. 201X
Выручка от продаж				
Себестоимость				
NOPLAT				
Собственный капитал				
Заемный капитал				
Итого инвестированный капитал				
WACC				
EVA				

Учет этих факторов дополнит мониторинг эффективности инвестиционной деятельности.

Одним из этапов контрольно-аналитических процедур инвестиционной деятельности является оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. Любая инвестиционная деятельность основана на разработке инвестиционных проектов, их оценке и реализации.

В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N BK 477 [7], инвестиционный проект (ИП) содержит обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденную в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Более лаконичную трактовку ИП дают В.П. Попов и В.П. Семенов, указывая, что инвестиционный проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий для вложения капитала в течение ограниченного периода времени с целью получения доходов в будущем [9, с.37].

С нашей точки зрения, В.П. Попов и В.П. Семенов правильно акцентируют внимание на доходности инвестиционных

проектов в будущем, что является важнейшим условием для принятия ИП к реализации. Этому должна предшествовать оценка экономической эффективности ИП с учетом возможных факторов и рисков, исключая возможность получения отрицательных результатов инвестиционной деятельности.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов подробно излагают основные принципы и методы оценки эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов. В качестве показателей эффективности предложены ряд статических и динамических показателей, которые могут выступать в качестве критериев для оценки эффективности ИП. Методические рекомендации содержат характеристику входной информации, необходимой для оценки эффективности, методические подходы к оценке общественной, бюджетной и коммерческой эффективности проекта, оценки эффективности участия в проекте, а также методы учета инфляции, неопределенности и риска.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов необходимо:

- прогнозирование денежных потоков, связанных с ИП;
- приведение будущих разновременных доходов и расходов к начальному периоду времени;
- учет влияния фактора инфляции и рисков, связанных с неопределенностью внешней среды;
- сопоставление результатов и расходов по ИП для оценки

Таблица 3
Основные показатели, используемые для оценки инвестиционных проектов

Показатель	Формула расчета	Достоинства	Недостатки
Показатели статической оценки эффективности ИП			
Срок окупаемости ИП	$PP = \frac{I_0}{CF}$	Определяет рискованность ИП, связанную с его продолжительностью	Отсутствует представление об эффективности проекта
Простая норма прибыли	$ARR = \frac{P_R}{I_0}$	Позволяет оценить прибыльность проекта	Не учитывает сроки реализации проекта
Приведенные затраты	$ПЗ_i = C_i + E_H K_i$	Учитывает капитальные и текущие затраты по ИП	Не учитывает динамику стоимости денег
Показатели динамической оценки эффективности ИП			
Чистая приведенная стоимость ИП	$NPV = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$	Учитывает фактор времени, считается основным критерием эффективности	Зависит от величины нормы дисконта
Индекс рентабельности инвестиций	$RI = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} / I_0$	Выражает эффективность ИП с учетом фактора времени	Зависит от величины нормы дисконта
Внутренняя норма доходности (IRR)	$NPV = \sum_t \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I_0 = 0$	Не зависит от нормы дисконта	Сложность расчета показателя IRR
где I_0 – первоначальные инвестиции; CF_t – денежный поток в году t ; PR – чистый годовой доход; C_i – себестоимость i -го проекта; E_H – нормативный коэффициент экономической эффективности; K_i – капитальные вложения в i -й проект; r – норма дисконта.			

экономической эффективности.

Названные условия позволяют на основе литературных источников [2, 3, 5, 8] рассчитать показатели для оценки ИП, представленные в таблице 3.

Показатели статической оценки эффективности ИП используются при незначительных темпах инфляции (не более 5%) и, соответственно, низких средних ставок доходности. Эти показатели удобны для кредиторов, поскольку позволяют определить срок кредитования проекта и его доходность (прибыльность).

Вместе с тем, статические показатели оценки ИП имеют существенный недостаток, так как не учитывают фактор времени. В этой связи при оценке ИП отсутствует информация о распределении доходов по времени, что не позволяет провести точной оценки эффективности

ИП. Возникают сложности с выбором проекта, если при оценке двух проектов получились одинаковые сроки окупаемости или одни суммы приведенных затрат.

Эти недостатки устраняют показатели динамической оценки эффективности ИП, позволяющие оценивать затраты, доходы и экономическую рентабельность от реализации того или иного проекта с учетом временных изменений. Такой метод предусматривает приведение затрат и результатов к одному моменту времени, в качестве которого можно принять начальный год реализации проекта. Приведение показателей к начальному периоду инвестирования осуществляется при помощи коэффициента дисконтирования (α).

$$\alpha = \frac{1}{(1+r)^t},$$

где t – шаг расчета эффективности проекта.

Коэффициент дисконтирования дает возможность оценить величину инвестиций с учетом временного фактора. Время для инвестиционного проекта является определяющим фактором, поскольку денежные средства сегодняшнего дня являются более предпочтительными по сравнению с деньгами, которые ожидаются в будущем периоде. Выбор ставки дисконтирования – сложный процесс. Правильный выбор ставки дисконтирования позволяет повысить точность расчета показателей динамической оценки и исключить риски при реализации проекта.

Если ставку дисконта задает не инвестор, то возможно принимать за такую ставку средний уровень рентабельности производства организации, либо среднеотраслевой уровень рентабельности. Более сложный случай принятия в качестве ставки дисконта связан с расчетом WACC.

Для того чтобы определить временной интервал реализации проекта, следует предварительно установить срок его завершения. В период этого срока проект должен приносить прибыль. Важно, чтобы оценка продолжительности проекта была реалистичной независимо от того, насколько она будет увеличивать или уменьшать его доходность.

Основным показателем при оценке эффективности инвестиционных проектов выступает показатель NPV. При расчете этого показателя необходимо учитывать следующие обстоятельства. Расчеты денежных потоков для определения NPV могут проводиться:

1. Без учета дополнительных источников финансирования для реализации проекта. В этом случае рассчитывается свободный денежный поток с учетом возврата полученных ранее заемных средств и процентов по ним; в качестве ставки дисконтирования целесообразно использовать показатель

WACC, ориентируемый на рост стоимости инвестированного капитала организации.

2. С учетом дополнительных источников финансирования для реализации проекта. В этом случае к свободному потоку денежных средств добавляются дополнительные собственные и заемные средства с вычетом возвращенных заемных средств и процентов за их использование. В качестве ставки дисконта здесь целесообразно принять уровень рентабельности предприятия.

Риски инвестиционных проектов можно оценить статистическими методами, либо экспертными оценками. Так как некоторые показатели невозможно определить на основе статистических данных, то для оценки рисков по проекту предпочитают использовать мнения экспертов. Это достигается корректировкой базовой ставки дисконта с учетом риска по формуле

$$r^* = r + r_p \times r \times r_p$$

Пересчет показателя NPV по новой расчетной ставке укажет на новые условия эффективности ИП.

Система внутреннего контроля эффективности инвестиционной деятельности должна быть направлена на предупреждение отрицательных результатов при принятии решений об эффективности ИП. Для этого необходимо учитывать следующие условия (табл. 4).

Кроме количественных оценок, позволяющих оценить эффективность проектов, в системе внутреннего контроля также целесообразно установить:

- соответствие инвестиционного проекта целям развития организации;
- соответствие инвестиционного проекта плановым заданиям в отношении объемов продаж, затрат, финансовых результатов;
- соответствие условий реализации инвестиционного проекта организационной структуре организации.

Эти условия могут определить направления тестирования

Таблица 4
Критерии оценки эффективности инвестиционных проектов

Показатель	Проект принимается	Проект отклоняется
Чистая приведенная стоимость NPV	NPV > 0	NPV < 0
Индекс рентабельности инвестиций PI	PI > 1	PI < 1
Внутренняя норма доходности IRR	IRR > WACC	IRR < WACC

для оценки возможностей реализации инвестиционных проектов.

К экспертным методам оценки рисков относится анализ чувствительности результатов ИП, используемый для прогнозирования влияния изменений входящих данных на исходные результаты одной модели. Эта процедура часто используется в процессе принятия решений в отношении инвестиций, связанном с оценкой инвестиционного проекта в условиях неопределенности [12]. Анализ чувствительности облегчает оценку рисков, поскольку позволяет определить параметры, которые в наибольшей степени влияют на показатели эффективности проекта, и обеспечивает возможность количественно оценить такое влияние.

Анализа чувствительности предполагает выполнение следующих процедур:

- задается взаимосвязь между исходными и результирующим показателями в виде математического уравнения или неравенства.
- определяются наиболее вероятные значения для исходных показателей и возможные диапазоны их изменений.
- путем изменения значений исходных показателей исследуется их влияние на конечный результат [6].

Показатель чувствительности устанавливаются как отношение процентного изменения критерия - выбранного показателя эффективности инвестиций (чаще всего используются чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности) к изменению значения фактора на 1%. Таким способом определяют показатели чув-

ствительности по каждому из факторов. Однако необходимо учитывать, что анализ чувствительности результатов имеет три основных ограничения [13]:

- 1) при анализе не учитываются вероятности наступления событий;
- 2) при анализе не учитываются связи между параметрами;
- 3) изменение значений чувствительных параметров на стандартные процентные доли не обязательно соответствует действительной или вероятной смене значений параметров, от которых зависят соответствующие чувствительные параметры.

Для проведения анализа чувствительности по показателю NPV, его необходимо представить в аналитическом виде

$$NPV = \sum_t \frac{(qp - (qc_{пер} + C_{норм}))d + A}{(1+r)^t} - I_0,$$

где q – объем реализованной продукции в натуральном выражении;

p – цена реализации единицы продукции;

$C_{пер}$ - переменные затраты на единицу продукции;

$C_{пост}$ – постоянные затраты;

d - доля чистой прибыли в сумме прибыли до налогообложения;

A – амортизационные отчисления.

Рассмотрим практическую реализацию анализа чувствительности инвестиционного проекта, в результате реализации которого увеличится объем реализации продукции. В качестве варьируемых исходных переменных приняты: изменение объема выпуска продукции в натуральном измерении, цены реализации продукции;

Таблица 5
Результаты анализа чувствительности показателя NPV

Фактор	Значение NPV при изменении фактора				
	-10%	-5%	0	+5%	+10%
Объем выпуска продукции в натуральном измерении	-17499,3	-3918,8	9661,6	23242,0	36822,4
Цена реализации продукции	-397751,15	-194044,8	9661,6	213368,0	417074,3
Переменные затраты на единицу продукции	389913,5	199787,5	9661,6	-180464,4	-370590,3
Сумма инвестиций	49661,6	29661,6	9661,6	-10338,4	-30338,4

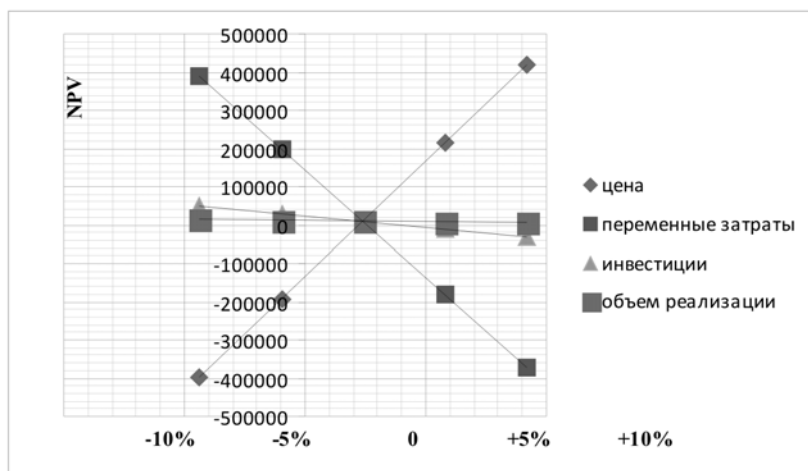


Рис. 3. Графическое выражение влияния факторов на показатель NPV инвестиционного проекта

переменных затрат на единицу продукции; суммы инвестиционных вложений, ставки дисконта. Каждый показатель подлежит изменению по шкале -10%; -5%; +5%; +10%. Ряд изменения показателей может быть другим в зависимости от аналитических потребностей.

В таблице 5 приведены результаты анализа чувствительности изменения факторов на показатель NPV.

Графическое изображение изменения показателя NPV представлено на рис. 3.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о наиболее критических факторах инвестиционного проекта, с тем, чтобы в ходе организации внутреннего контроля обеспечивать мониторинг этих факторов для избежания существенного влияния рисков на показатели эффективности инвестиционного проекта.

Наиболее критическими факторами инвестиционного проекта оказались цена и пере-

менные затраты на единицу продукции. Именно эти факторы обеспечивают наибольшее колебание показателя NPV при их изменении на определенный процент. Значит, риски инвестиционного проекта связаны со снижением цены на продукцию и ростом переменных расходов. Эта информация позволит определить мероприятия по снижению переменных затрат за счет экономии материальных ресурсов и оптимизации кадрового состава организации. Показатели объема продукции и размера инвестиций в меньшей степени оказывают влияние на эффективность проекта, что также необходимо учитывать при внутреннем контроле эффективности инвестиционной деятельности.

Результатом мониторинга инвестиционной деятельности будет оперативное установление отклонений от показателей эффективности проекта в ходе его реализации, которые смогут снизить результаты инвес-

тиционной деятельности. Разработка управленческих решений для корректировки инвестиционных проектов обеспечит не только эффективность инвестиционной, но и хозяйственной деятельности в целом.

Литература

1. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Оценка и анализ инвестиционной деятельности предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2006. № 3-4. С. 5-10.
2. Бекетов Н.В., Федоров В.Г. Традиционные методы оценки эффективности инвестиционных проектов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008. № 3. С. 75-83.
3. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, 2001. – 512 с.
4. Величко М.И. Особенности финансового анализа инвестиционной деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 5. С. 236-240.
5. Калабашкина Е.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: экономический и финансовый аспект // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Том 7, №2 (март - апрель 2015).
6. Коростелева М.В. Некоторые методы анализа чувствительности внутренней нормы доходности инвестиционного проекта // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2007. № 3. С. 145-152.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N BK 477). [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/
8. Новик И.В., Кобзева Н.Г. Анализ существующих методов оценки эффективности инвестиционных проектов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2005. № 4. С. 124-127.
9. Попов В.П., Семенов В.П. Организация и финансирова-

ние инвестиций. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с. С.37.

10. Ребров А.С., Тебекин А.В. Комплексный методический подход к анализу, моделированию и прогнозированию инвестиционной деятельности в экономических системах производственного типа // Транспортное дело России. 2008. № 5. С. 117-119.

11. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 480 с. С.152.

12. Adler H.A. Economic Appraisal of Transport Projects, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1987.

13. Andersen T.G., Bollerslev T. Answering the sceptics: Yes, standard volatility models do provide accurate forecasts. // International Economic Review – 1998, 39 (4). – С. 885-905.

Analytical ensuring of internal control of efficiency of investing activities

Kolesov E.S.

OJSC «Surgutneftegas»

The article demonstrates the stages of internal control of efficiency of investment activity on the basis of analytical procedures, considered, the risks associated with forming of optimum structure of the investment capital and performance indicators of investment projects taking into account risks of external environment. The author distinguishes investment management facilities are considered internal control problems in the formation of investment resources, the criteria to optimize the investment of resources, depending on the

economic situation. The basic principles and methods of evaluation of the efficiency and financial feasibility of investment projects. Analyzed the effect of financial leverage, as a method of increasing the return on equity, and on this basis developed a form of internal control to optimize the structure of investment resources. Describes and analyzes the main indicators used for static and dynamic evaluation of the effectiveness of the investment project: the payback period, the simple rate of return, given the costs, the net present value, profitability index of investment and internal rate of return, their comparative analysis is carried out. Criteria for quantitative assessments to evaluate the effectiveness of projects in internal control. The necessity of improving the methods of accounting risks when evaluating the performance of the investment project and provides recommendations for their use. We consider the practical implementation of the analysis of the sensitivity of the investment project, which is one of the expert methods of risk assessment and used to predict the effects of changes in the incoming data to the initial results of the model.

Key words: commercial organization; internal control; investing activities; analytical procedures; effect; effectiveness; analysis; investing resources; investment project; risk assessment.

References

1. Abdukarimov I.T., Abdukarimova L.G. Evaluation and analysis of investment activity of the enterprise // Social and economic phenomena and processes. 2006. № 3-4. P. 5-10.
2. Beketov N. V., Fedorov V. G. Traditional methods of assessing the effectiveness of investment projects // Financial analytics: problems and solutions. 2008. № 3. P.75-83.
3. Blank I.A. Fundamentals of Investment Management / I.A. Blank. - K.: Elga-N, 2001.- 512 p.
4. Velichko M.I. Features of the financial analysis of investment activity of the

enterprise // Audit and financial analysis. 2007. № 5. P. 236-240.

5. Kalabashkina E.V. Evaluating the effectiveness of investment projects: the economic and financial aspect // Internet magazine «science of science». Volume 7, №2 (March - April 2015).
6. Korosteleva M. V. Methods of the analysis of sensitivity of an internal return rate of the investment project // Bulletin of St. Petersburg State University. Series 5. Economy. 2007. № 3. P. 145-152.
7. Methodical recommendations about an efficiency evaluation of investment projects (approved by Ministry of Economics of the Russian Federation, Ministry of Finance of the Russian Federation, State Committee for Construction of the Russian Federation 21.06.1999 № VK 477.) [Electronic resource] /Access:Http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224 /
8. Novick I.V., Kobzeva N. G. Analysis of the existing methods of valuation of efficiency of investment projects // the Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2005. № 4. P. 124-127.
9. Popov V.P., Semenov V.P. The organization and financing of investments. - SPb.: Peter, 2001. - 224 p.
10. Rebров А.С., Тебекин А.В. An integrated methodological approach to the analysis, modeling and forecasting of investment activity in economic systems of production type // transport business in Russia. 2008. № 5. P. 117-119.
11. Financial management: the textbook / group of authors; under the editorship of the prof. E.I. Shokhin. - 3rd ed. - M.: KNORUS, 2016. - 480 p.
12. Adler H.A. Economic Appraisal of Transport Projects, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1987.
13. Andersen T.G., Bollerslev T. Answering the sceptics: Yes, standard volatility models do provide accurate forecasts. // International Economic Review - 1998 39 (4). - S. 885-905.

Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив

Петухова Жанна Геннадьевна

кандидат экономических наук доцент, кафедра экономики менеджмента и организации производства, Норильский государственный индустриальный институт, es@spbgasu.ru

В статье обосновывается необходимость разработки организационно-инвестиционного механизма финансирования предпринимательских инициатив. Автор представляет его как совокупность мер финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства: создание инвестиционных инструментов, развитие инфраструктуры венчурного рынка, инвесторов и региональной инфраструктуры технологического предпринимательства. Финансовая поддержка должна осуществляться, по мнению автора, государственными, коммерческими и структурами с государственным участием проектов малого и среднего предпринимательства, принимающими на себя финансовые риски проектов, что позволяет сократить сроки их разработки и реализации, финансовые риски. Ключевые слова: организационно-инвестиционный механизм, малое и среднее предпринимательство, государство, поддержка, венчурное финансирование, фонды.

Кризисные экономические явления в экономике России показывают, что экстенсивные факторы экономического роста исчерпали себя, и необходимо использование факторов развитых, основанных на внедрении инновационных решений в технике и управлении.

В мировой практике в роли катализатора роста рынка или отрасли выступает венчурное финансирование. Оно, с одной стороны, позволяет малому и среднему бизнесу начать свое дело, способствуя тем самым его развитию, с другой стороны, осуществляет поиск новых технических и технологических идей и разработок, которые при вложении капитала и усилий предпринимателя смогут стать успешным коммерческим продуктом. Для нашего исследования венчурное инвестирование представляет интерес именно с первой стороны, т. е. с точки зрения возможности использования его инструментов для осуществления поддержки МСП в начале развития бизнеса. Инновационная составляющая, как одна из целей венчурного инвестирования, не будет противоречить, а будет, скорее дополнять исследование вопроса, так как, по нашему мнению, предпринимательская деятельность, это деятельность, осуществляемая на инновационной рискованной основе. Тем более, что в России, по-прежнему, очень низок уровень инновационной активности, несмотря на декларируемый переход на инновационный путь развития и предпринимаемые для этого меры.

Поэтому в рамках данной работы представляется целесообразным рассмотреть возможность венчурного финансирования, которые можно было бы использовать при разработке организационно-инвестиционного механизма финансирования деятельности МСП, а раз речь идет о начальном этапе реализации какого-либо бизнес-проекта, который к тому же может иметь инновационную составляющую, предлагается назвать это финансированием предпринимательских инициатив.

ЦЕЛЬ ОИИ.М финансирования предпринимательских инициатив – обеспечение доступа субъектам малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам на начальном этапе развития бизнеса или реализации проекта.

ЗАДАЧИ:

- устранение недостатков институционального развития (создание отсутствующих элементов рынка);
- развитие рыночной инфраструктуры экономических и социальных элементов;
- устранение дисбаланса регионального экономического развития.

УСЛОВИЯ для функционирования механизма, которые должно обеспечить государство:

- совершенствование нормативно-правовой базы, для обеспечения венчурного инвестирования МСП пенсионными и страховыми фондами;
- содействие развитию и стимулирование фондовых рынков к размещению акций созданных компаний, после того, как венчурный инвестор покинет ее;

· осуществление финансовой поддержки в виде грантов, налоговых льгот для МСП, когда еще нет возможности обосновать размер получаемого кредита (предпосевной¹, посевной² этапы).

И, конечно, рамки таких условий можно расширять долго: это и все составляющие инновационной политики государства, и меры государственной поддержки, о которых мы писали в предыдущих параграфах и т. п. Для этого разрабатываются прогнозы научно-технического развития, определяются важнейшие направления развития науки и техники, корректируются программы инновационного развития экономики и т. п.

Сам термин «венчурное» инвестирование³ появился в середине XX в. в Соединенных Штатах Америки.

Начало «гонки вооружений» и холодной войны между СССР и США, после запуска ими ядерных бомб в 1945 г., вызвало и увеличение расходов на вооружение с обеих сторон. Противостояние переходило и на другие сферы: космическую, после запуска первого искусственного спутника земли СССР в 1958 г., телекоммуникационную, давая им тем самым возможности для технологического развития.

В США было проведено исследование причин отставания по передовым технологиям, и в результате было принято решение о реализации программы по поддержке малого предпринимательства SBIC (Small Business Investment Company). В ее основу был заложен механизм частно-государственного партнерства, который реализовывался с привлечением частных и государственных средств в пропорциях 2:1.

Постепенно стали развиваться и другие частные венчурные фонды и компании, в основу деятельности которых было заложено предоставление рискового капитала для бизнеса в замен на долю в компании. А так как инновационная деятельность является наиболее высо-

Таблица 1
Различные подходы к определению венчурных инвестиций [1 – 9]

Определение венчурных инвестиций	Автор, источник
1. Источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности.	Попов С. А., Суркова Т. В. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. № 21 (154), с. 56.
2. Операции, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений, характеризующиеся повышенной степенью риска.	Семенов Е. В. Венчурные инвестиции: экономические и социальные аспекты // Труд и социальные отношения. 2008. № 8. С.101-105
3. Один из наиболее эффективных способов решения задачи мотивации инвесторов к финансированию рискованных и инновационных проектов.	Переверзева М. Н. Особенности управления венчурными инвестициями в российской экономике: концепция, методы, инструментарий: авт. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010.
4. Вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале	Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007-2013 гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т. 2. № 3-1. С. 363-370
5. Основной источник финансирования инновационных проектов, один из основных инструментов модернизации экономики России, способствующих развитию высокотехнологических компаний.	Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. №11. С. 94-98
6. Особый инвестиционный ресурс, представляющий собой совокупность денежных средств, социального и человеческого капиталов, который направляется в перспективные новаторские компании, обладающие высоким потенциалом роста с высокой неопределенностью результатов их коммерческой деятельности.	Жесткое А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии: авт. реф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Москва, 2010.
7. Способ стимулирования малых инновационных предприятий, и источник ускоренного формирования научно-технического прогресса, материальной основы благосостояния и социальной стабильности страны.	Думнова Н. А., Рязанцева Т. В., Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Научные записки ОрелГИЭТ. 2012. № 1(5). С. 64-67.
8. Акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформации.	Дюкарев В. А. Венчурный капитал и инновации. М.: ЦИСН, 1999. С. 16.
9. Долгосрочное (свыше пяти лет) вложение частных инвестиций в акционерный капитал либо вновь создаваемых, либо уже существующих малых высокотехнологических предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции, с целью развития этих предприятий и получения в последующем прибыли от прироста стоимости вложенных средств.	Аскинадзи В. М. Коллективные и венчурные инвестиции. М.: Изд-во ЕАОИ. 2011. 208 с. С. 54.

Таблица 2

Особенности венчурного финансирования

* Деньги, взятые у банка на определенный срок под определенный процент.

** Деньги, которые могут быть взяты, например, у стратегических партнеров за определенную долю в компании.

Виды финансирования	Кредит*	Заем**	Венчурное финансирование
Особенность			
Высокий уровень риска	-	-	+
Долгосрочное вложение	-	+	+
Инвестиции в уставный капитал	-	+	+
Использование операционной прибыли	+	+	-
Участие инвестора в управлении бизнесом	-	+	+

ко рискованной и высоко затратной, венчурное инвестирование наибольшее свое применение получило в сфере научных исследований и разработок.

В 1992 г. в России был создан Фонд фундаментальных исследований, а в 1994 г. Российский гуманитарный научный фонд, что явилось началом развития венчурного инвестирования.

Так как уточнение понятия «венчура» не входит в цели настоящего исследования, мы приводим обзор мнений ученых экономистов по данному вопросу, опубликованный в периодической печати [10]. В данном обзоре систематизированы разные подходы к определению венчурных инвестиций.

Данный обзор показывает нам, что венчурные инвестиции можно рассматривать на двух уровнях: микро- уровне – субъектно-объектном, как денежные средства, которые можно вложить с высоким риском в молодой бизнес, как правило, инновационный; и на макро- уровне – как инструмент, способствующий ускорению инновационного развития государства, т. е. как часть государственной политики по поддержке бизнеса, созданию благоприятного инвестиционного климата и соответствующей инфраструктуры.

Для нашего исследования такое более широкое толкование венчурных инвестиций ближе, потому речь идет о полной поддержке МСП государством и в вопросах финансирования тоже.

Какие особенности венчурного инвестирования могут быть использованы при поддержке малого и среднего бизнеса?

Конечно, в первую очередь, венчурное инвестирование предназначено для тех, кто хочет выйти на рынок с каким-то новым продуктом, услугой или технологией. Именно инновационная составляющая обуславливает высокую степень риска таких проектов, так как оценить выгоду от проекта до начала его реализации по рыночным аналогам невозможно. Поэтому можно сказать, что предоставляя финансирование венчурного типа МСП можно таким образом стимулировать его инновационную активность.

Второй особенностью венчурного инвестирования является обмен предоставляемых инвестиций на долю в компании, которая впоследствии продается. Однако инвестор не стремится к покупке контрольного пакета акций, потому, финансирование используется для стимулирования роста бизнеса, сохранения инициативы в руках собственников и инициаторов проекта. Обычно 25 – 45% составляет доля венчурного инвестора. Да и риски на себя инвестор только финансовые, а техническую реализацию проекта и, соответственно, все остальные риски, берут бизнесмены, реализующие проект.

Еще одна особенность – это предоставление финансирования на краткосрочную перспективу – 3 – 5 лет (редко 10), что

тоже, на наш взгляд, стимулирует бизнес к быстрой и оперативной реализации проекта.

Компенсировать высокие риски инвестор планирует за счет высокой прибыли, которую может принести проект. Поэтому привлекательными являются проекты, связанные с развитием новых технологий, созданием новых потребностей и новых рынков.

Территориальной привязки у венчурных инвестиций, как правило, нет. Важной привлекательной чертой проекта является возможность использования его свойств и характеристик, носящих уникальный характер на другой территории. Этим обусловлено нежелание инвесторов вкладывать деньги в большие объемы основных средств. Целью венчурного инвестора является не часть операционной прибыли компании, а вся прибыль от продажи его доли, после того, как проект получит успех и принесет прибыль. Это выгодно и молодым быстрорастущим компаниям, развивая свой бизнес путем реализации высоко рискованных проектов, они получают необходимые финансы возможности для этого. Поэтому высокая личная заинтересованность характеризует венчурный проект с обеих сторон. Венчурный инвестор может оказывать помощь в реализации проекта не только деньгами, но и консультациями, связями и т. п.

В таблице 2 отмечены особенности венчурного финансирования в отличие от других видов кредитования.

Кредиты, как правило, не выдаются на высоко рискованные проекты. Банк, выдающий кредит не участвует в управлении компанией, однако заинтересован в увеличении операционной прибыли, потому, что именно она является источником средств, для погашения процентов по кредиту.

Сходство венчурных инвестиций и займа заключается в том, что интерес в управлении компанией обусловлен получаемой долей в уставном капитале

за счет предоставления необходимых средств. Разница, как и в предыдущем случае – не желание участвовать в рискованных проектах и заинтересованность в операционной прибыли. К плюсам займа, в данном случае, можно отнести возможность участия в долгосрочных проектах.

Для развития предпринимательства институты развития играют важную роль. Они выступают организатором отбора и финансирования проектов, содержащих разработки в важнейших стратегических направлениях, что влияет на социально-экономическое развитие: увеличивается объем производства, развиваются наукоемкие производства, происходит диффузия инноваций и т. п.

К тому же институты развития – это мощный катализатор развития инновационной инфраструктуры, аккумулирующей трудовые, информационные и финансовые ресурсы для развития предпринимательства, что способствует стимулированию экономического развития.

К наукоемким отраслям промышленности (электронной, авиационной и т. п.) институты развития участвуют в инвестировании стратегически важных исследований и разработок, что способствует развитию научно-технического прогресса.

Также институты развития способствуют формированию благоприятных условий для компаний, производящих продукцию на экспорт: повышение доступности кредитов, страхование рисков, возможность приобретения высокотехнологичного оборудования (лизинг и т. п.), государственные гарантии и пр.

В настоящее время к институтам развития можно отнести, например, следующие.

АО «РВК» – (Российская венчурная компания) институт развития Российской Федерации, который можно назвать «фонд фондов». Он позиционируется, на сегодняшний день, как один из главных инструментов государства по реализации инновационной поли-

тики, формированию национальной инновационной системы (распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р.).

Развитие отечественной сферы венчурного инвестирования и существенное увеличение объема финансирования венчурными фондами входит в основные цели создания и функционирования РВК.

РВК является государственным фондом, организующим венчурные фонды, различных организационно-правовых форм, деятельность которых направлена на поддержку высокотехнологичных отраслей, национальной инновационной системы и развития предпринимательства.

В задачи, поставленные Правительством РФ, перед РВК входит создание Проектного офиса, который будет носить название Национальной технологической инициативы (НТИ), в цели деятельности которого, как видно из названия, будет входить формирование стратегии технологического развития российской экономики и соответствующих рынков глобального характера.

Наибольшая доля инвестиций РВК⁴ по приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики Российской Федерации на 2007 – 2015 гг. приходится на медицинскую технику и фармацевтику (31,41%). Далее следуют стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение (26,62%), космос и телекоммуникации (17,20%), энергоэффективность (13,25%) и прочие направления (11,52%).

При распределении инвестиций фондов с участием капитала РВК по регионам за 2007 – 2015 гг. лидирует Москва и Московская область (62,55%), на втором месте зарубежные инвестиции (18,76%), на третьем – Санкт-Петербург (5,94%). Это подтверждает тенденцию аккумуляции финансовых средств в столичных регионах России, связанную с ее ши-

рокой региональной дифференциацией. Однако видна тенденция постепенного их перемещения и в крупные промышленные центры: Пермский край (2,51%), Тульская область (1,75%), Нижегородская область (1,67%), Брянская область (0,99%). Оставшиеся 5,93% инвестиций приходится на остальные регионы России.

Еще одним институтом развития можно назвать Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям).

Это государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения (постановление Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65), по сути, является «социальным лифтом», осуществляющим продвижение талантливых кадров, субъектов МСП, которые могут проявить себя в научно-технической сфере.

Фонд выдает гранты начинающим предпринимателям, в эту систему пытается вовлекать все регионы. Программы называются «Старт», «Умник» и т. п. Потом компании, получившие финансовую поддержку и возможности для развития, переходят на другие этажи «социального лифта» к другим институтам развития.

Главной проблемой, по мнению специалистов, остается дисбаланс между предпосевным, посевным и венчурным капиталом⁵. В практике венчурного инвестирования Соединенных Штатов Америки соотношение 1:1 между посевным долларом (на стадии идеи проекта) и долларом венчурных инвестиций в проекты. Логично предположить, что если не тратить деньги на поддержку МСП на уровне, когда эффективность идеи предпринимателя еще нельзя оценить в полной мере, то впоследствии будет отмечаться нехватка неординарных, инновационных проектов.

Еще одним институтом развития призван быть Инноваци-

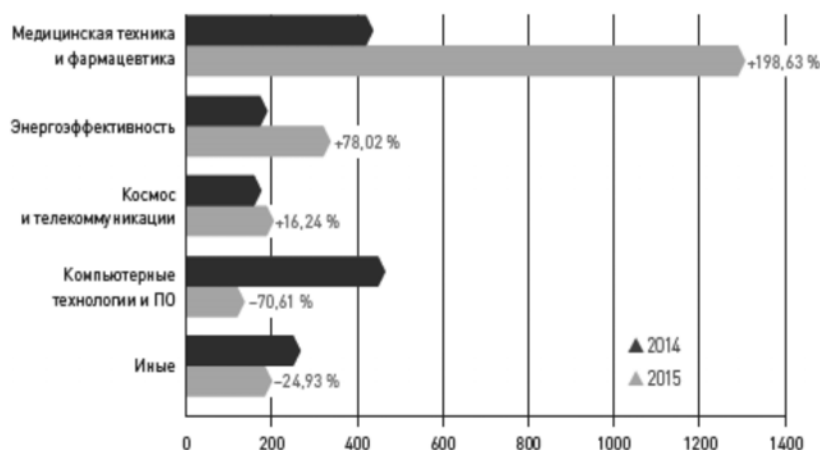


Рис. 1. Изменение объема одобренных инвестиций по приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики России в 2016 г. по сравнению с 2015 г., млн. руб.⁷

онный Центр «Сколково», который был создан в 2010 г. (ФЗ №244 «Об инновационном центре «Сколково» от 28.09.2010 г.). Целью создания центра, как надо полагать, было желание связать все стадии комплексного инновационного цикла – от рождения идеи до ее коммерческой реализации. Президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг⁶ именно в этом и видит задачу данного института развития – сокращение разрыва между исследованиями и их коммерциализацией.

При Фонде созданы институт науки и технологий, исследовательские центры, технопарк. Компаниям-резидентам оказывается финансовая поддержка их инновационной деятельности.

Партнерами Фонда выступают крупные Российские и международные компании в различных сферах.

Свое развитие венчурное инвестирование в России начало относительно недавно – около 10 лет назад, в то время как на Западе венчурное инвестирование бурно развивалось, как уже было отмечено, с середины прошлого века.

В 70-80-е гг. прошлого века действия крупных американских корпораций, активно поддерживающих венчурное инвестирование, создающих свои фонды поддержки, привели к

буму венчурной индустрии в Америке и началу экспансии американских фондов на другие рынки: Европы, Израиля, Азии. Сегодня 80% сделок на венчурном рынке приходится на сделки с участием американских фондов. Для Европы характерно участие корпораций в венчурных сделках. В любом случае важная роль в становлении и развитии венчурного рынка играет государство.

Российский рынок, можно сказать, развивается экстерном, переживая положенные взлеты и падения. Так, например, к концу 2013 г. с приходом больших денег на рынок стали создаваться венчурные фонды в большом количестве – 200. Тогда российский венчурный рынок попал во внимание международных аналитиков и на страницы ведущих СМИ, и по их исследованиям вышел на 4-е место в Европе по объему, достигнув статуса сформировавшегося рынка.

С наступлением очередных кризисных явлений, как объем инвестиций, так и количество сделок уменьшилось, деньги стали вкладываться осторожнее, в том числе, и в будущих единорогов, компаний с потенциальной миллиардной капитализацией.

Пришел период взросления рынка, уменьшилось количество фондов, объем инвести-

ций. При выборе проекта инвесторы стали проводить более тщательный анализ, предприниматели тоже стали серьезнее относиться к сложившейся ситуации, запасаясь инженерными кадрами.

К сегодняшним характеристикам российского венчурного рынка можно отнести, например, сложившийся отраслевой дисбаланс венчурного финансирования. Заключается он в том, что инвесторы предпочитают вкладываться в интернет-сделки, что занимает самый большой объем рынка (около 90%), что обусловлено низким порогом входа на данный рынок.

В период кризиса становится актуальным для инвестора вкладывать в проекты, называемые копикаты (сору-cut). Это бизнес-модели, прошедшие испытание временем. Они могут быть достаточно простыми – сервис аренды такси, электронное приложение и т. п. – но легко просчитываемые для инвестора в плане потенциальной прибыли и сроков окупаемости вложений. В качестве примера можно привести: «Facebook» – «ВКонтакте» и «Одноклассники». Многие инвесторы российского венчурного рынка идут именно по такому пути, когда модель бизнеса подтверждена, нужен только грамотный менеджер для ее адаптации.

Очень медленно, но ситуация со структурным дисбалансом начинает меняться. Идет увеличение количества сделок в сфере медицинской техники и фармацевтики, промышленных стартапов, в сфере энергоэффективности, биотехнологий, телекоммуникаций (рис. 1).

Так как в таких отраслях необходимой становится государственная поддержка, создаются фонды, которые работают с инвесторами на основе частно-государственного партнерства.

Еще одной проблемой является проблема выхода из проинвестированных проектов. В мире это, как правило, происходит через корпорации, рос-

сийские же не проявляют энтузиазма в вопросе выкупа стартапов. 10 – 20 сделок в масштабе страны – это очень мало.

Биржа – как инструмент выхода в России пока тоже только развивается. Московская биржа, например, создает специальные программы, с помощью которых технологические компании могут получить возможность выйти на биржу на специальных условиях.

Важной проблемой, как уже говорилось выше, является слабое региональное развитие венчурного инвестирования, здесь необходимы усилия не только российских венчурных фондов, но и поддержка региональной власти (рис.2).

Необходима системная работа по развитию венчурного инвестирования для поддержки малого и среднего предпринимательства. Это должно стать системной работой. Потому что формально в России все для этого делается – и технопарки, и бизнес-инкубаторы, и университеты. Выделяется большое количество средств на создание собственных инновационных прорывных технологий, создаются различные венчурные фонды, но нет согласованности процесса.

Российские корпорации делают взаимоисключающие заявления о том, что они готовы покупать продукцию отечественных предпринимателей-инноваторов, но только конкурентоспособную мировым аналогам. МСП и рады были бы, но они начинают работать со стартапов, маленькими партиями, опытными образцами, и как роль корпорации могла бы быть более существенной в их финансовой поддержке, как в подготовке «кадров для себя».

Проблема российского бизнеса это желание получить результат немедленно, или, как говорят, работать на коротких деньгах. Опыт же других стран говорит о том, что необходимо двигаться постепенно в формировании национальной инновационной системы, в создании среды с благоприятными

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ФОНДОВ С УЧАСТИЕМ КАПИТАЛА РВК ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ ЗА 2007–2015 ГОДЫ (РАССЧИТАНО ОТ ОБЪЕМА ОДОБРЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ), %

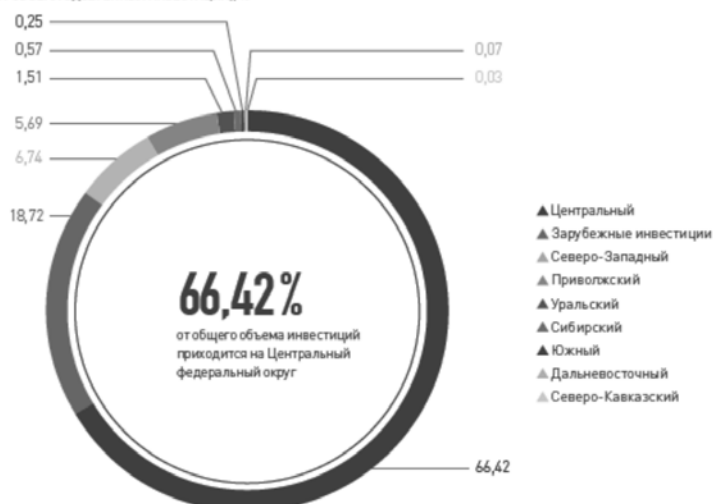


Рис. 2. Распределение инвестиций фондов с участием капитала РВК по федеральным округам за 2007 – 2015 гг. (от объема одобренных инвестиций), %⁸

условиями для развития предпринимательства.

Сегодня не только государство в этом участвует, но и рыночные игроки. Совместные усилия обязательно должны принести желаемый результат.

В организационно-инвестиционном механизме финансирования предпринимательских инициатив (ОИНВ.М) мы уже отразили субъект и объект механизма, его цели и задачи, условия для его реализации.

Таким образом, организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив можно представить как совокупность мер финансовой поддержки МСП (создание инвестиционных инструментов, развитие инфраструктуры венчурного рынка, инвесторов и региональной инфраструктуры технологического предпринимательства), осуществляемой государственными, коммерческими и структурами с государственным участием проектов МСП, принимающими на себя финансовые риски проектов, что позволяет сократить сроки их разработки и реализации, финансовые риски.

Литература

1. Аскинадзи, В. М. Коллективные и венчурные инвестиции

/ В. М. Аскинадзи. М.: Изд-во ЕАОИ. 2011. 208 с. – С. 54.

2. Васильева, О. Ю. Венчурные инвестиции в РФ за 2007–2013 гг. / О. Ю. Васильева, Д. Ю. Лягоскина, А. Н. Ляпунов // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2014. Т. 2. – № 3-1. – С. 363-370.

3. Думнова, Н. А. Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны / Н. А. Думнова, Т. В. Рязанцева // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1(5). – С. 64-67.

4. Дюкарев, В. А. Венчурный капитал и инновации / В. А. Дюкарев. М.: ЦИСН, 1999. – С. 16.

5. Жесткое, А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии / А. М. Жесткое: авт. реф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Москва, 2010.

6. Переверзева, М. Н. Особенности управления венчурными инвестициями в российской экономике: концепция, методы, инструментарий / М. Н. Переверзева: авт. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010.

7. Попов, С. А. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях / С. А. Попов,

Т. В. Суркова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2009. – № 21 (154). – С. 56.

8. Процко, Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России / Е. С. Процко // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2013. – № 11. – С. 94-98.

9. Семенов, Е. В. Венчурные инвестиции: экономические и социальные аспекты / Е. В. Семенов // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 8. – С. 101-105.

10. Сытник, А. А. Сущность венчурных инвестиций / А. А. Сытник, А. В. Антоничев // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2015. – № 2 / том 15. – С. 133-136.

Ссылки:

1 Присутствует только одна идея. Этап включает в себя генерирование идей, подбор команды. Может поменяться курс, модель продвижения, алгоритм.

2 Присутствует рабочая модель, собрана команда, произведена оценка экспертов, существует понимание проекта, а бизнеса еще нет.

3

Венчур (англ. venture, ventures) — связанный с риском.

4 www.rusventure.ru

5 Поляков Сергей Геннадьевич, генеральный директор Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

6 <http://www.uiec.ru/news/0/12908.html>

7 www.rusventure.ru

8 www.rusventure.ru

Organizational and investment financing mechanism business initiatives

Petukhova Zh.G.

The article substantiates the need for the development of organizational and investment mechanism of financing entrepreneurial initiatives. The author presents it as a set of measures of financial support for small and medium-sized businesses: the creation of investment instruments, the development of venture capital market infrastructure, investors and regional infrastructure of technological entrepreneurship. Financial support should be carried out, according to the author, the state, and commercial structures of state-owned small and medium business projects, assumes the financial risk of the project, which allows to reduce terms of their design and implementation, financial risks.

Keywords: organizational and investment mechanism, small and medium enterprises, government, support, venture financing, funds.

References

1. Askinadz, V. M. Collective and venture investments / V. M. Askinadzi. M.: EAOL publishing house. 2011. 208 pages – Page 54.
2. Vasilyeva, O. Yu. Venture investments into the Russian Federation for 2007-2013 / O. Yu. Vasilyeva, D. Yu. Lyagoskina, A. N. Lyapunov // the Urgent directions of scientific research of the 21st century: theory and practice. – 2014. T. 2. – No. 3-1. – Page 363-370.
3. Dumnova, N. A. Venture investments as source of a welfare and social

stability of the country / N. A. Dumnova, T. V. Ryazantsev // Scientific notes of ORELGIET. – 2012. – No. 1(5). – Page 64-67.

4. Dyukarev, V. A. Venture capital and innovations / V. A. Dyukarev. M.: TsISN, 1999. – Page 16.
5. Tough, A. M. Venture investments in innovative updating of economy of Germany / A. M. Zhestkoye: bus ref. on soisk. uch. Art. edging. ekon. sciences. Moscow, 2010.
6. Pereverzeva, M. N. Features of management of venture investments in the Russian economy: concept, methods, tools / M. N. Pereverzeva: bus yew. on soisk. uch. Art. edging. ekon. sciences. Rostov-on-Don, 2010.
7. Popov, S. A. The organizational and economic mechanism of effective management of venture investments in the Russian conditions / S. A. Popov, T. V. Surkova // the Messenger of the Southern Ural State University. Series: Economy and management. – 2009. – No. 21 (154). – Page 56.
8. Protsko, E. S. Venture investments as factor of upgrade of economy of Russia / E. S. Protsko // Problems of modern economy (Novosibirsk). – 2013. – No. 11. – Page 94-98.
9. Semenov, E. V. Venture investments: economic and social aspects / E. V. Semenov // Work and social relations. – 2008. – No. 8. – Page 101-105.
10. Sytnik, A. A. Sushchnost of venture investments / A. A. Sytnik, A. W. Antonichev // News of the Saratov university. New series. Economy series. Management. Right. – 2015. – No. 2/volume 15. – Page 133-136.

Влияние санкций на состояние российского продовольственного рынка

Матвеева Наталья Васильевна

к.т.н., старший преподаватель кафедры таможенных операций и таможенного контроля, Российская таможенная академия, Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал, nataliamatv05@mail.ru

Введенное Правительством РФ эмбарго на ввоз на территорию Российской Федерации продовольственных товаров из ряда стран оказало существенное влияние на состояние рынка. Запрет экспорта продовольственных товаров на российский рынок оказало негативное влияние на аграрный сектор экономики подсанкционных стран, что нашло свое отражение в показателях данного сектора экономики в 2015 году. В течение периода действия санкций отмечен рост импортозамещения групп санкционных товаров, а также наблюдается перенаправление импорта продовольственных товаров из стран, которые не попали под запрет. Статья посвящена изучению влияния введенного Российской Федерацией эмбарго на состояние российского продовольственного рынка. Рассмотрено изменение динамики экспорта товаров в Россию из стран, попавших под санкции. Проанализированы показатели по отдельным категориям товаров, находящимся под запретом на ввоз в страну. Ключевые слова: импорт, импортозамещение, санкции, эмбарго.

Ответным действием на введенные в отношении России ограничительных санкций, носящих политический и экономический характер, Правительством Российской Федерации установлено продовольственное эмбарго на импорт мясных и молочных продуктов, рыбы, овощей, фруктов, орехов в отношении инициаторов санкций и их союзников (США, стран Европейского союза, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Норвегии, Украины, Республики Албании, Черногории, Республики Исландии и Княжества Лихтенштейн) [2, с. 1]. На основании Указа Президента РФ «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» запрет на ввоз продовольственных товаров из данных стран продлен по 31.12.2017 года [1, с. 1]. Кроме этого, продовольственное эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции и мяса птицы коснулось Турции с 01.01.2016 года [3, с. 1].

В итогах исследования, проведенного Аналитическим центром при Правительстве РФ, показано, что за 2015 год по сравнению с 2014 годом импорт продукции в Россию из Польши сократился в 31,9 раз, из Норвегии в 59,8 раз, из Испании 54,7 раз, из США в 10,4 раза, из Финляндии в 100,7 раз [8, с. 9 – 10].

Запрет экспорта продовольственных товаров на российский рынок оказало негативное влияние на аграрный сектор экономики подсанкционных стран, что нашло свое отражение в показателях данного сектора экономики в 2015 году. На сегодняшний день многие страны Европейского союза, попавшие под санкции, переориентировались на другие рынки. В частности увеличились поставки в страны Азии, Африки и иные страны Евросоюза, а также в страны входящие в Таможенный союз.

Необходимо отметить, что введение эмбарго привело к значительному сокращению импорта в Российскую Федерацию продовольственных товаров и сырья для их производства (в 2015 году по сравнению с 2014 годом), таких как свежей и охлажденной рыбы на 66,0 %, мяса птицы на 44,0 %, сливочного масла на 38,0 %, сыров и творога на 37,0 %, замороженной говядины на 37,0 % [8, с. 10 – 11], которое продолжилось в 2016 году.

Российские контрсанкции способствовали развитию отечественного аграрного сектора и увеличению выпуска сельскохозяйственной продукции. Кроме этого, насыщение рынка продовольственных товаров производится за счет увеличения поставок сельскохозяйственной продукции из стран Таможенного союза, из стран Азии и Латинской Америки (Бразилии, Аргентины).

Валовый сбор овощей в 2015 году по данным Министерства сельского хозяйства РФ составил 16,1 млн. тонн, что на 3,8 % больше по сравнению с 2014 годом, когда было собрано 15,5 млн. тонн овощей, а так же 33,6 млн. тонн картофеля.

На фоне контрсанкций в России уделяется большое внимание и оказывается государственная поддержка инвесторов в строительстве тепличных комплексов для выращивания овощей. В 2015 году было собрано 700 тыс. тонн тепличных овощей, что на 4,0 % больше, чем в 2014 году [4].

В 2016 году прогнозируется вырастить до 16,5 млн. тонн овощей (из них до 800 млн. тонн тепличных овощей) и до 31 млн. тонн картофеля.

Таблица 1
Динамика импорта в 2013 – 2015 годах по кодам ТН ВЭД, попавшим под эмбарго для отдельных стран, тысяч долларов

Страна	Объем импорта			2015 год к 2014 году, %
	2013	2014	2015	
Норвегия	1 146 246	581 685	9 725	- 98
Польша	1 142 985	650 300	20 379	- 97
Испания	794 360	431 497	7 895	- 98
США	789 457	567 992	54 693	- 90
Германия	761 542	320 554	105 998	- 67
Франция	386 855	192 784	23 370	- 88
Финляндия	359 387	231 114	2 296	- 99
Италия	296 637	183 088	11 624	- 94
Греция	237 487	158 658	36	- 100

До введения санкций основные поставки фруктов, ягод и орехов в Россию осуществлялись из стран Европейского союза.

Основными импортерами цитрусовых фруктов в Российскую Федерацию в 2015 году были Турция, Египет и Марокко, на долю которых в прошлом году пришлось 65,0 % импорта.

Импорт цитрусовых за шесть месяцев 2016 года уменьшился на 7,9 %, составив 673,8 тыс. тонн. При этом в связи с введением с января текущего года запрета на ввоз в Россию цитрусовых из Турции, основные поставки данного вида фруктов приходятся на Египет, Марокко, Пакистан, Китай. Так по данным Федеральной таможенной службы Египет импортировал в Российскую Федерацию 250 тыс. тонн из 275,4 тыс. тонн апельсинов (то есть 91,0 % от общего объема импорта) [5].

В 2015 году в Россию было поставлено 467,5 тыс. тонн свежих яблок, что почти в 2,8 раз ниже, чем в 2013 году (1284,6 тыс. тонн). Крупными поставщиками свежих яблок в Российскую Федерацию в 2015 году выступали Сербия, Китай, Македония. Кроме этого, в 2015 году наблюдался рост импорта свежих яблок в Россию из Белоруссии 411 тыс. тонн против 175 тыс. тонн в 2014 году.

Относительно 2014 года объем импорта орехов в Российскую Федерацию в 2015 году снизился на 13,0 % и составил 134,2 тыс. тонн. В основ-

ном в страну ввозятся арахис, миндаль, лесные орехи. Необходимо отметить, что в 2015 году поставки арахиса в Россию выросли на 3,1 % и составили 76,3 % от общего объема импорта орехов. Так в 2015 году в Российскую Федерацию было поставлено 102,4 тыс. тонн арахиса, в то время как миндаля импортировано – 4,4 тыс. тонн [5]. Основными поставщиками арахиса в 2015 году явились Аргентина, Бразилия, Индия; лесных орехов – Азербайджан, Турция и Грузия; миндаля – Чили, Турция и ОАЭ.

В 2015 году импорт мяса в Российскую Федерацию составил около 1,3 млн. тонн, что на 33,0 % меньше по сравнению с данным показателем 2014 года, когда импорт мяса составил более 1,8 млн. тонн. По данным Федеральной таможенной службы за первую половину 2016 года импорт в Россию мяса (свежего и замороженного) увеличился на 2,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года – до 292,2 тыс. тонн. При этом ввоз мяса птицы с января по июнь 2016 года сократился на 8,5 % – до 93,7 тыс. тонн [10].

На сегодняшний день крупнейшим поставщиком свинины на российский рынок является Бразилия. Доля свинины из Бразилии в общем объеме импорта данного вида мяса в Россию составила 78,0 %.

Необходимо отметить, что значительное сокращение импорта мясной продукции на российский рынок привело к

росту доли отечественных производителей. Совокупный выпуск мяса в Российской Федерации в 2015 году составил около 9,44 млн. тонн, что почти на 5,0 % выше, чем в 2014 году. Наибольший рост производства в 2015 году показал сектор птицеводства – на 8,0 % выше, по сравнению с 2014 годом.

По данным Федеральной служба государственной статистики за шесть месяцев 2016 года наблюдался рост производство мяса на 13,0 % по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. При этом на прирост главное влияние оказывает производство свинины [14].

За первую половину 2016 года импорт рыбы в Российскую Федерацию снизился на 8,9 % (до 168,9 тыс. тонн). Основными поставщиками рыбы на российский рынок являются Китай (аквакультурная продукция, переработанный минтай), Фарерские острова (лососевые и атлантическая сельдь), Чили (лососевые), Гренландия и Вьетнам.

На фоне снижения импорта рыбы в России отмечен активный процесс импортозамещения. За 2015 год отечественными рыбаками было выловлено 4,4 млн. тонн рыбы, что на 5,0 % выше по сравнению с 2014 годом [6]. По прогнозам аналитиков вылов рыбы в России в 2016 году может превысить показатели предыдущего года на 2,0 – 3,0 %.

Введенное Правительством РФ эмбарго на ввоз на территорию Российской Федерации продовольственных товаров из ряда стран оказало существенное влияние на состояние рынка. В течение периода действия санкций отмечен рост импортозамещения групп санкционных товаров, а также наблюдается перенаправление импорта продовольственных товаров из стран, которые не попали под запрет.

Литература

1. Указ Президента РФ от 29.06.2016 № 305 «О продле-

нии действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».

2. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 (ред. от 30.06.2016) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560, от 24 июня 2015 г. № 320 и от 29 июня 2016 г. № 305».

3. Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 № 1296 (ред. от 27.08.2016) «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 ноября 2015 г. № 583 «О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики».

4. Артемова Е. В тепличных условиях [Электронный ресурс] URL: <http://www.interfax-russia.ru/South/view.asp?id=719388>

5. Импорт орехов и фруктов в Россию [Электронный ресурс] URL: <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2281>

6. Импортной рыбы на рынке РФ в 2016 году останется около 20 % [Электронный ресурс] URL: <http://www.interfax.ru/business/512522>

7. Министерство сельского хозяйства РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.mcx.ru>

8. Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года [Электронный ресурс] URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8972.pdf>

9. Россия быстро наращивает производство мяса [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2016/02/08/v-fts-otmetili-rezkoe-sokrashchenie-importa-v-rf-iz-dalnego-zarubezhia.html>

10. Рынок мяса: итоги 2015 года и перспективы 2016 года [Электронный ресурс] URL:

<http://www.servis-expo.ru/news/rynok-myasa-itogi-2015-g-i-perspektivy-2016-g/>

11. Федеральное агентство по рыболовству РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://fish.gov.ru>

12. Федеральная служба государственной статистики РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>

13. Федеральная таможенная служба РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.customs.ru/>

14. ФТС: РФ за 6 месяцев увеличила импорт мяса и экспорт водки [Электронный ресурс] URL: http://1prime.ru/consumer_markets/20160805/826344134.html

15. Чиргинова Е. В ФТС отметили резкое сокращение импорта в РФ из дальнего зарубежья [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2016/02/08/v-fts-otmetili-rezkoe-sokrashchenie-importa-v-rf-iz-dalnego-zarubezhia.html>

Influence of sanctions on a condition of the Russian food market

Matveeva N.V.

Russian customs academy

The embargo on import to the territory of the Russian Federation of food products entered by the Government of the Russian Federation from a number of the countries had significant effect on a market situation. A prohibition of export of food products on the Russian market exerted a negative impact on agrarian sector of economy of the subsanctions countries that found the reflection in indicators of this sector of economy in 2015. During the period of action of sanctions growth of import substitution of groups of sanctions goods is noted, and also redirection of import of food products from the countries which didn't get under a prohibition is observed. Article is devoted to studying of influence of the embargo on a condition of the Russian food market entered by the Russian Federation. Change of dynamics of commodity export to Russia from the countries which fell under sanctions is considered. Indicators on the separate types of goods which are under a ban on import to the country are analysed.

Keywords: import, import substitution, sanctions, embargo.

References

1. Presidential Decree of 29/06/2016 number 305 «On the extension of certain special economic measures in order to ensure the security of the Russian Federation.»
2. Government Decree of 07.08.2014 № 778 (ed. Of 30.06.2016) «On measures to implement the Presidential Decree of August 6, 2014 № 560, from June 24, 2015 № 320 and on June 29, 2016 , the number 305. «
3. Government Decree of 11.30.2015 № 1296 (ed. By 08.27.2016) «On Measures for the Implementation of the Decree of the President of the Russian Federation on November 28, 2015 № 583» On measures to ensure the national security of the Russian Federation and the protection of Russian citizens from criminal and other illegal actions and the application of special economic measures against the Republic of Turkey. «
4. Artemov E. greenhouse conditions [Electronic resource] URL: <http://www.interfax-russia.ru/South/view.asp?id=719388>
5. Imports of nuts and fruits in Russia [electronic resource] URL: <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2281>
6. The import of fish in the Russian market will be around 20% in 2016 [Electronic resource] URL: <http://www.interfax.ru/business/512522>
7. The Ministry of Agriculture of the Russian Federation: the official website [electronic resource] URL: <http://www.mcx.ru>
8. Food embargo: results of 2015 [electronic resource] URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8972.pdf>
9. Russia is rapidly increasing meat production [electronic resource] URL: <https://rg.ru/2016/02/08/v-fts-otmetili-rezkoe-sokrashchenie-importa-v-rf-iz-dalnego-zarubezhia.html>
10. Meat market: results of 2015 and prospects for 2016 [Electronic resource] URL: <http://www.servis-expo.ru/news/rynok-myasa-itogi-2015-g-i-perspektivy-2016-g/>
11. The Federal Agency for Fisheries of the Russian Federation: the official website [electronic resource] URL: <http://fish.gov.ru>
12. The Federal Service of State Statistics: Official site [electronic resource] URL: <http://www.gks.ru/>
13. The Federal Customs Service official website [electronic resource] URL: <http://www.customs.ru/>
14. FCS: the Russian Federation for 6 months increased meat imports and exports of vodka [electronic resource] URL: http://1prime.ru/consumer_markets/20160805/826344134.html
15. Chirginova E. FCS noted a sharp decline in imports to Russia from abroad [electronic resource] URL: <https://rg.ru/2016/02/08/v-fts-otmetili-rezkoe-sokrashchenie-importa-v-rf-iz-dalnego-zarubezhia.html>

Экономический анализ в рамках треугольника: инновации, нефтефтяной сектор и иностранный капитал

Гасымов Азад Фаиг оглу
преподаватель кафедры «Экономика и управление», Бакинский Государственный Университет, e-mail: azad.qasimov.611@mail.ru

В статье говорится о том, что привлечение иностранных инвестиций и расширение внешней торговли являются одним из основных приоритетов внешнеэкономических связей Азербайджанской Республики, а также важными факторами усиления экономического потенциала страны. Азербайджанское правительство постепенно предпринимает попытки реализации стратегии по ускоренному развитию нефтефтяного сектора в сравнении с нефтегазовым сектором. Для этого одной из приоритетных задач является перенаправление прямых иностранных инвестиций в нефтефтяной сектор национальной экономики. То есть преобладание в экономике нефтефтяного сектора не является обязательным и вечным процессом, поэтому следует всестороннее использовать полученные от данной сферы привилегии. В статье отмечается, что иностранные инвестиции в Азербайджане отличаются широкой географией: в первую десятку по инвестициям в местную экономику входят Великобритания, США, Япония, Норвегия, Турция, Франция, Чехия, Германия, Саудовская Аравия и Россия. А в нефтефтяной сектор экономики больше всего вкладывают из Турции, США, Великобритании, Германии, ОАЭ, Франции и России. Наряду с этим, на инвестиции также влияют инновации. Данный фактор следует учитывать в нефтефтяном секторе.

Ключевые слова: иностранные государства, инвестиции, национальная экономика, нефтефтяной сектор, инновация

Ограничения в инвестициях в торговлю и нефтефтяной сектор приводят к нехватке новых технологий, новшеств и новых бизнес-возможностей, замедлению применения новых методов управления и реструктуризации предприятий. А это отрицательно влияет на конкурентоспособность данных секторов. Таким образом, для повышения конкурентоспособности нефтефтяного сектора необходимо привлечение инвестиций.

По объему вкладываемых в основной капитал инвестиций большая часть приходится на добывающую промышленность. За последние пять лет общий объем инвестиций в основной капитал добывающей промышленности вырос на 51%. Азербайджанское правительство с целью увеличения иностранных инвестиций в нефтефтяной сектор экономики готовит предложения по стимулирующим механизмам [1]. 67% инвестиций, вложенных в добывающую промышленность за последние пять лет, были иностранного происхождения. По данным на 2014 год, иностранные инвестиции в данном секторе составили 70%, что больше соответствующего показателя 2010 года на 7%. Более 98% инвестиций, вложенных в основной капитал добывающей промышленности, были направлены на добычу нефти и природного газа. За последние пять лет объем инвестиций в основной капитал в данной сфере вырос на 51% и составил 4,184 миллиардов манатов. Хотя объем инвестиций в основной капитал обрабатывающего сектора за последние пять лет и вырос на 21%, но показатель 2014 года по общим инвестициям в промышленность составил 644,6 миллиона манатов, что меньше в сравнении с соответствующим показателем 2013 года на 27% (888,9 миллиона манатов). В основной капитал обрабатывающей промышленности за 5 лет было направлено 2,5 миллиона манатов инвестиций, что составляет лишь 0,06% от общих инвестиций по данной категории. Сравнение 2010 и 2014 годов показывает, что в инвестициях в основной капитал в системе распределения, обеспечения и производства электроэнергии и газа значительного роста зарегистрировано не было. Лишь в 2011 году инвестиции по данному направлению выросли на 45% и составили 768,9 миллионов манатов. В последующие три года данная цифра стала постепенно снижаться и достигла уровня 2010 года. Доля иностранных инвестиций в данной сфере за последние пять лет выросло на 70% и составило 75,8 миллионов манатов, что составляет 17% от общего объема инвестиций в основной капитал. Но если проанализировать внутренние инвестиции в систему распределения, обеспечения и производства электроэнергии и газа, то тут можем заметить снижение по сравнению с показателем 2011 года на 64%. Так, сравнение показателей 2010 и 2014 года показывает, что внутренние инвестиции сократились на 13% и составили 347,9 миллионов манатов. Инвестиции в основной капитал системы обеспечения водой, очистки и переработки отходов в 2014 году по сравнению с 2010 годом выросло на 37% и составило 623 миллиона манатов. Но совокупные инвестиции в данной сфере в 2014 году по сравнению с 2013 годом сократились на 40%. Иностранные инвестиции в данной сфере достигли своего пика в 2012 году и составили 83,9 миллиона манатов, впослед-

ствии они сократились на 91% и составили 7,5 миллиона манатов. Доля иностранных инвестиций в период с 2010 по 2014 год составило 5,5%.

Общий объем иностранных инвестиций, вложенных в экономику Азербайджана в 2003-2013 годах составил 74,7 миллиардов долларов [2]. Благогоденствие азербайджанского народа оказало свое положительное влияние и на демографические процессы. Так, население страны в 2003-2012 годах выросло на 1007,4 тысячи человек и составило 9356,5 тысяч человек [47]. 53,1% населения проживает в городах, а 46,9% в сельской местности. В половом соотношении, 50,3% составляют женщины, а 49,7% мужчины. За этот период объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил 45,6 миллиардов долларов. За этот период ПИИ в нефтегазовый сектор выросли с 45,4 миллионов долларов (2003) до 1,04 миллиарда долларов (2013). В 2003-2013 годах иностранные инвесторы в основном вкладывались в нефтегазовый сектор, а из нефтегазового сектора в строительство, торговлю и услуги. Общее число иностранных инвесторов, зарегистрированных в Азербайджане выросло с 3252 в 2003 году до 6523 в 2013 году.

Создание и развитие совместных предприятий в Азербайджане играют важную роль для усовершенствования управления экономикой, производства конкурентоспособной продукции, отвечающей современным требованиям и устранения диспропорции в социально-экономическом развитии страны. При создании совместных предприятий важное значение играет присутствие правовой базы и соответствии продукции мировым стандартам. Создание, ликвидация, организационно-правовые формы и режим деятельности совместных предприятий регулируется законодательными актами [3, s. 182].

По текущему состоянию средств, выделяемых на разви-

тие нефтегазового сектора в Азербайджане в 2004 году была принята «Долгосрочная стратегия по управлению нефтегазовыми доходами». Принятие данной стратегии, определяющей основные правила управления нефтяными доходами в стране на период в 2005-2025 годах заслуживает внимания. В 2005-2010 годах динамика нефтегазового сектора в ВВП хотя и падала, но в последующие годы она начала постепенно расти, лишь в 2012 году она опять приобрела незначительные колебания, но в целом сохраняла положительные тенденции. Тут основное внимание наряду с перенаправлением нефтяных доходов в нефтегазовый сектор, также уделено выявлению потенциальных возможностей нефтегазового сектора и усилению влияния данного сектора для обеспечения стабильности макроэкономического развития. Таким образом, стратегия стабильного и в то же время ускоренного развития нефтегазового сектора в Азербайджане ставит своей целью формирование непервичного сектора, в отличие от нефтегазового сектора, а превращение ее в сильный и конкурентоспособный сектор в будущем.

Несмотря на все вышеперечисленные положительные факторы, в сфере иностранных инвестиций существуют фундаментальные проблемы. Основными рисками для иностранных инвестиций является неравное распределение иностранных и совместных предприятий по регионам и сферам. Так, предприятия с иностранными инвестициями действуют в основном в Баку и в сфере добычи. Согласно статистическим данным, в 2010 году 89,36% (975 предприятий), а в 2012 году 88,57% (938 предприятий) предприятий с иностранными инвестициями действовало в Баку. Объем услуг и работ, выполненных данными предприятиями в 2010 году составил 23,44 млрд. манатов, а в 2012 году 28,61 млрд. манатов, что составило 97,62% и 97,21% соответ-

ственно от общего числа работ. А объем работ, выполненных компаниями, действующими в сфере добычи, составил в 2010 и 2012 годах 79,3% и 83,04% соответственно. Большинство предприятий с иностранными инвестициями, действующие в Азербайджане, принадлежат представителям стран дальнего зарубежья. Так, среди созданных в 2012 году иностранных предприятий в Азербайджане лишь 63 относились к странам СНГ, что составляло 5,9% от общего числа предприятий. А доля данных предприятий в продукции, произведенной иностранными предприятиями, вовсе составляла 0,16%. В Азербайджане 79,69% работ (2012 год), выполненных иностранными и совместными предприятиями, приходится на 20 иностранных предприятий. Анализ инвестиций в основной капитал по секторам показывает, что около 77,3% иностранных инвестиций в основной капитал в 2009 году (в 2008 году 68,6%) были направлены в нефтегазовый сектор. А в 2008 году 44,3% инвестиций, а в 2009 году 85,3% инвестиций были направлены в промышленность. В 2012 году ситуация по сравнению с предыдущими годами ухудшилась. В 1999-2012 годах среди иностранных инвестиций в основной капитал инвестиции направленные в обрабатывающий сектор составили 1,0%, а в сельское хозяйство 0,4%. В 2012 году инвестиции, направленные в нефтегазовый сектор, были направлены, в основном такие неторговые сферы, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды, квартирное строительство, транспорт, складское хозяйство и связь, образование, здравоохранение и социальные услуги. Лишь небольшая часть инвестиций, вложенных в основной капитал, были направлены на сельское хозяйство, обрабатывающий сектор и торговлю.

Несмотря на то, что общий объем инвестиций, вкладываемый в экономику страны мно-

гократно вырос, на расширение и улучшение материально-технической базы аграрного сектора направляется лишь небольшой объем инвестиций. Анализ показывает, что в 2005-2014 годах лишь 0,7-2,1% инвестиций были направлены в аграрный сектор. Стоит также принять во внимание, что доля сельского хозяйства в ВВП составляет 5-6%, что довольно низкий показатель для сферы, где заняты 38% населения. Иностранные инвестиции в сельское хозяйство могут создать условия для применения новых технологий, что послужит основой для повышения продуктивности. Как мы знаем, концепция развития сельского хозяйства охватывает 3 основных направления: регулирование сельскохозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений; проведение структурных и управленческих изменений; создание соответствующей инфраструктуры [4].

Несмотря на видимые достижения в сфере привлечения ПИИ и развития бизнес-климата, остаются вопросы, все еще ожидающие решения. Для сравнения можно отметить, что ПИИ по миру распределены следующим образом: 22% в добыче, 48% в обрабатывающем секторе и 30% в сфере услуг. Также в ПИИ наблюдается концентрация. К примеру, по иностранным инвестициям в Азербайджан в 2012 году большей долей среди стран и международных организациях выделялась Великобритания. Инвестиции британских резидентов в основной капитал в Азербайджане составляет 1096,55 миллионов манатов. Несмотря на то, что по сравнению с прошлым годом, британские инвестиции сократились на 87,99 миллионов манатов или 8,4%, их доля составила 33,6%. В первой пятерке среди иностранных резидентов по инвестициям в Азербайджан можно выделить США, Японию, Турцию и Норвегию. На капиталовложения инвесторов из 67 государств в совокупности приходилось

2469,95 млн. манатов инвестиций, что составляет 75,76% от общего объема инвестиций. Однако проведенный анализ хотя и показывает, что в системе связей, построенной с иностранными инвесторами наблюдается ряд положительных изменений, вышеуказанные преимущества и возможности используются неэффективно. Так, для обеспечения потока иностранных инвестиций в Азербайджан необходимо сформировать целостную экономическую систему. Полагаясь на опыт передовых государств мира, можно сказать, что эффективные взаимоотношения Азербайджана с иностранными инвесторами должно быть построены принимая во внимания общие принципы либерализации: механизмы регулирования экономической деятельности в стране должны соответствовать международно-правовым нормам и мировой практике, структура экономики и внешнеторговых связей должна формироваться в соответствии с экономическим потенциалом, внутренним спросом и преимуществами, обладающими в международном разделении труда. Активизация инвестиционного процесса и проблемы повышения его эффективности имеют важное значение для Азербайджана. В первую очередь следует привлекать иностранные инвестиции, затем следует принять во внимание неотложные приоритеты азербайджанской экономики, то есть присвоение новых современных производственных технологий, инновационных решений, новых систем управления, обновление производственных объектов. Но как показывает опыт, иностранный инвестор стремится закрепиться в отрасли с наиболее высоким уровнем рентабельности и сферах сырья, ориентированного на экспорт. В большинстве случаев это создает условия для сырьевой ориентации экономики Азербайджана и технико-технологическому отставанию. Иностранные инвестиции – это капита-

ловложения нерезидентов в инвестиционные объекты страны. Основу инвестиционных вложений в предприятия составляют реальные инвестиции. В структуре инвестиций, образующих капитал, занимают инвестиции в основной капитал.

Основные капиталовложения в последнее время направляются на строительство. К примеру, в 2014 году, когда основная часть инвестиций была направлена в промышленность, коэффициент обновления фондов составил 13,2, а коэффициент выбывания лишь 0,4. Это произошло, в основном, за счет нефтегазового сектора. Так, в данном секторе ежегодный коэффициент обновления в 2005-2014 годах менялся между 29,4 и 15,5, а коэффициент выбывания между 0,1 и 0,2. В результате этого, в 2014 году стоимость основных фондов в данном секторе выросло по сравнению с 2005 годом в 4,2 раза и в структуре основных производственных фондов доля нефтегазовой добычи выросло до указанных 51%.

Рост капиталовложений в инфраструктуру, в том числе в производство электроэнергии, окажет положительное влияние на нефтяной сектор. Вместе с тем, недофинансирование нефтяного сектора промышленности в последние 15 лет и ограниченность инвестиций потребует более длительного срока для восстановления производства. Так как производство сократилось именно в наукоемких секторах и секторах с высоким уровнем обработки, в результате многие коммерческие, производственные и технологические знания либо были утрачены, либо устарели. Территориальная структура инвестиций оказывает прямое влияние на оптимизацию размещения продуктивных сил. В настоящее время производство сосредоточено в Баку и прилегающих регионах и территориальная структура инвестиций показывает, что данная тенденция сохранится и в ближайшем будущем.

Хотя в 1995-2014 годах объем кредитов в общем объеме капиталовложений и возросло в 63,9 раз, но их доля в общем объеме инвестиции снизилась с 8,4 до 6,8%. Экономическая ситуация, возникшая в странах-партнерах, оказала влияние на динамику денежных переводов. Согласно первоначальному данным объем денежных переводов в Азербайджан в 2015 году составил 1183 млн. долларов США [6]. Инвестиции иностранных предприятий и организаций в основной капитал продолжились и в 2015 году. Согласно данным ГКС объем иностранных инвестиций в основной капитал составил 7 млрд. в манатном эквиваленте, что составляет 44% от общего объема инвестиций в основной капитал. Рост таким образом составил 43,8%. Сохранение международного рейтинга страны в течение года стал одним из факторов, повлиявших на иностранные капиталовложения.

Большая часть инвестиций приходится на долю резидентов Великобритании, Норвегии, Турции, России, Ирана, США, Японии, Малайзии и Швеции. За отчетный год удалось удерживать стратегические валютные резервы страны на необходимом уровне.

Анализ деятельности иностранных и совместных предприятий в Азербайджане показывает, что в результате иностранных инвестиций производство выросло во всех сферах экономики. Другим значением иностранных инвестиций является то, что иностранные предприниматели, инвесторы вместе с собой привозят сюда новую технику, совершенные технологии, настоящий хозяйственный метод, принципы управления. Значение привлечения иностранных инвестиций показывает себя и социальном положении работников. Но анализ также показывает, что несмотря на все положительные веяния, в сфере иностранных капиталовложений все еще существуют некоторые проблемы. Основными

рисками для иностранных инвестиций является неравное распределение иностранных и совместных предприятий по регионам и сферам. Так, предприятия с иностранными инвестициями действуют в основном в Баку и в сфере добычи. Государственные программы и конкретные мероприятия, направленные на решение вышеуказанных проблем в связи с развитием ненефтяного сектора экономики должны открыть широкие возможности для диверсификации экономики и развития новых промышленных площадок.

Все это еще раз показывает, что будут усиливаться тенденции сбалансированного распределения ПИИ в экономике страны по различным отраслям и росту инвестиций в производственную инфраструктуру. Для этого следует определить факторы, которые могут оказать влияние на конкурентоспособность экономики, и какие из них можно использовать по максимуму для получения определенных преимуществ для экономики [5, с.91]. Хотя путей и много, но продвижение по ним сложно. Основным путем является стратегия точного определения приоритетных сфер, которые бы позволили стать конкурентоспособными. Наиболее важные моменты данной стратегии будут рассмотрены в будущем: проанализированы процессы, критерии и принципы и сделаны соответствующие выводы.

Литература

1. Джафарли Е. Инвестиции в ненефтяной сектор растут. www.vergiler.az/art-view/3338/
2. Иностранные инвестиции и стратегия продвижения экспорта ненефтяной (2015-2020), <http://icazeler.gov.az/doc/strategiya-2015-2020.pdf> s9
3. Внешнеэкономические отношения: проблемы и перспективы в Баку. Баку: «Европа», 2015.
4. Абдулхасанов Т.А. Необходимость привлечения отечественных и иностранных инвес-

тиций в сельское хозяйство // Журнал экономических и социальных исследований, Т. 3, 2016, №1, с. 6674.

5. Портер М.Э. Конкуренция. Москва-Санкт-Петербург-Киев: «Вильямс», 2005.

6. http://www.cbar.az/assets/4028/lcma1_2015_final.pdf

Innovation, economic analysis of non-oil sector and foreign capital triangle

Qasimov A.F.

Baku State University

To attract foreign investment and expand foreign trade and foreign economic relations of the main priorities are important factors to strengthen the economic potential of the country. The government of Azerbaijan's oil and gas sector gradually faster than the non-oil sector to implement a strategy to give more support to the development efforts. For this, the direct foreign investments in non-oil sectors of the national economy as a priority suggests. In other words, enjoy a large share of the oil sector to the national economy are not necessarily (ever), there is a process that needs to take advantage of the area's comprehensive initial advantages. In this sense, Azerbaijan's revenues from the oil sector should have the opportunity to develop other sectors of the national economy. Wide geography of foreign investments. Thus, the list of the top ten countries investing in the UK, USA, Japan, Norway, Turkey, France, Czech Republic, Germany, Saudi Arabia, and Russia took. Most of the non-oil sector of the economy, investing in foreign countries, such as Turkey, USA, UK, Germany, the United Arab Emirates, France and Russia are among them. In addition to these innovations and their role in the investments. These factors should be considered, of course, the non-oil sector.

Keywords: foreign countries, investment and national economy, the non-oil sector, innovation

References

1. Dzhafarli E. Investments into not oil sector grow. www.vergiler.az/art-view/3338/
2. Foreign investments and strategy of promotion of export not oil (2015-2020), <http://icazeler.gov.az/doc/strategiya-2015-2020.pdf> s9
3. External economic relations: problems and prospects in Baku. To a tank: Europe, 2015.
4. Abdulkhasanov T. A. Need of attraction of domestic and foreign investments in agricultural industry/ /Magazine of economic and social researches, T. 3, 2016, No. 1, s. 6674.
5. Malt liquor M. E. Competition. Moscow-Sankt-St. Petersburg-Kiev: Williams, 2005.
6. http://www.cbar.az/assets/4028/lcma1_2015_final.pdf

Вопросы обеспечения энергетической безопасности государств

Полаева Гозель Байгельдыевна, к.э.н., доцент факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. Ямбарышева Алевтина Андреевна, магистрант факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина Михайлова Анастасия Дмитриевна, аспирант факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

Вопрос обеспечения энергетической безопасности государств сегодня актуален как никогда. Термин «энергетическая безопасность» в экономической литературе стал использоваться с 1947 года, в России же понятие «энергобезопасности» стало активно использоваться в начале 1990-х годов XX века. В 1997 году была подписана Концепция национальной энергетической безопасности Российской Федерации, последняя её редакция была осуществлена в 2009 году. Вместе с тем, единой формулировки термина «энергетическая безопасность» в экономико-правовых актах РФ пока нет. Существует множество понятий, определяющих энергетическую безопасность. Авторы статьи предлагают собственное определение понятия «энергетическая безопасность». Авторами выявлены принципы обеспечения энергетической безопасности государств, определены сферы обеспечения энергетической безопасности. В статье показано, что энергобезопасность для стран-экспортеров энергоресурсов и стран-импортеров энергоресурсов определяется по разному, определены особенности обеспечения энергетической безопасности для стран-экспортеров и стран-импортеров. В работе анализируются проблемы обеспечения энергетической безопасности Российской Федерации. Отмечается, что постепенно происходит усиление роли политики в сфере энергосотрудничества. Предлагаются меры по обеспечению энергетической безопасности РФ. Исследователи отмечают, что кризисные явления в мировой экономике, к сожалению, продолжают и затрагивают взаимосвязи между политикой и энергетикой. На наших глазах происходит изменение отношений между геополитикой и энергетикой. Все эти факторы влияют на энергобезопасность государств. Ключевые слова: энергетическая безопасность, обеспечение энергетической безопасности РФ, принципы обеспечения энергетической безопасности, энергобезопасность стран-экспортеров, энергобезопасность стран-импортеров.

На фоне продолжающихся кризисных явлений в мировой экономике вопрос глобальной энергетической безопасности актуален как никогда.

Последние 30 лет мир стремительно меняется и скорость этих изменений постоянно увеличивается. Эти изменения затрагивают все страны, и в первую очередь их энергетическую безопасность.

В настоящее время понятие «энергетическая безопасность» у всех на слуху, но в первый раз оно появилось лишь в 1947 году, когда в США приняли законодательный документ, который регламентировал действия государства для обеспечения национальной безопасности. В России же понятие «энергобезопасность» стало активно применяться чуть позже, а именно в начале 90-х годов XX века. В 1992 году в Российской Федерации вступил в силу закон о безопасности, а через несколько лет в 1997 году была подписана Концепция национальной энергетической безопасности Российской Федерации. Эти законодательные акты претерпели несколько редакций, последняя редакция была утверждена Президентом РФ 12 мая 2009 года.

Проблемы энергетической безопасности обсуждаются в Российской Федерации с самого первого упоминания этого термина, тем не менее единой формулировки термина «Энергобезопасность», которая была бы закреплена законодательно, до сих пор не существует.

В настоящее время существует множество понятий, определяющих энергетическую безопасность. Одним из наиболее широко используемых определений энергетической безопасности выступает такое понятие как принцип 3Д.

Энергетическую безопасность можно определить тремя «до»: доступность, доступность и, наконец, достаточность:

- ресурсная достаточность определяет физические возможности обеспечения энергоресурсами национальной экономики;
- экономическая доступность – рентабельность такого обеспечения при соответствующей конъюнктуре цен;
- экологическая и технологическая допустимость – возможность и целесообразность добычи, производства и потребления энергоресурсов в рамках существующих технологий и экологических ограничений (рис. 1).

Нам думается, что целесообразно расширить данное понятие, введя дополнительную категорию – энергетические аспекты национальной безопасности. Под ними понимается совокупность факторов, которые определяют влияние качества и эффективность развития энергетики, а также ее функционирование, а именно рост или снижение масштабов энергетического хозяйства на уровень национальной безопасности, в том числе и ее составляющих.

Мы предлагаем определять энергетическую безопасность как состояние сбалансированности топливно-энергетического комплекса, его способность надежно обеспечивать в любой момент времени обоснованные потребности экономики экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами приемлемого качества и в полном объеме. Вместе с тем, энергетическая безопасность должна противодействовать негативному воздействию постоянно изменяющихся, эволюционирующих внутренних и внешних угроз, а в случае воздействия этих угроз – минимизировать ущерб от этого воздействия, то есть определять способность дан-

ного комплекса к саморазвитию и самосовершенствованию.

Специалисты выделяют важнейшие принципы обеспечения энергетической безопасности:

- гарантированность и надежность энергообеспечения экономики и населения страны в полном объеме в обычных условиях и в минимально необходимом объеме при угрозе или возникновении чрезвычайных ситуаций различного характера;
- потребляемость исчерпаемого ресурса (потребление исчерпаемых ресурсов должно быть меньше, чем разведанные запасы углеводородов);

- диверсификация используемых видов топлива и энергии (не должна существовать зависимость экономики от какого-то одного энергоресурса);

- учет требований экологической безопасности (должен быть баланс между развитием энергетики и требованиями охраны окружающей среды);

- предотвращение расточительства энергии (существование связи между политикой и энергетической эффективностью);

- создание экономических условий (за счет налоговых и таможенных мер), обеспечивающих равную выгоду в поставках энергоресурсов на внутренний и внешние рынки и рационализацию структуры экспорта.

Энергетическая безопасность обеспечивается посредством:

- государственного регулирования;
- нормативно-правовой базой;

- рыночным регулированием;
- налогами и ценообразованием;

- изменением в структуре энергопотребления;

- диверсификацией энергоснабжения;

- оптимизацией структуры энергопотребления и энергоснабжения;

- резервами и запасами ТЭР;
- резервами в системе энергетики;

- исследованиями состоя-

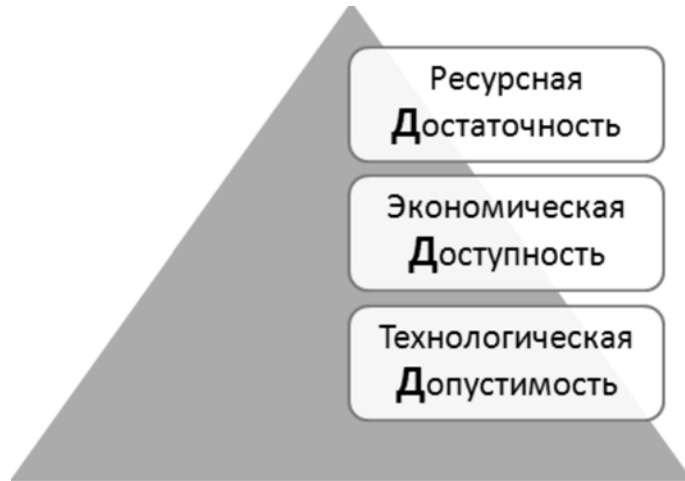


Рис. 1. Принцип 3Д



Рис. 2. Соотношение видов безопасности

ния энергетической безопасности;

- стимулированием развития внешних экономических связей;

- формированием рынков страхования;

- стимулированием энергосбережения.

Не стоит забывать и о рисках энергетической безопасности и стратегии их преодоления. Эти риски уже давно известны:

- дефицит собственного ресурсного потенциала (для преодоления необходима диверсификация экспорта, использование возобновляемых и альтернативных источников энергии, внедрение программ энергосбережения, использование технологий вторичной и третичной переработки углеводородов);

- чрезмерная зависимость от одного энергоресурса (нужна диверсификация энергобаланса, переход на другие виды энергоносителей);

- зависимость от импорта энергоносителей (в данном случае необходима диверсификация источников экспорта энергоносителей, увеличение внутренней нефтегазодобычи, создание стратегических резервов нефти, укрепление отношений с поставщиками);

- недостаточные стратегические резервы (нужно участие в региональных и международных программах создания совместных стратегических резервов и программ обмена резервами в экстренных ситуациях, увеличение объема национальных стратегических резервов);

- неразвитая энерготранспортная инфраструктура (для

преодоления этого риска необходимо строительство энергетической инфраструктуры, модернизация национальных и трансграничных трубопроводных систем с целью увеличения пропускной способности, сооружение и расширение инфраструктуры СПГ);

- низкая энергоэффективность (необходима разработка и внедрение новых технологий в области производства электроэнергии, внедрение новых технологий и энергосберегающего оборудования);

- низкая эффективность функционирования газовой промышленности и энергетики (для преодоления нужна реструктуризация и реформирование отраслей, привлечение инвестиций, создание конкурентных рынков газа и электроэнергии, снижение энергопотребления, нормативирование резервов);

- низкая эффективность функционирования электроэнергетики (нужно разделение производства и передачи электроэнергии, модернизация инфраструктуры, соединение с другими энергосистемами, в том числе и трансграничные);

- ненадежность транзитных инфраструктур (для этого необходимо приобретение активов в энерготранспортных системах транзитных стран или создание консорциумов по их совместной эксплуатации, сооружение безтранзитных трубопроводов);

- высокая стоимость энергопоставок (здесь необходима диверсификация поставщиков). [8]

С 1970-х гг. после первого энергетического кризиса, в мире произошло множество изменений. Уже довольно долго эксперты говорят о безопасности нефтяных поставок. Теперь стали думать о безопасности поставок природного и сжиженного природного газа. Долгое время термин энергетическая безопасность применялся только к странам-потребителям. Однако некоторые события и ряд экспертов убедили политиков, что энерге-

тическая безопасность является так же ответственностью как потребителей, так и производителей. Страны-потребители требуют обеспечения безопасности поставок, то есть их надежности, а так же качества самих ресурсов, реализуемых по приемлемым ценам. Страны-экспортеры, напротив, беспокоятся о безопасности спроса, о доступности потребителей и рынков, чтобы иметь возможность обосновать свои будущие инвестиции.

Рассматривая энергетическую безопасность, было установлено, что энергобезопасность для стран-экспортеров и стран-импортеров понимается по-разному.

Очевидно, что страны-потребители наиболее приспособлены к оперативному реагированию на возникающие угрозы и выстраивают свою энергетическую политику более эффективно. О гибкости и интеллектуальном превосходстве стран-импортеров говорит переход от концепции «безопасности энергоснабжения» до современных подходов, таких как, диверсификация источников поставок, развитие «зеленой энергетики».

Странам-экспортерам не удалось сохранить контроль над рынками сбыта и ценообразованием в долгосрочной перспективе. Виной тому успех стратегий энергобезопасности в западных странах, а так же преобразование «спотовых» и фьючерсных рынков нефтепродуктов, которые повлияли на ослабление связи между механизмом спроса и предложения и ценообразованием.

Еще одним вызовом является снижение зависимости от импорта энергетических ресурсов, в том числе в концепции борьбы против изменения климата, которое может в дальнейшем стать угрозой для «безопасности спроса».

Также стоит отметить особенности формирования национальных энергетических стратегий стран-импортеров. Они

базируются на таких составляющих, как:

- дефицит внутренних сырьевых ресурсов, значительная или растущая зависимость от импорта;

- диверсификация поставщиков, маршрутов поставок и энергоносителей;

- развитие национальной и региональной энергетической инфраструктуры;

- активная политика энергосбережения, повышение энергоэффективности;

- альтернативные и возобновляемые источники энергии;

- инвестиции в НИОКР;

- экология;

- ориентация на экспортирование управленческих и технологических нововведений в развивающиеся страны;

- широкое участие в международных организациях для формирования единой энергетической политики.

Для стран экспортеров особенности формирования национальных энергостратегий отличаются от стран-потребителей. Сюда можно отнести следующие факторы:

- энергетический баланс профицитен;

- национальная экономика в значительной степени зависит от валютных поступлений в бюджет, полученных за счет экспорта энергоресурсов;

- в развитии национальной экономики велика вероятность перекоса – «голландская болезнь», «нефтяная игла»;

- поступления от экспорта направляются в социальную сферу;

- экспорт энергоресурсов используется как инструмент внешней политики;

- страны-экспортеры стремятся получить доступ на новые рынки сбыта и расширить свое присутствие на традиционных рынках;

- приобретение энергетических активов в странах-импортерах;

- собственные инвестиции в ГРП недостаточны;

- необходимость привлечения иностранных инвестиций в

проекты разведки и добычи полезных ископаемых и новые технологии;

- необходимость обеспечения надежности поставок энергоносителей – сотрудничество со странами транзитерами и создание международных проектов по строительству трубопроводной инфраструктуры;

- подготовка высококвалифицированных кадров для энергетической индустрии;

- переход на широкомасштабное использование нетрадиционных источников энергии (нефти и газа), например, нефтяные пески и горючие сланцевые породы, но только в том случае если цены и спрос на углеводороды будут расти;

- необходимо внедрение энергоэффективной и энергосберегающей политики.

В качестве переломного момента в формировании современных теорий энергобезопасности можно выделить нефтяной кризис 1973 года. Это стало не только заслугой стран-экспортеров, которым удалось довольно успешно реализовать «нефтяное оружие» (эмбарго), но и явилось точкой отсчета формирования широкомасштабной системы «безопасного энергоснабжения» стран-импортеров, которая остается актуальной и в нынешнее время.

Таким образом, концепции энергетической безопасности до сих пор остаются ярким примером многовекового противостояния экспортеров и импортеров, которое обретает новые, порой неожиданные, проявления.

Кризисные явления в мировой экономике, к сожалению, продолжают и затрагивают взаимосвязи между политикой и энергетикой. На наших глазах происходит изменение отношений между геополитикой и энергетикой. Можно наблюдать усиливающуюся конкуренцию между производителями энергоресурсов. Происходит и изменение цели геополитики, ею становится рентабельность добычи энергоресурсов и достижение конкурентных преимуществ.

Таким образом, можно наблюдать усиление роли политики в сфере энергетического сотрудничества. Например, происходящий рост напряжения на традиционных рынках нефти и газа нарушают отношения между Европой и Россией в вопросах поставки российского газа. В чем же именно нарушаются эти отношения?

Начать следует с диверсификации поставок газа, а именно замена дешевого российского газа более дорогим газом азиатских и американских производителей. Также следует добавить про жесткую позицию ЕС в отношении эксплуатации проектов газопроводов, которые должны повысить безопасность и устойчивость поставок энергоресурсов в страны Европы. Как пример можно привести проект «Южный поток». На часть партнеров по этому проекту оказывается давление, от них требуется прекратить свое участие в реализации проекта.

Также следует отметить ситуацию в Украине. Можно наблюдать несоблюдение действующих договоров, а именно нежелание Украины оплатить поставку газа.

В нашей стране под влияние санкций попала не только отрасль ТЭК, но и ряд предприятий. Санкции «бьют» по всем и по России и по ее партнерам. Нашим партнерам предлагается приостановить совместные проекты, переделать свои планы, связанные с инвестициями.

В современном мире даже такие меры не будут гарантией преимущества на рынках энергоресурсов. Нефть и газ РФ являются конкурентоспособными. У российских компаний появляются новые рынки сбыта, к примеру, в Азии. Также не стоит забывать о развитии внутреннего рынка энергоресурсов, а также о создании новых технологий.

Со многими перечисленными рисками сталкивается и Россия. Исходя из этого, можно выделить следующие шаги по обеспечению энергетической безопасности в РФ. Для их преодоления целесообразно:

- развивать внутреннюю энергетическую инфраструктуру;

- повысить доступность и качество энергетических товаров и услуг;

- и конечно же необходимо государственное участие в развитии энергетической безопасности.

Литература

1. British Petroleum - www.bp.com

2. International Energy Agency - <http://www.iea.org/>

3. World Bank - www.worldbank.org

4. Бушуев В.В., Громов А.И., Куричев Н.К. Энергетическая стратегия России: на пороге больших перемен // Академия энергетика, №2[52], апрель 2013, с. 24-28

5. Гафуров А.П. Сущность категории «энергетическая безопасность» и ее место в общей структуре безопасности // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2010. №1 С.178-182.

6. Захарова Е.Н., Гурнович Т.Г., Долгиев М.М. Концептуальные основы обеспечения энергетической безопасности региона в условиях формирования инновационной экономики // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №1 С.42-50.

7. Министерство энергетики Российской Федерации - www.minenergo.gov.ru

8. Овакимян М.С. Перспективы сотрудничества энергетических компаний России и Франции в рамках национальных энергетических стратегий // Вестник МГИМО. 2012. №4 С.255-260.

9. Российское энергетическое агентство - www.rosenergo.gov.ru

10. Студеникина Л.А. Энергетическая интеграция Азии и перспективы формирования единого энергетического рынка Азиатского региона // Автореферат, 2006

11. ТЭК и экономика России: вчера, сегодня, завтра (1990-

2010-2030) / под ред. Ю.К. Шафраника. М.: ИЦ «ЭНЕРГИЯ», 2011

The issues of energy security of the countries

Polayeva G.B., Yambarysheva A.A., Mikhaylova A.D.

Russian State University oil and gas named by I. M. Gubkin

The issue of energy security of states today as relevant as ever. The term «energy security» in the economic literature has been used since 1947, in Russia, the concept of «energy security» was used extensively in the early 1990s of the XX century. In 1997 he was signed by the Russian Federation. The concept of national energy security, its last revision was made in 2009. At the same time, a single formulation of the term «energy security» in economic-legal acts of the Russian Federation yet. There are many concepts that define energy security. The authors offer their own definition of «energy security.» The authors identified the principles of ensuring the energy security of the defined spheres of energy security. The article shows that the energy security of the countries-exporters of energy and energy-importing countries is

defined differently defined features ensure energy security for the exporting countries and importing countries. The paper analyzes the problem of ensuring the energy security of the Russian Federation. It is noted that there is gradually strengthening the role of policy in the field of energy cooperation. It proposes measures to ensure the security of the RF energy. The researchers said that the crisis in the global economy, unfortunately, continue and affect the relationship between politics and energy. We are witnessing a change in the relationship between geopolitics and energy. All these factors contribute to the energy security of states.

Keywords: energy security, ensuring energy security of the Russian Federation, the principles of energy security, energy-exporting countries, energy-importing countries.

References

1. British Petroleum - www.bp.com
2. International Energy Agency - <http://www.iea.org/>
3. World Bank - www.worldbank.org
4. Bushuyev V. V., Thunders A.I., Kurichev N. K. Energy strategy of Russia: on the dawn of big changes//Academy of power, No. 2[52], April, 2013, page 24-28

5. Gafurov A. R. Essence of category «energy security» and its place in general structure of safety//the Bulletin of the Murmansk state technical university. 2010. No. 1 of Page 178-182.
6. Zakharova E. N., Gurnovich T. G., Dolgiyev M. M. Conceptual bases of ensuring energy security of the region in the conditions of forming of innovative economy//the Bulletin of the Adygei state university. Series 5: Economy. 2012. No. 1 of Page 42-50.
7. The Ministry of Energy of the Russian Federation - www.minenergo.gov.ru
8. Ovakimyan M. S. Prospects of a cooperation of the energy companies of Russia and France within national energy strategies//the Messenger of MGIMO. 2012. No. 4 of Page 255-260.
9. The Russian energy agency - www.rosenergo.gov.ru
10. Studenikina L. A. Energy integration of Asia and prospect of forming of the single energy market of the Asian region//Abstract, 2006
11. Energy industry and economy of Russia: yesterday, today, tomorrow (1990-2010-2030)/under the editorship of Yu. K. Shafranik. M.: ITS «ENERGY», 2011

Сфера услуг в экономике Китая начала XXI века

Ци Вэйчао

аспирант, Кафедра международных экономических отношений, Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, qiweichao@gmail.com

Развитие сферы услуг в Китае в начале XXI имело восстановительный характер, так как шло на фоне прерванной на несколько десятилетий традиции, локализованной после прихода к власти коммунистов на Тайване и в Гонконге. Реформы конца 1970-х годов возродили сектор услуг и дали ему импульс развития. С конца 1980 годов сфера услуг открылась для иностранного капитала, но либерализация не была системна и в большей степени имела экспериментальный характер. При вступлении в ВТО иностранного капитала пошел в промышленность, но за последние три десятилетия доля добавленной стоимости в совокупном объеме сферы услуг ежегодно росла в среднем более чем на 10%, что превышало показатели как сельского хозяйства, так и обрабатывающей промышленности.

Полностью сектор услуг был открыт для внешних инвестиций в 2001 г. после присоединения к ВТО. За десятилетие его доля в ВВП выросла с 30% до 40%, став, таким образом, одним из ключевых факторов, определявших в то время рост национальной экономики. В структуре сектора услуг преобладали логистические, транспортные, телекоммуникационные и финансовые, что заложило основы устойчивого экономического роста на десятилетие. В то же время, Китай по данному показателю все еще отставал от развитых стран, где доля добавленной стоимости сектора услуг в ВВП, как и доля работников в сфере услуг в общей численности занятых, доходит до 70%, а сама сфера является основным источником роста.

Ключевые слова: Китай, сфера услуг, третичный сектор экономики.

Замедление китайского экономического роста в 2015 г. стимулировало интерес к динамике третичного сектора экономики – сферы услуг, которая традиционно считается индикатором развития и ступени перехода от промышленной модели развития к информационной, где в ВВП существенную долю составляют разного рода услуги.

Китайская экономика, несмотря на впечатляющие темпы развития все еще остается моделью преимущественно догоняющего развития. КПК ставит задачу построить к 2020 году «общество средней зажиточности»¹, когда планируется удвоить по сравнению с 2011 годом ВВП на душу населения до \$10000².

Традиция развития сферы услуг в Китае на несколько десятилетий не только была искусственно прервана, но и правящей коммунистической партией. Если до 1949 г. в Пекине активно развивался малый бизнес, работали несколько тысяч маленьких ресторанчиков и лавок, то после 1949 г. китайский дух предпринимательства развивался на Тайване, в Гонконге и Сингапуре, тогда как в материковом Китае он попал под идеологический и административный запрет.

Начало реформ в конце 1970-х годов дало мощный импульс развитию сектора услуг. С начала 1980-х годов быстро росло число мелких предприятий в сфере услуг. Если к концу 1970-х годов до 9 млн. китайцев были задействованы в сфере услуг, то к началу 1990-х годов этот показатель превысил 40 млн. человек³. Уже в 1992 г. более половины китайцев, занятых в розничной торговле и сфере обслуживания и две трети работавших в общественном питании, были мелкими предпринимателями и их работниками. С конца 1980 годов сфера услуг постепенно открывалась для иностранного капитала, но либерализация не была системна и в большей степени имела экспериментальный характер, что ограничивало открытие сектора услуг для внешнего рынка. При вступлении в ВТО поток иностранного капитала в основном пошел в промышленность. Тем не менее, за последние три десятилетия доля добавленной стоимости в совокупном объеме сферы услуг ежегодно росла в среднем более чем на 10%, что превышало показатели как сельского хозяйства, так и обрабатывающей промышленности.

В 1990 годы сектор услуг ускорил рост, но его общая эффективность и конкурентоспособность тормозилась административными барьерами и исключительно экспортной ориентацией экономики. В связи с экспортной ориентацией китайской экономики в целом, в структуре сектора услуг преобладали торговля и логистика. Так в 1990 – 2004 гг. среднегодовой темп роста транспортных услуг превышал 10% (рис. 1)⁴.

Положительная динамика в указанной сфере объясняется ростом спроса со стороны промышленности и потребителей. В 2004 г. при либерализации сектора услуг, темп роста в транспортном сегменте превысил 15%. В то же время в общей структуре сферы услуг с начала 1990-х гг. устойчиво доминировала торговля, сово-

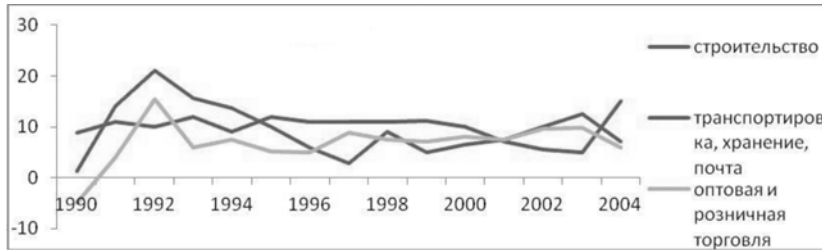


Рис. 1 Динамика темпов прироста трех крупнейших сегментов сферы услуг в Китае

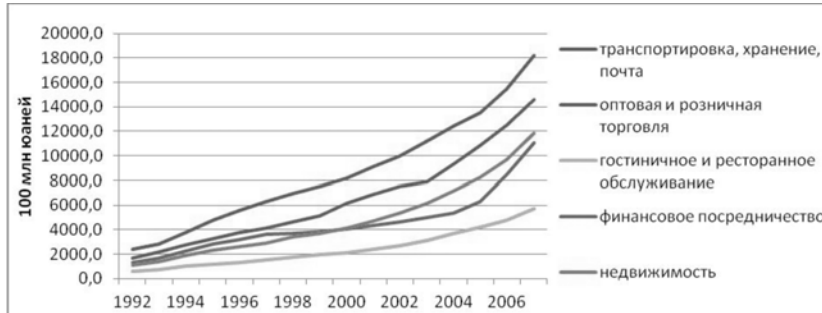


Рис. 2 Структура сектора услуг в КНР

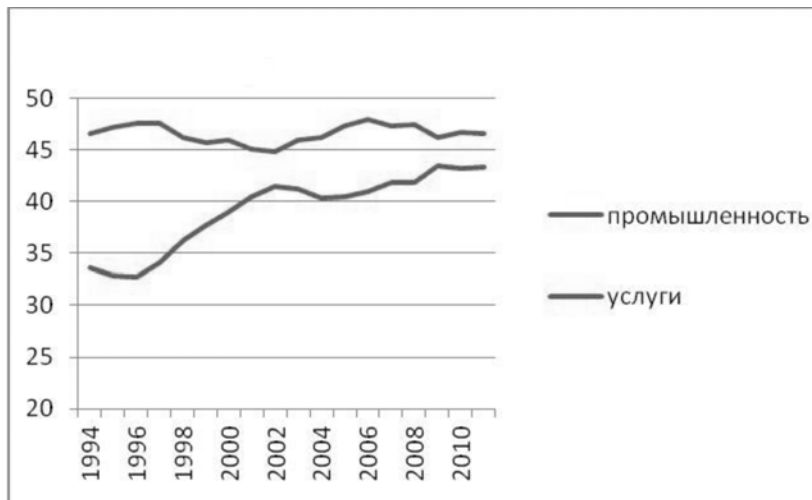


Рис. 3. Рост сферы услуг и промышленности КНР (в % от ВВП)

купный стоимостный объем которой перед мировым кризисом, в 2008 г. превысил 1,8 трлн. Юаней, логистические услуги тогда же составили 1460 млрд. юаней (рис.2)⁵.

Быстрыми темпами развивается сегмент финансовых и риэлтерских услуг. Вступление в ВТО стимулировало развитие рынка недвижимости, опережая сектор финансовых услуг. В начале 2000 годов финансовое посредничество в среднем росло на 2%.

Рекордные для мировой экономики темпы роста промышленного производства и

экспорта определили диспропорции в развитии сферы услуг. В частности услуги, связанные с социальным обслуживанием, охраной здоровья, окружающей среды, а также в сфере науки отставали⁶.

Курс на исправление указанной диспропорции был взят в плене десятой пятилетки (2001-2005 гг.), где китайское руководство наметило расширение сервисного сектора экономики за счет интенсивных факторов и инноваций⁷. Планировалось, что сфера услуг обгонит по доле ВВП реальный сектор в начале 2010 годов. В 2012 г. услуги (включая логистические,

торговлю, а также сферы гостеприимства, общественного питания, финансов, недвижимости и науки) составили 44,6% ВВП Китая⁸, что всего лишь на один процентный пункт ниже промышленного показателя (45,3%). В то же время, сфера услуг росла (и продолжает расти) опережающими темпами (рис. 3).

Положительная динамика развития рынка услуг в Китае в начале 2000 годов связана, прежде всего, со смещением курса с исключительного стимулирования роста экспорта к росту внутреннего потребления. В новых условиях сектор услуг становился все более трудоемким, и его стимуляция давала быструю отдачу в виде практически мгновенно создаваемых рабочих мест и растущих доходов населения. Развитая сфера услуг, в свою очередь, стимулирует рост эффективности в реальном секторе, включая инновации.

В декабре 2001 г. с присоединением к ВТО Китай открыл свой сектор услуг, который стал быстро развиваться, увеличив свою долю в ВВП с 30% до 40%, став, таким образом, одним из ключевых факторов, определявших в то время рост национальной экономики. В структуре сектора услуг преобладали логистические, транспортные, телекоммуникационные и финансовые, что заложило основы устойчивого экономического роста на десятилетие. По данным Всемирного банка, для развивающихся стран доля добавленной стоимости сектора услуг в ВВП, как и доля работников в сфере услуг в общей численности занятых, обычно не превышают 45%, тогда как в развитых странах, перешедших в стадию информационной экономики, услуги стали основным источником роста и занятости населения, достигая 70%.

По итогам 2015 г. китайское руководство планирует довести долю сектора услуг до 47% ВВП, принимая во внимание, что данный сектор создает быстрее и больше рабочих мест,

чем промышленность, что дает возможность диверсифицировать рынок занятости и поддерживать социальную стабильность на фоне некоторого падения темпов роста китайской экономики с 10% до 7-8%.

Развитие сферы услуг в Китае в начале XXI имело восстановительный характер, так как шло на фоне прерванной на несколько десятилетий традиции, локализованной после прихода к власти коммунистов на Тайване и в Гонконге. Реформы конца 1970-х годов возродили сектор услуг и дали ему импульс развития. С конца 1980 годов сфера услуг открылась для иностранного капитала, но либерализация не была системна и в большей степени имела экспериментальный характер. При вступлении в ВТО иностранного капитала пошел в промышленность, но за последние три десятилетия доля добавленной стоимости в совокупном объеме сферы услуг ежегодно росла в среднем более чем на 10%, что превышало показатели как сельского хозяйства, так и обрабатывающей промышленности.

Полностью сектор услуг был открыт для внешних инвестиций в 2001 г. после присоединения к ВТО. За десятилетие его доля в ВВП выросла с 30% до 40%, став, таким образом, одним из ключевых факторов, определявших в то время рост национальной экономики. В структуре сектора услуг преобладали логистические, транспортные, телекоммуникационные и финансовые, что заложило основы устойчивого экономического роста на десятилетие. В то же время, Китай по данному показателю все ещё отставал от развитых стран, где доля добавленной стоимости сектора услуг в ВВП, как и доля работников в сфере услуг в общей численности занятых, доходит до 70%, а сама сфера является основным источником роста.

Литература

1. Бергер Я.М. Китай уточняет курс // Азия и Африка сегодня. 2008. № 3. С. 2-11.
2. Мелани Ли. ВВП Китая достигнет 100 трлн юаней в 2020 году // Рейтерс, 2012 -<http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUMSE8AS00R20121129>
3. Zhang Liping. The Growth of China's Services Sector and Associated Trade: Complementarities between Structural Change and Sustainability. Centre for economic policy research. 2010.
4. National Bureau of Statistics of China - <http://www.stats.gov.cn/english/>
5. Australian Government. Unlocking China's Service Sector. Economic Analytical Unit. 2005.

Ссылки:

- 1 Бергер Я.М. Китай уточняет курс // Азия и Африка сегодня. 2008. № 3. С. 2-11.
- 2 Мелани Ли. ВВП Китая достигнет 100 трлн юаней в 2020 году // Рейтерс, 2012 -<http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUMSE8AS00R20121129>
- 3 Zhang Liping. The Growth of China's Services Sector and Associated Trade: Complementarities between Structural Change and Sustainability. Centre for economic policy research. 2010. P. 27.
- 4 Ibid. P.48.
- 5 National Bureau of Statistics of China - <http://www.stats.gov.cn/english/>
- 6 Zhang Liping. Op.cit. P.15.
- 7 Australian Government. Unlocking China's Service Sector. Economic Analytical Unit. 2005. P.17
- 8 Всемирный Банк - www.worldbank.ru

The service sector in china's economy the beginning of the XXI century

Qi Weichao

Moscow State University named after MV Lomonosov

The development of the service sector in China in the early twenty-first had a recovery, as was the background, interrupted by several decades of tradition, localized after the coming to power of Communists in Taiwan and Hong Kong. The reforms of the late 1970s, revived the service sector, that gave him an impetus to development. Since the late 1980s, the services sector was opened to foreign capital, but liberalization was not in the system and were most likely experimental. Upon accession to the WTO, foreign capital went into the industry, but over the last three decades, the share of value added in total services sector grew annually on average by more than 10%, which exceeded the indicators of how agriculture and manufacturing.

Fully the services sector was opened to foreign investment in 2001, after the WTO accession. Over the decade, its share in GDP increased from 30% to 40%, becoming thus one of the key factors that determined the growth of the national economy. In the structure of the services sector was dominated by logistics, the transport, telecommunications and financial, that laid the foundations for sustainable economic growth for the decade. At the same time, China in this indicator still lags behind developed countries, where the share of value added of the service sector in GDP and the share of employees in services in total employment, 70%, and the sector is the main source of growth.

Key words: China, service sector, tertiary sector of the economy.

References

1. JM Berger China clarifies course // Asia and Africa today. 2008. № 3. С. 2-11.
2. Melanie Lee. China's GDP will reach 100 trillion yuan in 2020 // Reuters 2012 -<http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUMSE8AS00R20121129>
3. Zhang Liping. The Growth of China's Services Sector and Associated Trade: Complementarities between Structural Change and Sustainability. Centre for economic policy research. 2010.
4. National Bureau of Statistics of China - <http://www.stats.gov.cn/english/>
5. Australian Government. Unlocking China's Service Sector. Economic Analytical Unit. 2005.

Бизнес-интеллект в стратегическом управлении и экономическом анализе

Митрович Станислав,

кандидат экономических наук, финансовый директор дивизиона (CFO) Таркетт Восточная Европа (представительство в Москве),
mitrovic.stanislav@hotmail.com

Автором статьи представлено исследование бизнес-интеллекта в стратегическом управлении и экономическом анализе. В ходе проведения исследования автор отмечает, что первоначальной основной проблемой управления предприятием можно считать достижение прозрачности процессов управления предприятием. Попытки и подходы, способствующие решению данной проблемы, получили название бизнес-интеллект (БИ) предприятия, или Business Intelligence (BI). Очевидно, что БИ связан со всеми процессами на предприятии, включая экономический анализ. Вся совокупность инструментов управления современными бизнес-процессами предприятия составляет основу портфеля инструментов Business Intelligence. В структуру портфеля BI входит и стратегическое управление, являясь ее одним из ее элементов. Российские разработки в первую очередь предназначены для описания/проектирования деятельности компании. Они, как правило, предоставляют возможность описания практически любой предметной области. Зарубежные же производители больше ориентированы на исполнение. В большинстве случаев их продукты являются одним или несколькими модулями в линейке программного обеспечения, предоставляемого производителем. По итогам проведенного исследования автор делает вывод о том, что бизнес-интеллект, будучи одновременно и физической, и информационной системой и являясь эффективным инструментом управления компанией, все более популяризируется, и BI-ПО переходит из разряда принадлежности крупным корпорациям к средним и малым предприятиям.

Ключевые слова: бизнес-интеллект, стратегическое управление, экономический анализ, бизнес-процесс, инструменты управления, BI-ПО.

Одна из основных задач предприятия – это формирование его общей деловой политики, определение и решение задач на пути достижения поставленной цели. Идеями «вдохновителями» этих направлений являются собственники и ТОП-менеджеры компании. Именно они занимаются стратегическим планированием на предприятии и осуществляют стратегическое управление им. Однако данные лица не принимают непосредственное участие в составлении бюджетов как целых компаний, так и их отдельных подразделений. Этим занимаются финансисты.

Ввиду этого может возникнуть проблема следующего характера: при неблагоприятных обстоятельствах может наступить разрыв между стратегическим управлением и финансовым планированием. Например, если собственник предприятия примет решение о перераспределении финансовых потоков компании, считая, что оптимизирует их, но занижая при этом значение некоторых важных факторов, а финансисты компании не смогут оценить в силу своей узкой специализации или недостаточной осведомленности стратегические цели и задачи предприятия.

Получается своеобразный разрыв между стратегией и бюджетом.

Такая модель управления бизнесом может быть представлена в виде черного ящика, на вход которого подаются ресурсы (денежные, людские, технические), а на выходе получаем решение целей предприятия (прибыль, престиж, завоевание сегмента рынка, повышение эффективности и т.д.)

Именно поэтому первоначальной основной проблемой управления предприятием можно считать достижение прозрачности процессов управления предприятием. Попытки и подходы, способствующие решению данной проблемы, получили название бизнес-интеллект (БИ) предприятия, или Business Intelligence (BI).

Очевидно, что БИ связан со всеми процессами на предприятии, включая экономический анализ.

Вся совокупность инструментов управления современными бизнес-процессами предприятия составляет основу портфеля инструментов Business Intelligence.

В структуру портфеля BI входит и стратегическое управление, являясь ее одним из ее элементов.

Основным инструментом реализации стратегического управления «является сбалансированная система показателей (ССП), или Balanced Scorecards (BSC). Эта система в настоящее время является «хитом сезона» менеджмента. Многие отечественные и западные компании используют ее в качестве реальной технологии» [8].

По сути дела, ССП является механизмом взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, при котором деятельность всей компании (предприятия) направляется на достижение этих задач. При этом этот механизм связывает различные функциональные области предприятия на любых уровнях управления: финансовый отдел, IT-отдел, производственные подразделения, отдел оперативного управления и т.д.

Главными особенностями BSC, по мнению Р.С.Каплана и Д.П.Нортон, являются следующие: «во-первых, концепция BSC рассматривает финансовые показатели компании как всего лишь

одну из четырех значимых групп, отдавая должное другим рыночным факторам — человеческому потенциалу компании, операционной эффективности и взаимоотношениям с потребителями. Во-вторых, вперед выходят не значения отдельных показателей, а их взаимодействие и сбалансированность» [6, с. 8].

Таким образом, мы можем видеть, что BSC является частью BI-системы.

ССП моделируется в виде стратегической карты.

На стратегической карте представлены ключевые цели, достижение которых обеспечивает успешное внедрение стратегии. Основной функцией стратегической карты является причинно-следственное отражение целей в процессе реализации стратегии.

Основу структуры BI составляет Data Warehouse – «аппаратно-программный комплекс, предназначенный для автоматизированного сбора, обработки, хранения и предоставления информации в аналитические системы BI» [9].

Согласно одному из классических определений, хранилище данных – спроектированная, специальным образом ориентированная и интегрированная обновляемая база данных, предназначенная для поддержки управленческого решения путем подготовки отчетов и бизнес-анализа [1, с. 12].

Для данной категории, как и большинства других в этой области, нет однозначного трактования.

Более того, даже в российских учебных материалах встречаются неверные формулировки. Так, например, в электронном учебном курсе Московской финансово-промышленной академии ДСС ошибочно обозначена на схемах как сотрудники компании, ответственные за принятие решения, т.е. как элемент физической части системы. При этом формулировкой СППР правильно обозначен весь комплекс, который включает и хранилище данных (Data

Warehouse), и средства многомерного анализа (OLAP), и инструментальные средства поиска данных (Data Mining Tools), и инструментальные средства запросов (Query Tools), и человеческие ресурсы – людей, ответственных за принятие решения, – и руководство компании [4].

По мнению M. Galfarelli и S. Rizzi, подобные системы для наиболее грамотного управления, обеспечивающего наилучший результат, должны удовлетворять следующим требованиям:

- разделение: аналитическая и транзакционная обработка должны проводиться отдельно, насколько это возможно;

- масштабируемость: архитектуру аппаратного и программного обеспечения должно быть легко модернизировать как в отношении растущего объема данных, которые необходимо обрабатывать и анализировать, так и прогрессивно увеличивающегося числа пользовательских требований, на которые следует отвечать;

- расширяемость: архитектура должна быть в состоянии принять новые заявления и технологии без необходимости перепроектирования целой системы;

- безопасность: контроль доступа важен из-за стратегической значимости информации, находящейся в хранилище данных.

- управляемость: управление хранилищем данных не должно быть чрезмерно трудным [2, с. 7].

В настоящее время имеют место два основных направления построения архитектуры Data Warehouse, имеющие как свои недостатки, так и достоинства: корпоративная информационная фабрика (Corporate Information Factory, или CIF) Б.Инмона [3] и хранилище данных с архитектурой шины (Data Warehouse Bus, или BUS) Р.Кимболла.

Ранее такой подход назывался корпоративным хранилищем данных, или EDW (Enterprise Data Warehouse). Вначале из ис-

точников скоординированно извлекаются данные, далее происходит загрузка реляционной базы данных, позволяющей «хранить информацию в нескольких «плоских» (двухмерных) таблицах, связанных между собой посредством совместно используемых полей данных, называемых ключами» [7], что «обеспечивают повышенную надежность и целостность данных благодаря отсутствию избыточной информации» [7] и нормализуется в соответствии с третьей нормальной формой.

Нормализованное хранилище, получившееся в результате, используется для наполнения дополнительных репозиториях презентационных (подготовленных для анализа) данных. В эти репозитории в числе прочего входят специализированные хранилища Data Mining для получения и изучения данных, а также витрины данных

Конечные витрины данных при таком подходе обслуживают бизнес-отделы или реализуют бизнес-функции. Для структурирования суммарных данных используется пространственная модель, которая позволяет хранить в едином объекте данных значения измеряемых параметров или мер. Атомарные данные доступны через нормализованное хранилище. Таким образом, структуры суммарных и атомарных данных имеют существенные отличия.

Подход Б. Инмона имеет следующие отличительные особенности.

1. Суммарные данные организуются с использованием пространственной модели, атомарные – реляционной.

2. Хранилище строится не сразу, а по частям. Такой итеративный подход позволяет, если нужно, вносить изменения в небольшие блоки данных или программных кодов без перепрограммирования всего хранилища. Это снижает вредоносность потенциальных ошибок: они локализуются на небольшом участке и не затрагивают все хранилище.

3. Высокая степень детальности интегрированных данных, обеспечиваемая организацией атомарных данных с использованием третьей нормальной формы, позволяет широко манипулировать данными, изменять их способ представления и формат в соответствии с меняющимися потребностями компаний.

4. Хранилище данных имеет корпоративный масштаб, оно охватывает все отделы и обслуживает потребности всех пользователей компании.

5. Хранилище данных является физически целостным объектом, а не механической коллекцией витрин данных.

Второе направление представляет собой альтернативный подход к архитектуре Data Warehousing, более известный как подход Ральфа Кимболла.

В данной модели уже на этапе подготовки данных они преобразуются в пригодную для использования информацию. Как и в предыдущем направлении, подготовка данных начинается со скоординированного извлечения их из источников. Некоторые действия могут быть распределенными, другие совершаются централизованно. Область представления также может быть централизованной или распределенной, пространственно структурирована. Пространственная модель хранилища данных итеративный, как и нормализованная в модели Б. Инмона, содержит атомарную информацию, которая, однако, структурирована иначе с целью облегчения выполнения запросов и ее использования. Здесь присутствуют как атомарные данные, так и обобщающая информация (агрегаты в многомерных кубах или связанных таблицах) в зависимости от требований производительности или пространственного распределения данных. В процессе выполнения запросы без дополнительного вмешательства со стороны автоматически обращаются к все более низкому уровню детализации.

В отличие от CIF-подхода, у Р. Кимболла пространственные

модели строятся не для обслуживания бизнес-отделов, а для обслуживания бизнес-процессов (в свою очередь, связанных с бизнес-событиями или бизнес-показателями). Например, данные, которые должны быть доступны для общекорпоративного использования, вносятся в пространственное хранилище данных только один раз, в отличие от подхода Б. Инмона, где их пришлось бы трижды копировать в витрины данных отделов маркетинга, продаж и финансов.

После появления в хранилище информации об основных бизнес-процессах консолидированные пространственные модели выдают их перекрестные характеристики.

Матрица корпоративного хранилища данных с архитектурой шины выявляет и усиливает связи между показателями бизнес-процессов (фактами) и описательными атрибутами (измерениями).

Итак, можно назвать отличительные черты подхода Р. Кимболла.

1. Использование двухуровневой архитектуры, включающей в себя стадию подготовки данных, недоступную для конечных пользователей, и хранилище данных с архитектурой шины как таковое. В состав последнего входят витрины атомарных данных, витрины агрегированных данных и персональная витрина данных, но оно не содержит одного или централизованного хранилища данных.

2. Хранилище данных с архитектурой шины:

- пространственное;
- включает как данные о транзакциях, так и суммарные данные;
- включает витрины данных, посвященные только одной предметной области или имеющие только одну таблицу фактов;

- может содержать множество витрин данных в пределах одной базы данных.

3. Хранилище данных не является единым физическим ре-

позиториум (в отличие от CIF-подхода). Это «виртуальное» хранилище – коллекция витрин данных, каждая из которых имеет архитектуру типа «звезда».

Обработка неструктурированных данных и получение полезной информации происходит с помощью соответствующего программно обеспечения.

За последние десятилетия ввиду возросшего спроса на механизмы эффективного управления предприятием появились программы (ПО) и концепции, которые их обеспечивают.

На территории СНГ наиболее известны СРМ. Данные программы проходят под разными кодовыми именами: BPM - Business Performance Management, CPM - Corporate Performance Management, EPM - Enterprise Performance Management, Management By Objectives - MBO, метод Balanced Scorecard (BSC), управление операционным и стратегическим развитием компании с использованием KPI (ключевых показателей деятельности) и т.д.

Вообще все программы, обеспечивающие механизм обработки неструктурированных данных и получения полезной информации, можно объединить в несколько групп, и каждый из использующих эти программы топ-менеджеров сам собирает и настраивает свою систему BI под себя:

- моделирование бизнес-процессов;
- управленческие информационные системы (KPI/ССП);
- управление взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- управление проектами (PM);
- системы управления предприятием (ERP);
- BI (Business Intelligence) - бизнес-интеллект;
- помощь при построении СМК;
- управление документооборотом;
- корпоративный портал;
- системы бюджетирования;
- бухгалтерский учет;

- HRM-системы, системы кадрового учета;
- написание бизнес-плана;
- функционально-стоимостной анализ.

Среди ПО, автоматизирующего работу предприятия, особого внимания заслуживают программы, относящиеся к классу BI.

Среди российских разработок можно выделить:

- Бизнес-инженер (БИТЕК);
- ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор;
- ОРГ-Мастер Про (Бизнес Инжиниринг Групп).

Из наиболее популярных зарубежных программных продуктов необходимо отметить:

- ARIS Business Performance Edition (IDS Scheer AG);
- CA ERWin Process Modeler, ранее BPWin (CA);
- Hyperion Performance Scorecard (Oracle);
- IBM WebSphere Business Modeler (IBM);
- SAP Strategic Enterprise Management (SAP).

Следует обратить внимание на то, что российские разработки в первую очередь предназначены для описания/проектирования деятельности компании. Они, как правило, предоставляют возможность описания практически любой предметной области.

Зарубежные же производители больше ориентированы на исполнение. В большинстве случаев их продукты являются одним или несколькими модулями в линейке программного обеспечения, предоставляемого производителем.

Для оптимального выбора программного продукта, наиболее соответствующего потребностям компании, следует определиться с тремя основными параметрами:

- предметом описания;
- объемом информации, которую необходимо описать;
- формой контроля за исполнением.

При анализе первого параметра топ-менеджеру необходимо обозначить области сис-

темы управления, которые надо будет описывать, и решить, нужно ли комплексное описание всей системы.

Ответ на второй вопрос должен дать представление о том, будет ли система управления описываться для отдельного бизнеса, подразделения или для всей организации в целом.

Третий параметр определит ограничения, которые могут накладываться на программный продукт для того, чтобы в дальнейшем могла быть осуществлена его интеграция с исполнительной системой.

Таким образом, при принятии решения о покупке можно значительно сузить круг возможных программных продуктов.

Несколько в стороне от вышеперечисленных программ стоит Business Studio. Это одна из перспективно развивающихся разработок в этой области, до сих пор остающаяся в числе наиболее востребованных.

Перспективы развития систем Business Intelligence в России обнадеживают. Это объясняется тем, что у многих компаний есть возможность повысить эффективность с помощью систем бизнес-аналитики на 10 — 20%. Для крупных компаний срок окупаемости проекта составляет от нескольких месяцев до одного года [5].

В настоящее время основные потребители BI-продуктов — крупные компании, и все они, как правило, уже имеют работающие системы бизнес-интеллекта. Следующий шаг — охват средних компаний, многие из которых уже готовы реструктурировать и оптимизировать свои процессы и имеют достаточно средств для покупки необходимого им для этого ПО. Малый бизнес также станет целевой аудиторией в случае реализации системы Business Intelligence в облачных хранилищах, что значительно удешевит конечный продукт.

Таким образом, бизнес-интеллект, будучи одновременно и физической, и информацион-

ной системой и являясь эффективным инструментом управления компанией, все более популяризируется, и BI-ПО переходит из разряда принадлежности крупным корпорациям к средним и малым предприятиям.

Литература

1. Bassil Y. A Data Warehouse Design for A Typical University Information System Journal of Computer Science & Research (JCSCR) №. 6, декабрь 2012, с.12.

2. Golfarelli M., Rizzi S. Data Warehouse Design: Modern Principles and Methodologies, NY, USA, 2009. с. 7.

3. Inmon W.H., Imhoff C., Sousa R. Corporate information factory text. New York: Wiley, 1998.

4. Алехина Г.В., Спивакова Н.Я., Пронкин П.Г. Информационные технологии в профессиональной деятельности менеджера. Электронный курс. Учебный курс. Московская финансово-промышленная академия. Департамент разработки электронного контента ОТИ, 2011.

5. Ермак С. Тягость в радость. Эксперт Урал № 18-19 (644), 2015.

6. Каплан Роберт С. Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию, Москва, 2003. с.8.

7. Лошин П. Реляционные базы данных. «Computerworld Россия», № 05, 2001. Электронная версия журнала. Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.osp.ru/cw/2001/05/9215/>. Дата обращения: 08.11.2015.

8. Лощилина Ирина Валерьевна. BSC (Сбалансированная система показателей) и Business Studio «BYTE/Россия», №9, 2007.

9. Построение полного цикла использования аналитической информации. Презентация AT Consulting от 23.11.2006. с.3. Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.osp.ru/data/567/246/1235/12.pdf>. Дата обращения: 07.11.2015.

Business intelligence in strategic management and economic analysis

Mitrovic S.

Tarkett Eastern Europe (Moscow office)

The author of the article presents a study of business intelligence in the strategic management and economic analysis. During the study, the author notes that the main problem of the original enterprise management can be considered to achieve the transparency of enterprise management processes. The attempts and approaches to help solve this problem are called business intelligence (BI), Enterprise, or Business Intelligence (BI). Obviously, the BI is connected to all processes in the company, including economic analysis. The entire set of management tools of modern business processes of the enterprise is the basis of Business Intelligence tools portfolio. In BI portfolio includes structure and strategic management, as its one of its elements. Russia's development is primarily intended to describe / design company. They tend to provide an opportunity to

describe almost any subject area. Foreign manufacturers are also focusing more on design. In most cases, their products are one or more modules in the range of the software provided by the manufacturer. According to the results of the research the author concludes that the business intelligence, being both physical and information system and being an effective company management tool, more and more popularized, and BI-IN passes from the category Accessories for large corporations to small and medium enterprises.

Keywords: business intelligence, strategic management, economic analysis, business process management tools, the BI-software.

Reference

1. Bassil Y. A Data Warehouse Design for A Typical University Information System Journal of Computer Science & Research (JCSCR) no. 6, December 2012, p.12.
2. Golfarelli M., Rizzi S. Data Warehouse Design: Modern Principles and Methodologies, NY, USA, 2009. p.7.
3. W. H. Inmon, C. Imhoff, and R. Sousa. Corporate information factory text. New York: Wiley, 1998.
4. Alekhina G. V., Spivakova N. I., Pronkin P. G. Information technologies in professional activity of Manager. E-course. Training course. Moscow financial-industrial Academy. The Department of development of e-content, OTI, 2011.
5. Ermak S. a Burden to a joy. Expert Ural No. 18-19 (644), 2015.
6. Kaplan Robert S. Norton David P. the Balanced scorecard. From strategy to action, Moscow, 2003. p.8.
7. Loshin P. a Relational database. «Computerworld Russia», № 05, 2001. The electronic version of the journal. Internet resource. Mode of access: <http://www.osp.ru/cw/2001/05/9215/>. Date: 08.11.2015.
8. Rosilina Irina. BSC (Balanced scorecard) and Business Studio «BYTE/Russia», №9, 2007.
9. Development of the complete life cycle of analytical information. Presentation AT Consulting from 23.11.2006. p. 3. Internet resource. Mode of access: <http://www.osp.ru/data/567/246/1235/12.pdf>. Date: 07.11.2015.

Проблемы использования IT-аутсорсинга и возможные пути их решения в России

Лисицын Максим Олегович, аспирант ФГБОУ ВО «Национальный Исследовательский Университет «Московский Энергетический Институт», e-mail: lismaxol@mail.ru

Настоящая статья посвящена возможным проблемам, возникающим при переходе на аутсорсинговый вариант обслуживания в сфере информационных технологий, применительно к современным российским экономическим условиям. В статье рассматривается роль IT-аутсорсинга в России как основного источника ведения ИТ в компании, так и в роли резервного средства, позволяющего оказывать поддержку компании в секторе ИТ, проблемы и риски перехода на аутсорсинг, дана оценка проблемам и рискам. Автором рассмотрены изменения на рынке ИТ-аутсорсинга в условиях экономического кризиса, начавшегося в 2014 году.

Необходимость развивать рынок ИТ услуг и повышать их качество остается и на сегодняшний день. Качество, по мнению автора, можно повысить методом использования системы отчетов, совершенствования стандартов предоставления услуг, курсов повышения квалификации, создания единой базы знаний накопленного опыта и расширением базы предоставляемых услуг в рамках ИТ, направленных на развитие ИТ систем компаний с использованием современных технологий, а не только поддержку имеющейся ИТ инфраструктуры. Передача компаниями (как корпоративных, так и государственных) своих ИТ на ИТ-аутсорсинг (как частично, так и полностью), по мнению автора, пойдет на благо российской экономике, экономике ИТ-компаний и их клиентов.

Ключевые слова: ит-аутсорсинг, услуги, риск, информационные технологии, ИТ, информационные процессы, аутсорсинг, угрозы информационной безопасности, уменьшение рисков.

Сегодня такая форма услуги как аутсорсинг занимает важнейшую нишу в сфере производства, торговли, государственной сфере и пр., позволяя снизить затраты в ИТ секторе компании, решить множество накопившихся проблем ИТ отдела, а также дать современное развитие компании в целом. Все это, а также многое другое дает возможность компании сосредоточиться на своем профильном секторе передавая сферу ИТ на аутсорсинг той компании, которая в свою очередь имеет свой главный профиль – ИТ аутсорсинг.

Что же такое аутсорсинг? Сам вид аутсорсинга может принимать множество различных форм. Однако, согласно автору книги «Успешный ИТ-аутсорсинг» Энди Спарроу [1], аутсорсинг – это практика планирования, управления и реализации определенных функций независимой третьей стороной согласно условиям формализованного соглашения об обслуживании, обычно, но не всегда характеризуемая передачей активов заказчика поставщику услуг.

В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). [2]

Аутсорсинг позволяет повысить эффективность предприятия в целом и использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий, не требующих повышенного внимания. [2]

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности. [2]

По данным Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг является развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистика, собранная в 1997 году Американской ассоциацией управления, показала, что уже тогда 20 % из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80 % — часть административных функций. [2]

Аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ) - передача стороннему подрядчику ряда внутренних услуг и (или) внутренних сервисов компании-заказчика, в том числе на основе использования (например, аренды) его программных продуктов, приложений, технических средств и фрагментов инфраструктуры. Аутсорсинг позволяет компании-заказчику снизить расходы и значительно снизить трудоемкость и затраты на эксплуатацию информационных систем и приложений, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные. [2]

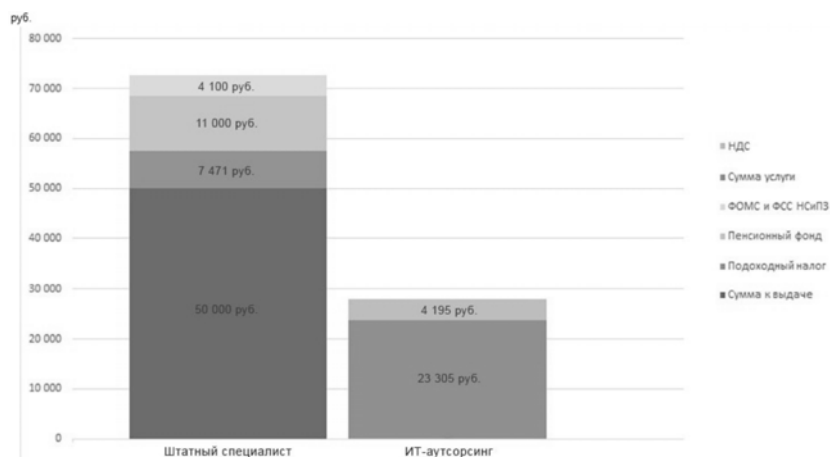


Рис. 1. Экономическое сравнение ИТ-аутсорсинга со штатным специалистом

Рассматривая ИТ-аутсорсинг в России, как и в любой другой сфере аутсорсинга всплывают проблемы, которые постоянно повторяются от случая к случаю, а также риски перехода на него. Рассмотрим их и постараемся предположить возможные пути их решения в общем виде.

Аутсорсинг ИТ, да и в общем аутсорсинг, в России уже сравнительно давно переходит из понятия новой организационной модели в привычную располагаясь где-то посередине. Многие компании уже с успехом используют такой вид модели как для полного обеспечения ИТ процессов, так и для дополнительной поддержки ИТ инфраструктуры. Что касается компаний где есть ИТ директора, то они используют этот вид модели как поддержку своего штата. Ведь с точки зрения затрат это выходит порой дешевле чем брать в штат ИТ компании дополнительных системных администраторов. И даже при таком раскладе, когда ИТ отдел имеет достаточное количество системных администраторов, которые вполне успешно справляются с типичными задачами, возникающими в компании, довольно часто возникают задачи, на решение и даже на поиск решения которых уходит очень много времени. Назовем такие задачи – «нетипичными» или редкими. И хорошо если эти нетипичные задачи или

проблемы не приносят простоя в ИТ из-за неработающих программ или процессов (к примеру: 1С, почта или телефония), а, следовательно, к убыткам и потере клиентов. В этом случае ИТ аутсорсинг существенно быстрее справляется с задачами, поскольку это и есть основная деятельность компании. Задачи, пусть даже редкие и нетипичные, решаются практически каждый день пополняя базу знаний ИТ компании.

Российские компании подходя к выбору организации своей ИТ задумываются о том, как же сделать так, чтобы ИТ инфраструктура работала бесперебойно (24 часа 7 дней в неделю) и при этом сэкономить. Такой подход обусловлен кризисом 2014 года, в результате которого многие компании стали экономить практически на всем, на чем можно сэкономить с минимальными потерями производительности компании. Одной из таких статей экономии в компаниях и на предприятиях стал ИТ отдел.

Стоит отметить, что стоимость ИТ-аутсорсинга в зависимости от масштаба компании может значительно отличаться. Но все же именно аутсорсинг оказывается экономичнее и эффективнее для компании.

Рассмотрим пример. Проведем сравнение между стоимостью обслуживания конкретной ИТ-инфраструктуры и стоимос-

тью содержания штатного ИТ-специалиста.

Допустим имеется простая инфраструктура компании. Это 21 персональный компьютер (ПК), 1 сервер физический и 3 сервера приложений, 6 устройств сетевого оборудования, 4 устройств оргтехники.

Стоимость обслуживания такой компании составит 24 200 руб. включая НДС. Это средняя (рыночная) цена ИТ компаний на 2016 год.

При этом штатный специалист при среднем окладе 50 000 руб. обойдется компании 72 571 руб. на 2016 год после выплаты всех необходимых платежей.

Выбрав ИТ-аутсорсинг, компания получит ряд значительных преимуществ по сравнению со штатным сотрудником. Это ответственность за результат. Ответственность при этом закреплена договором. Высокий уровень квалификации в информационных технологиях. Широкий спектр решаемых задач. Богатый опыт за счет ведения большого числа клиентов. Устранение проблем разной сложности и масштаба. Возможность развития и внедрения новых решений, что является ключевым плюсом для компаний.

По оценкам TAdviser Report, объем рынка ИТ-аутсорсинга в 2014 году вырос на 9%, до 66,3 млрд. рублей [Рисунок 2]. Эксперты отмечают, что в этом сегменте ИТ-рынка наметились серьезные изменения. Анализируя структуру российского рынка ИТ-услуг можно отметить, что ИТ-аутсорсинг стабильно растет в среднем на 7-9%. Что касается 2015 года, то тут рынок ИТ-аутсорсинга вырос уже в среднем на 12%. Это связано с тем, что в конце 2014 года, ввиду кризиса, компании стали оптимизировать свои затраты на ИТ секторе переходя на аутсорсинговую модель обслуживания. Закрепить данный вывод можно словами одного из ведущих экспертов на рынке ИТ-аутсорсинга – директора отделения аутсорсинга компании

IBS Виктор Комар: «Раньше у ИТ-директоров часто была позиция, что, с одной стороны, за счет аутсорсинга вроде бы можно сэкономить средства, а с другой стороны – перевешивал страх ответственности за то, если что-то при этом пойдет не так. Раз все работает, то лучше и не трогать, зачем экспериментировать? Теперь же, когда курсовая разница «убивает» ИТ-бюджеты, многие, кто ранее не решался подписать контракт на услуги ИТ-аутсорсинга, их подписывают».

Как мы уже знаем с активным развитием аутсорсинга в России у компаний появился новый пункт при выборе дальнейшего развития ИТ – это ИТ аутсорсинг. Вместе с тем, несмотря на то, что этому виду ведения ИТ посвящено немало книг, статей и работ, для многих компаний и их руководителей этот вид до сих пор остается неосвоенным и непонятым. Они относятся к такому виду организации с недоверием оправдывая свое недоверие возможными рисками при работе с ИТ аутсорсингом.

При всех существенных плюсах ИТ аутсорсинга, при ежедневном развитии ИТ, существуют проблемы, которые в России особо выражены. Они также приносят компаниям убытки из-за простоя ИТ. К этим рискам готовы далеко не все компании. Итак, рассмотрим эти риски и проблемы.

Первым и важнейшим риском, о котором говорят практически все, кто так или иначе рассматривал вариант ИТ аутсорсинга – это «риск саботажа партнера в случае ухудшения отношений с ним, желания заказчика расторгнуть контракт и тому подобное». [3] В этом случае руководители считают, что потеряют данные (пароли, доступ, возможность управления устройствами и приложениями), и им придется потратить немало денег на то, чтобы практически полностью все взять под свой контроль, восстановить пароли и доступ. Это приведет к непредвиденным тратам и проблемам с экономичес-

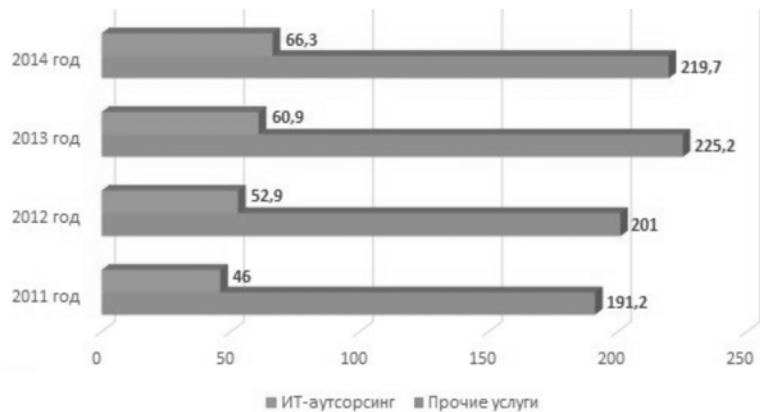


Рис. 2. Структура российского рынка ИТ-услуг, млрд, руб.

кой точки зрения. Но стоит отметить тот факт, что в то время, как начался кризис 2014 года компании стали сокращать сотрудников и зарплаты, благодаря чему образовались «дыры» в ИТ. С уходом сотрудников «ушли» и данные, и пароли, и доступы практически ко всем точкам инфраструктуры ИТ. Хорошо, если системные администраторы и сотрудники ИТ уходили без скандалов. Поскольку проблем при уходе сотрудников со скандалом у компании становилось намного больше. Намеренное выведение из строя систем ИТ, рассылка хулиганских писем и писем с вирусами с электронного почтового ящика компании на адреса клиентов и партнеров, бесконечные телефонные звонки и вообще вывод из строя телефонии или серверов – одного из ключевых инструментов работы компании. Можно себе представить, сколько при таком исходе компания понесет убытков. Ведь практически любая компания в наше время завязана на работе с ИТ.

Несмотря на сомнения и риск ухудшения отношений с ИТ-компанией стоит правильно расценивать данный риск. Ведь понесенные убытки, как и пароли с данными, компания не сможет восполнить путем привлечения к ответственности бывшего работника ИТ, либо это будет сделать крайне сложно, учитывая и тот факт, что помимо прочего специфика российских компаний выражается в

наличие «черной» бухгалтерии, а, следовательно, доказать причастность сотрудника к компании будет практически невозможно. Это же можно отнести к «фрилансерам» и проходящим (частным) системным администраторам, которых зачастую просто не берутся оформлять в штат.

Что же касается работы с ИТ компаниями, то экономически это часто не только выгодно, но и безопасно в случае убытков, понесенных из-за действий или бездействий ИТ компаний. Ведь если ИТ компания станет причиной понесенных убытков, то ее можно будет привлечь по закону, и она будет нести ответственность за свои действия юридически. Сделать это позволяет договор, в котором прописываются все нюансы работы компании клиента с ИТ компанией.

Рассмотрим второй риск, который часто оглашают руководители предприятий и компаний при оценке ИТ аутсорсинга. Этот риск связан с потенциальными потерями от утечки информации в результате нарушения информационной безопасности. Часто говорят проще: «ИТ аутсорсинг не подходит нам из соображений информационной безопасности». Что же под этим подразумевается? При работе с решением задач в сфере ИТ всегда используются пароли, данные и доступы, которые компании и достаются передавать сторонней, неизвестной им ранее компании, и считают,

что это может нарушить конфиденциальность их данных, а также возрастет риск утечки или кражи секретных данных добытых сотрудниками ИТ компании для нужд других заинтересованных в этом компаний-конкурентов. Но как показывает практика, все эти доводы обусловлены тем, что зачастую сами сотрудники компании делали так ранее. Таким образом играет роль человеческого фактора.

ИТ компания несет потерю от таких инцидентов куда больше, чем собственный сотрудник в компании клиента. Ведь принося экономии компании клиенту ИТ компания при этом приносит и более высокий уровень информационной безопасности и кроме юридической ответственности осознает потерю репутации на рынке ИТ.

На прошедшей конференции «ИТ-аутсорсинг 2016», которая состоялась 30 марта 2016 года, директору по ИТ группы «Черкизово» задали вопрос: «как обеспечивается контроль информационной безопасности при оказании услуг ИТ-аутсорсинга». Основанный на большом опыте ответ ИТ директора Владислава Беляева был следующим: «Наша собственная служба безопасности проверяет как компанию-партнера, так и людей, которые получают удаленный доступ к нашей сети. После того как они получают доступ к нашим ресурсам, они выполняют все требования регламентов нашей службы безопасности. Вопрос информационной безопасности часто считаем одним из самых болезненных при использовании услуг аутсорсинга, однако, на мой взгляд, ваши собственные сотрудники с гораздо большим успехом ее нарушают».

Многие компании приходят к ИТ-аутсорсингу как к закрытию дыр, включая необходимость экономить. Но спустя время понимая, что нужно не только закрывать «дыры» но и развиваться, расширяют рамки договора и позволяют тем самым дать развитие не только себе, но и ИТ-компании. Таким

образом это взаимовыгодное сотрудничество приносит куда больше плюсов, так как рынок ИТ не стоит на месте, а развивать свой уровень становится необходимостью каждой компании. В крупных компаниях стратегическим развитием ИТ, анализом проблем, контролем и повышением эффективности работы ИТ сервисов в основном занимаются собственные ИТ директора. Выполнять свою работу более эффективно, экономить время, концентрируясь на наиболее важных для компании задачах, ИТ-директорам позволяет то, что остальные задачи закрывает ИТ-компания по договору.

С точки зрения экономии, только поддержка программных продуктов и баз данных позволяет компании экономить до 20% на ИТ.

Третьим возможным риском при переходе на ИТ-аутсорсинг является риск потери данных, знаний и опыта после ухода команды ИТ-компания с проекта. Этот риск имеет общие черты с первым, но суть его заключается в том, что компания боится потерять не только данные, пароли и т.д., а также и потерю знаний о своей инфраструктуре, ее организации и пр. Действительно такое имеет место быть. Все риски относятся к недобросовестным компаниям или незрелым компаниям, которые в свою очередь экономя не проводят ИТ аудит компании и не владеют в полной мере информацией об инфраструктуре компании клиента, а всего лишь пытаются решить возникающие проблемы, не приводя ИТ инфраструктуру компании в порядок. В таком случае необходимо учитывать эти нюансы на этапе заключения договора. В той ИТ компании, в которой заботятся о своей репутации и сервисе, делают ИТ аудит и предоставляют отчетность как по ИТ инфраструктуре и ее изменению, так и о разрешенных проблемах в компании. Такие компании делают это лучше, в срок и по регламенту, в отличие от штатного ИТ директора. При

этом экономия на статье ИТ в компании, в случае полного ее управления ИТ-компанией составляет от 40% до 70% в зависимости от размера компании и ее требований.

Препятствуют компаниям перейти на этап снижения затрат в сфере ИТ, методом перехода на ИТ аутсорсинг, сомнения руководителей в его эффективности.

Как мы знаем, ИТ компании нанимают на работу системных администраторов (инженеров 1-й, 2-й, 3-й линии поддержки), ИТ директоров, специалистов по проектам, узкоспециализированных специалистов по различным программным продуктам и т.д. Все они занимаются решением проблем заказчика в основном удаленно из офиса ИТ компании, где работают. Но при невозможности решить проблему удаленно необходимо сделать выезд в компанию клиента для устранения неисправности и разрешения заявки. В таком случае компании не стремятся рассматривать ИТ аутсорсинг, так как приезд к ним в офис занимает время на дороге. А часто проблему нужно решить срочно и прямо сейчас. Так, затрачивая больше средств на своего системного администратора, а порой и не одного, компания при возникновении проблемы надеется сразу же на моментальную помощь коллеги и разрешении проблемы, из-за которой у сотрудника или сотрудников простаивает работа. Но как показывает практика, часто такие срочные проблемы в компании решаются медленно, поскольку сотрудник не сталкивался с такими проблемами ранее и ищет решение проблемы средствами интернет для поиска решения данной проблемы или обращается к знакомым. Таким образом компания несет убытки из-за простоя работы. В таком случае передача функций ИТ полностью или частично на ИТ-аутсорсинг позволяет ускорить решение возникающих проблем, позволяя избежать убытков из-за простоя работы ИТ.

У большинства ИТ компаний есть SLA – соглашение об уровне сервиса, в котором четко прописывается время на реакцию заявки по уровню ее статуса, критичности. Но не все компании соблюдают это соглашение и далеко не все его используют в своей работе. Так по данным проведенного опроса «Сообществом руководителей ИТ-компаний, ИТ-подразделений и сервисных центров» в своей работе SLA используют лишь 42% и лишь 4% используют его как внутренний инструмент для своей работы. Остальные 54% поровну разделили компании, которые не используют SLA вообще и при этом считают, что им достаточно просто знать, что у них есть заявка и выставляя «дедлайн» для каждой заявки самостоятельно, при том что остальные 27% из 54% компаний вообще не разделяют критичности и выполняют заявки в общем потоке. Учитывая данную статистику, можно с уверенностью сказать, что одним из пунктов развития ИТ-компаний должен быть развитый SLA договор. Это позволит компании развиваться, не теряя своих текущих клиентов и при этом повышая уровень предоставления услуг ИТ. С точки зрения экономики это сделает ИТ-компанию стабильнее, а ее клиентов увереннее в своём ИТ.

Если SLA является всемирно известным соглашением об уровне сервиса, который позволяет клиенту четко определить рамки реакции на заявку, то четких границ времени по выполнению этой самой заявки до сих пор нет. Это связано с тем, что каждая проблема по-своему уникальна. Но есть такие задачи, решение которых можно установить в рамки решения из опыта. Так, к примеру, заявка на добавление, удаление, изменение пользователя, сброса пароля учетной записи на сервере занимает максимум от 5 до 30 минут с учетом подключения к серверу. Опираясь на опыт и на конкретные задачи можно создать документ, позволяющей четко регламентировать реше-

ние той или иной задачи за определенное время. С более критичными и сложными задачами, которые могут иметь множество причин, можно определить те, которые по наблюдениям решаются в определенный промежуток времени. Создав документ подобный SLA только со временем решения заявки, ИТ-компания и ее клиенту будет проще спрогнозировать риски и понять в какое место ИТ-инфраструктуры стоит инвестировать дополнительные средства из бюджета для снижения риска долгого простоя работы компании.

Многие из описанных выше проблем решаются с развитием ИТ компаний. И на пути развития ИТ-аутсорсинговой компании может помочь ITIL [4]. Однако при всех имеющихся рисках и проблемах на сегодняшний день можно сказать, что ИТ-аутсорсинговые компании более ответственно и быстро решают задачи по сравнению с собственными сотрудниками ИТ отдела, поскольку дорожат своей репутацией и пытаются задействовать все силы компании для решения любых задач.

Выводы

Если ИТ-аутсорсинг по своей сути это инструмент для компаний, которым они пользуются для решения проблем и развития ИТ, то в России данный инструмент зачастую является экономией затрат. И стоит отметить, что это касается практически всех сфер аутсорсинга в России.

Со времен его появления в России ИТ компании развивались в основном лишь за счет того, что перенимали зарубежный опыт и стремились получить большую прибыль от растущего количества клиентов. Таким образом в гонке за прибылью, компании стали упускать такие аспекты, как «повышение гибкости и масштабируемости, подспорье открытию новых офисов и географической экспансии, освоение новых технологий и сервисов» [5].

Необходимо подчеркнуть, что все вышеописанные аспек-

ты, которые до сих пор слабо развиты и неактивно используются, связаны с тем, что зачастую сами клиенты в России относятся к аутсорсингу как к инструменту экономии на ИТ секторе, поддержке и решению проблем, но не как к развитию ИТ инфраструктуры.

Выбирая себе ИТ-компанию, клиент ставит основным критерием выбора бюджет, выделенный для данной цели. И не секрет, что для того, чтобы грамотно выбрать ИТ-компанию, клиенту необходимо самому представлять, что ему от неё нужно. Так, не зная всех аспектов компания часто вынуждена опытным путем перебирать компании ИТ чтобы понять, что им самим нужно, и какая компания все же соответствует их уровню.

Незрелость рынка, низкий уровень поставщиков, коррупция и непрозрачность, «серый» рынок, неготовность самих заказчиков, а также отсутствие единых стандартов в области ИТ-аутсорсинга – все это тормозит развитие.

В итоге стоит отметить, что несмотря на стабильный экономический рост рынка ИТ-аутсорсинга, необходимо помнить о сложностях: проработке предмета аутсорсинга и порядка взаимодействия. ИТ-аутсорсинг – это инструмент, который требует аккуратного использования.

Литература

1. Спарроу, Э. Успешный ИТ-аутсорсинг / Э. Спарроу. М.: Кудиц-Образ, 2004.
2. Википедия. Ссылка: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аутсорсинг>
3. Денис Рудаков, директор по информационным технологиям Hoff. Ссылка: <http://www.tadviser.ru/>
4. ITIL. Ссылка: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ITIL>.
5. Председатель комитета по стандартам Российского союза ИТ-директоров, Марина Аншина. Ссылка: <http://www.tadviser.ru/>

Use issues of IT outsourcing and possible solutions in Russia

Lisitsyn M.O.

National Research University «Moscow Power Engineering Institute»

The article is devoted to the possible problems arising upon the transition to the outsourcing service option in the sphere of information technologies in relation to current Russian economic conditions. The article observes the IT outsourcing in Russia as the main source of maintaining IT in the company and as the reserve means supporting the company in IT sphere, the article evaluates problems and risks of

transition to outsourcing and evaluates problems and risks. The author has considered changes in the market of IT outsourcing in the conditions of the economic crisis that began in 2014. According to him the transfer of the IT to the IT outsourcing (both partially, and completely) by companies (both corporate and state) will be for the benefit to the Russian economy, IT companies and their clients.

Keywords: IT outsourcing, services, risk, information technologies, IT, information processes, outsourcing, threats of information security, reduction of risks.

References

1. Sparrou, E. Successful IT Outsourcing/ / E. Sparrou. М.: Kudits-Obraz, 2004.
2. Wikipedia. Reference: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аутсорсинг>
3. Denis Rudakov, director of information technology of Hoff. Reference: <http://www.tadviser.ru/>
4. ITIL. Reference: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ITIL>.
5. Chairman of committee on standards of the Russian union of Chief information officers, Marina Anshina. Reference: <http://www.tadviser.ru/>

Массмедиа в системе политического управления

Ситников Николай Андреевич, аспирант, кафедра экономики и финансов общественного сектора, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
89653660777@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению средств массовой информации как основы политической публичности, в рамках которой действуют различные политические силы. Рассматривается основная цель средств массовой информации с точки зрения её места в политической жизни общества, которой является обеспечение социальной стабильности при воплощении в жизнь тех или иных политических решений. Основное внимание уделяется вопросам выполнения важных социально-значимых функций систем массовой информации. Также описываются современные средства массовой информации по средству донесения и разделение их на категории. Подчеркивается что, развитие информационных технологий и телекоммуникационных систем привело к появлению новых типов транслирования информации, а также новых форм коммуникации, в свою очередь власть стала публичной, а сама политика стала превращаться в медиа-процесс. В заключение кратко рассматривается пространство интернета как средство массовой информации со своими факторами и особенностями.
Ключевые слова: массмедиа, системы массовой информации, политическое управление, средства донесения, политическая публичность.

С развитием технологий, производства и социума, возрастает значимость информации как таковой. В двадцать первом веке ежесекундно мы получаем в десятки раз большее количество информации, чем когда-либо прежде. В наши дни системы массовой информации не только являются неотъемлемой частью жизни современного общества, они играют существенную роль в формировании мировоззрения граждан, и их отношения к тем или иным политическим, экономическим, социальным и культурным процессам.

Система СМИ выполняет важные социально-значимые функции:
- информационная – в рамках этой функции средства массовой информации оперативно предоставляют людям данные о произошедших в мире событиях, а так же о процессах культурной, общественной и политической жизни. Информационная функция способствует формированию мировоззрения индивида.

- функция социализации – СМИ оказывают непосредственное влияние на формирование системы ценностей и взглядов на различные социальные, политические, культурные процессы.

- функция мобилизации общественного мнения - освещая те или иные события под определенным углом, СМИ способны формировать отношение общества к событию или процессу. Вызывая, таким образом, широкий общественный резонанс, способный приводить к серьезным политическим последствиям. Зачастую именно эта функция средств массовой информации используется в угоду определенных политических сил и отвечает их интересам [6].

- функция обратной связи общества и властных структур – средства массовой информации являются формой выражения мнения общественности, её отношения к проводимой политике, экономическим и социальным процессам. СМИ помогают представителям власти получать информацию об отношении общества к проводимой политике, процессах и настроениях в обществе и при необходимости принимать определенные меры для нормализации и стабилизации отношения общества к власти.

- рекреационно-развлекательная функция – СМИ способны удовлетворять культурные потребности большей части населения. В рамках этой роли, средства массовой информации позволяют развлекать людей и организовывать их досуг определенным образом. Стоит отметить, что речь здесь идет не только о развлекательных передачах или статьях, носящих развлекательный характер. Так пропаганда того или иного вида отдыха способна формировать отношения человека к нему.

Современные средства массовой информации по средству донесения могут быть разбиты на следующие категории:

- печатные СМИ – газеты, журналы, периодические издания. Интерес общества к данной разновидности средств массовой информации велик, но со временем снижается. Печатные издания в классическом их виде, на сегодняшний день, как правило, ориентированы на более возрастную аудиторию и с появлением Интернета большая часть газет или журналов имеет онлайн версии, более востребованные среди аудитории помоложе.

- телевидение – аудитория телевидения, на данный момент, является наибольшей, телевизор смотрят представители разных

социальных слоев, люди разных возрастов и взглядов.

- радио – радиовещание охватывает несколько меньшую аудиторию, нежели телевидение, но аудитория радио столь же разношерстна.

- Интернет – в настоящее время аудитория Интернета огромна и постоянно растет. Популярными Интернет-СМИ уже сейчас могут помериться рейтингами со многими телеканалами, в том числе и федеральными. Фактически сама по себе Всемирная Паутина является средством массовой информации, но в рамках данной статьи мы выделим некоторые формы предоставления (получения) информации в Интернете, которые рассмотрим ниже.

Средства массовой информации являются основой политической публичности, в рамках которой действуют различные политические силы. Сами СМИ в условиях публичности подвержены влиянию множества факторов, среди которых взгляды целевой аудитории, инвесторы, владельцы СМИ, а также органы государственной власти, помимо этого СМИ должны удовлетворять интересам рекламодателей, общественных и политических и т.д. Таким образом, перед средствами массовой информации стоит непростая задача – постоянно лавировать между, зачастую противоречивыми интересами агентов – источников противоречивых требований и ограничений [4].

Основной целью, которую преследуют СМИ, с точки зрения их места в политической жизни общества, является обеспечение социальной стабильности при воплощении в жизнь тех или иных политических решений. Так для совершения какого-либо политического действия политическим силам требуется легитимность, во многом достигаемая и поддерживаемая при помощи систем массовой информации, выступающими своего рода посредником между властью и обществом.

Манипуляционные технологии, если они используются правящей группировкой, могут выступать гарантом легитимности для правящих элит в рамках политической коммуникации. Так же манипуляция может быть из инструментов оппозиции, используемым ей в борьбе за поддержку электората и, как следствие, за власть. В современном демократическом обществе роль общественного мнения на политические процессы достаточно велика и постоянно растет, как следствие, манипуляционные технологии становятся не просто способом формирования общественного сознания, но одним из средств управления государством и методом достижения определенных политических целей.

В рамках политической коммуникации с обществом манипулирование общественным сознанием нуждается в широком использовании средств массовой коммуникации. В таком формате коммуникаций контроль над СМИ либо над самой информацией является стратегической задачей государства [3].

Развитие информационных технологий и телекоммуникационных систем привело к появлению новых типов транслирования информации, а также новых форм коммуникации. Власть стала публичной, а сама политика стала превращаться в медиа-процесс [2].

С интенсивным развитием сферы инфокоммуникационных технологий и усиления политического влияния на средства массовой информации, в современной политике появляется новая форма организации публичной власти – медиакратия, характерная для перехода к информационному обществу. Такая форма организации государственной власти основывается на преимущественном контроле медиа пространства политическими силами, находящимися у власти. Она предполагает широкое использование имиджевых стратегий и рекламных технологий, разрушаю-

щих барьеры между публичной и частной сферами жизни, социальными и культурными механизмами целенаправленного воздействия на поведение человека. Это может вести к девальвации механизмов коммуникации власти и только формирующихся структур гражданского общества. В результате общественность постепенно утрачивает рычаги информационного воздействия на позиции властей а политическая элита становится собственником публичной информации и в безальтернативном источнике проектирования политического будущего страны; за не элитарными слоями закрепляется роль пассивного реципиента политической информации. Связи между политическими факторами и СМИ становятся всё прочнее, в настоящий момент можно говорить о процессе сращивания масс-медиа и политики - медиатизации политической сферы. Это позволяет политическим элитам практически бесконтрольно применять манипулятивные технологии в процессе политической борьбы [5].

С развитием Интернет-СМИ диалог Власть-Общество перешел на качественно новый вид. Причиной тому является специфика размещения информации во Всемирной паутине и её всеобщая доступность. Любой человек в сети может делиться своим мнением о том или ином событии или политическом вопросе, более того, теоретически любой комментарий могут увидеть из любой точки планеты бесконечно многое количество людей, так же имеющих свое мнение.

Таким образом, пространство Интернет, казалось бы, смогло воплотить в жизнь демократические идеи о свободе прессы. Однако даже с отсутствием жесткой цензуры и всеобщей свободой высказывать свое мнение средства массовой информации в Интернете не являются независимыми и подчиняются тем же факторам, что и любые другие разновид-

ности СМИ. Более того, чаще всего СМИ в Интернете не являются чем-то принципиально новым, так, скажем, новостные порталы почти всегда являются аналогом печатных изданий и освещают те же новости в том же контексте что и их печатные собратья. Тем не менее, Интернет действительно оказывает на современные СМИ колоссальное влияние.

Причиной тому служит ряд технических, психологических и социальных факторов, отличающих Интернет от прочих разновидностей средств массовой информации

К этим факторам можно отнести.

- работа поисковых алгоритмов – современные поисковые системы способны фильтровать информацию не только по популярности и ряду технических факторов, используемых при ранжировании, но и в соответствии с интересами конкретного пользователя. Таким образом каждый человек, пользующийся Интернетом, сам того не зная, является цензором своих новостей.

- возможность обсуждений – в отличие от прочих СМИ, технические возможности средств массовой информации в Интернете позволяют находиться в открытом диалоге с аудиторией в режиме реального времени двадцать четыре часа в сутки, что усиливает влияние аудитории на средства массовой информации.

- возможность самостоятельной публикации – благодаря Интернету любой человек может освещать то или иное событие, делиться взглядами и мнением по поводу тех или иных процессов.

Эти факторы (в особенности, последний) рожают огромный поток неконтролируемой информации, и делают невозможным тотальный контроль над информацией. Современными реалиями вынуждают политтехнологов работать в тесной взаимосвязи, в том числе, и с Интернет-СМИ. При должном подходе, неконтролируемый поток информации не является действительно неконтролируемым, ведь, если человек, разделяющий взгляды с правящей элитой, свободно делится своим мнением, то в этом нет ни чего плохого [1].

Таким образом, от непосредственного контроля над системами массовой информации политические силы переходят к контролю над самой информацией, её представлением и освещением.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Предисловие к русскому изданию 1999 г. ? М.: Academia, 1999.
2. Горбунов А.С. Насильственное воздействие на личность со стороны средств массовой коммуникации: канд. филос. наук. ? М., 2000.
3. Кретов Б.И. Средства массовой коммуникации - элемент политической системы общества. // Социально-гуманитарные знания. ? 2000. ? №1.
4. Рейман Л.Д. Информационное общество и роль телекоммуникаций в его становлении. // Вопросы философии. ? 2001. ? №3.
5. Шпенглер О. Закат Европы. Т. 2. - Мн.: Попурри, 1999.
6. Фромм Э. Бегство от свободы. - Мн.: Попурри, 1997.

Mass media in the system of political control

Sitnikov N.A.

Russian Academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation
The article is devoted to consideration of the media as the basis of political publicity in which there are different political forces. Is considered the main goal of the media from the point of view of its place in the political life of society, which is social stability in realisation of those or other political decisions. Focuses on the implementation of important socially-significant system functions, media. Also describes modern media means of conveying and separating them into categories. It is emphasized that the development of information technology and telecommunication systems has led to the emergence of new types of broadcast information, and new forms of communication, in turn the government became public, and the policy itself has become a media process. To conclude, we consider the space of the Internet as a mass medium with its factors and features.

Keywords: mass media, media, political management, a means of conveying, political publicity.

References

1. Bell D. Future post-industrial society. The preface to the Russian edition of 1999 ? M.: Academia, 1999.
2. Humpbacks of Ampere-second. Violent impact on the personality from mass media: edging. филос. sciences. ? M., 2000.
3. Kretov B. I. Mass media - an element of political system of society. // Social and humanitarian knowledge. ? 2000. ? No. 1.
4. Reyman L. D. Information society and a role of telecommunications in its formation. // Philosophy questions. ? 2001. ? No. 3.
5. Spengler O. Decline of Europe. T. 2. - Mн.: Potpourri, 1999.
6. Fromm E. Flight from freedom. - Mн.: Potpourri, 1997.

Оценка инновационной активности и научного потенциала региона

Алексеев Саян Геннадьевич

кандидат экономических наук, кафедра «Экономика, организация и управление предприятиями перерабатывающей промышленности и сферы услуг», Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, sayan.alexeev@mail.ru

Статья посвящена актуальным вопросам разработки методик и системы показателей оценки инновационной активности и научного потенциала региона. Рассмотрены определения инновационного потенциала и инновационной активности. Изучено влияние научного потенциала на формирование инновационного потенциала. Предложены показатели, характеризующие инновационную деятельность региона и научный потенциал. Представлена обоснованная система показателей оценки инновационной активности и научного потенциала региона. Проведен анализ показателей, характеризующих инновационную активность регионов Сибирского федерального округа. Для сравнительного анализа использован индексный метод, позволяющий сопоставить величины предлагаемых показателей для оценки уровня инновационной активности и научного потенциала разных регионов. Для комплексной оценки инновационной активности региона и научного потенциала предложены интегральные индексы, определяемые в форме мультипликативной индексной модели. Предложены направления повышения эффективности использования научного потенциала региона. Ключевые слова: инновационная активность, научный потенциал, регион, оценка, методика, показатели, индексный метод, интегральный показатель.

Основными факторами экономического успеха развитых стран мира являются эффективная деятельность законодательных органов, сильный научный потенциал, высокий уровень патентования, инновационная активность компаний, интеграция науки, образования и производства, большие инвестиции в НИОКР, эффективная система мотивации труда работников. Большое внимание уделяется повышению конкурентоспособности высшего образования.

На современном этапе будущее России и ее регионов, повышение конкурентоспособности определяется развитием инновационной деятельности, которая зависит от эффективности использования их инновационного потенциала.

Категорию «инновационный потенциал региона» нужно рассматривать с точки зрения наличия в регионе всех видов необходимых ресурсов и возможностей для осуществления инновационной деятельности. В связи с этим, инновационный потенциал региона представляет собой результирующую совокупность научного, кадрового, технического, финансово-экономического, информационно-коммуникационного потенциалов, обеспечивающая инновационную деятельность и определяющая уровень развития экономики региона.

Наряду с категорией «инновационный потенциал региона» используется категория «инновационная активность региона», которая должна рассматриваться не только как возможность осуществлять инновации, но с точки зрения реального внедрения инноваций в производство и получения реального экономического эффекта. Иначе говоря, инновационный потенциал характеризует потенциальные возможности региона к инновациям, а инновационная активность – реальную их отдачу. Инновационная активность, на наш взгляд, характеризует величину отдачи инновационного потенциала региона.

Успех региона в инновационном развитии зависит от эффективности взаимодействия вышеперечисленных составляющих инновационного потенциала. Как было отмечено, важнейшей составной частью инновационного потенциала региона является научный потенциал. Именно научный потенциал является основой экономического роста и конкурентоспособности региона.

В условиях инновационного развития первостепенное значение приобретает не просто накопление новых знаний и навыков, а умение их творчески применять, вырабатывая новые идеи, ноу-хау. В современной экономике, тесно связанной с информационной революцией, решающим фактором стал человеческий капитал, то есть способность превращать информацию в знание. Физический капитал не исчез, но потерял свою доминирующую позицию.

Актуальным вопросом сегодня является создание новых методических подходов к оценке эффективности инновационной деятельности в регионах России.

Комплексное исследование инновационной активности и научного потенциала как определяющей составляющей инновационного потенциала региона предполагает разработку методик и системы показателей, характеризующих уровень инновационной

активности региона, с одной стороны, и имеющийся научный потенциал региона, с другой стороны.

С целью анализа уровня инновационной активности региона и определения роли научного потенциала как способности научно-исследовательских кадров региона к осуществлению инновационной деятельности, предлагаются две группы показателей: во-первых, частные показатели, характеризующие инновационную активность региона, во-вторых, частные показатели, характеризующие уровень научного потенциала региона, а также рассчитанные с их помощью частные и интегральные индексы.

Для оценки инновационной активности региона предлагается использовать показатели Росстата, а также рассчитанные на их основе производные показатели. Эти показатели, на наш взгляд, отражают реальные результаты инновационной деятельности региона. К ним относятся:

- Объем инновационных товаров (работ, услуг) в процентах от общего объема отгруженных товаров (работ, услуг). Данный показатель характеризует выпуск инновационной продукции (работ, услуг), пользующихся спросом на рынке и отражает реальные результаты инновационной деятельности.

- Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций, в процентах. Этот показатель также демонстрирует результативность инновационной деятельности, включая не только технологические инновации, но и организационные и маркетинговые, что свидетельствует о широком спектре внедряемых инновационных разработок.

- Количество разработанных передовых производственных технологий в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Предлагаемый показатель позволяет сопоставить численность персонала,

занятого научно-исследовательской работой с количеством созданных им передовых производственных технологий, т.е. оценить результативность их труда, а также возможности региона по созданию инноваций.

- Количество патентов на изобретения и полезные модели в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Данный показатель также позволяет оценить результативность труда научного персонала региона по созданию и патентованию изобретений и полезных моделей.

- Число используемых передовых производственных технологий в расчете на 100 предприятий (организаций). Этот показатель является мерой оценки степени применения передовых технологий на предприятиях региона.

Для оценки уровня научного потенциала предлагается использовать следующие показатели:

- Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на 10 тыс. человек занятых в экономике. Данный показатель отражает возможности региона по созданию инноваций, характеризует степень вовлеченности населения в научные исследования и разработки.

- Численность исследователей с учеными степенями в расчете на 10 тыс. человек занятых в экономике. Доктора и кандидаты наук являются высококвалифицированными кадрами, представляющими научный потенциал региона. Этот показатель характеризует реальные возможности создания технологических, организационных, маркетинговых и других инноваций.

- Доля работников с высшим образованием от общей численности занятого населения в процентах позволяет оценить уровень образования работников. Чем выше данный показатель, тем больше возможности у работников к модерниза-

ции производства, к созданию инноваций и их практическому применению.

- Численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования на 10 тыс. человек занятых в экономике. Профессорско-преподавательский персонал ВУЗов является важной составной частью исследовательских кадров, обладающих способностью создания инновационных работ. Кроме того, этот показатель косвенно характеризует вовлеченность студентов в инновационный процесс.

- Доля исследователей в численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками в процентах. Предлагаемый показатель позволяет оценить уровень потенциальной возможности региона по созданию инновационных разработок, поскольку именно исследователи профессионально занимаются исследованиями и разработками и непосредственно осуществляют создание новых знаний, продуктов, методов и систем.

Все предлагаемые показатели отвечают следующим требованиям:

- наличие показателей в статистической отчетности Росстата и возможность расчета на их основе производных показателей;

- однонаправленность показателей, т.е. чем выше значение показателя, тем выше как инновационная активность, так и научный потенциал региона;

- показатели относятся к числу относительных и позволяют сопоставить и оценить их величины в разных регионах;

- возможность расчета на основе выбранных показателей частных индексов инновационной активности и научного потенциала региона;

- возможность сведения частных индексов к единой величине с целью определения интегральных индексов, характеризующих инновационную активность и научный потенциал региона.

Таблица 1
Частные и интегральный индексы, характеризующие инновационную активность регионов СФО*

Регионы	ИИТ	ИИА	ИТИ	ИПИ	ИЧТ	ИА
Республика Алтай	0,131	1,000	0,00001	0,097	0,200	0,012
Республика Бурятия	0,569	0,489	0,255	0,188	0,184	0,300
Республика Тыва	0,00001	0,157	0,272	0,00001	0,00001	0,00001
Республика Хакасия	0,028	0,256	0,000	0,067	0,423	0,007
Алтайский край	0,339	0,563	0,109	0,415	0,447	0,329
Забайкальский край	1,000	0,00001	0,247	0,461	1,000	0,026
Красноярский край	0,283	0,524	0,501	0,286	0,412	0,388
Иркутская область	0,092	0,295	0,748	0,194	0,220	0,244
Кемеровская область	0,049	0,168	1,000	1,000	0,596	0,346
Новосибирская область	0,777	0,377	0,204	0,102	0,222	0,267
Омская область	0,391	0,328	0,259	0,264	0,926	0,382
Томская область	0,318	0,940	0,098	0,220	0,733	0,343

* - рассчитано по данным Росстата

Для анализа затрат и результатов инновационной деятельности регионов были использован индексный метод, позволяющий сопоставить уровни соответствующих показателей. Расчет индексов был осуществлен с помощью программных средств Excel по регионам СФО за период с 2010 г. по 2014 г. по формуле:

$$\text{Индекс} = \frac{\text{факт.знач. } X_i - \text{мин.знач. } X_i}{\text{макс.знач. } X_i - \text{мин.знач. } X_i}, \quad (1)$$

где X_i – значение соответствующего показателя для i -го региона;

i – номер региона;

X_i – значение показателя i -го региона;

X_i – минимальное значение показателя из всей группы регионов;

X_i – максимальное значение показателя из всей группы регионов.

Для комплексной оценки инновационной активности региона предлагается использовать интегральный индекс, определяемый в форме мультипликативной индексной модели по формуле:

$$I_A = \sqrt[5]{I_{ИТ} * I_{ИА} * I_{ТИ} * I_{ПИ} * I_{ЧТ}}, \quad (2)$$

где I_A – интегральный индекс, характеризующий инновационную активность региона;

$I_{ИТ}$ – частный индекс доли инновационных товаров (работ, услуг) от общего объема отгруженных товаров (работ, услуг);

$I_{ИА}$ – частный индекс удельного веса организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций;

$I_{ТИ}$ – частный индекс количества разработанных передовых производственных технологий в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками;

$I_{ПИ}$ – частный индекс количества патентов на изобретения и полезные модели в расчете на 1000 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками.

$I_{ЧТ}$ – частный индекс числа используемых передовых производственных технологий в расчете на 100 предприятий (организаций).

Оценку научного потенциала региона предлагается проводить на основе интегрального индекса, рассчитываемого по формуле:

$$I_H = \sqrt[5]{I_{ЧИ} * I_{ЧС} * I_{ВО} * I_{ЧП} * I_{ДИ}}, \quad (3)$$

где I_H – интегральный индекс, характеризующий научный потенциал региона;

$I_{ЧИ}$ – частный индекс численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на 10 тыс. человек занятых в экономике;

$I_{ЧС}$ – частный индекс численности исследователей с учеными степенями в расчете на 10 тыс. человек занятых в экономике;

$I_{ВО}$ – частный индекс доли работников с высшим образованием от общей численности занятого населения;

$I_{ЧП}$ – частный индекс численности профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования на 10 тыс. человек занятых в экономике;

$I_{ДИ}$ – частный индекс доли исследователей в численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками.

На основе формул 1 и 2 были определены частные и интегральный индексы инновационной активности по регионам Сибирского Федерального округа в среднем за 2010 – 2014 годы, которые представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что величины интегральных индексов, характеризующих инновационную активность, существенно различаются по регионам. Наиболее высокие результаты инновационной активности отмечены в Красноярском крае, где интегральный индекс составил 0,388 ед. Высокими значениями интегрального индекса инновационной активности характеризуются Омская, кемеровская и Томская области. Несколько отстают от них Алтайский край и Республика Бурятия.

Довольно низкой инновационной активностью отличаются такие научные центры Сибири как Новосибирская и Иркутская области, в которых интегральный индекс инновационной активности за исследуемый период составил 0,267 ед. и 0,244 ед. соответственно.

Среди вышеперечисленных составляющих инновационного потенциала именно научный потенциал, на наш взгляд, яв-

ляется определяющим, поскольку только высокоинтеллектуальные и квалифицированные научные кадры способны к созданию инновационных разработок и внедрению их в производство.

Частные и интегральный индексы научного потенциала в среднем за 2010 – 2014 годы, рассчитанные на основе формул 1 и 3, представлены в таблице 2.

Из табл. 2 следует, что самым высоким научным потенциалом обладает Томская область, причем его величина (0,750 ед.) значительно опережает следующую за ней Новосибирскую область с потенциалом 0,568 ед.

Далее с существенным отставанием следуют Республика Бурятия (0,294 ед.), Иркутская область, Красноярский край, Омская область, Республика Алтай (0,185 ед.).

В табл. 3 представлены данные, характеризующие место региона в соответствии с величинами интегральных индексов среди других регионов СФО в среднем за 2010 – 2014 годы.

На рис. 1 показано соотношение интегральных индексов инновационной активности и научного потенциала по регионам СФО.

Данные таблицы 3 и рис. 1 свидетельствуют о том, что в ряде регионов округа научный потенциал используется достаточно эффективно. Так, Кемеровская область, имея 9-е место по уровню научного потенциала, занимает 3-е место по инновационной активности. Хорошие результаты показывают Омская область, Красноярский край и Алтайский край.

В остальных регионах научный потенциал используется недостаточно эффективно. Такая ситуация характерна для Республики Алтай и Иркутской области. И особенно невысока отдача труда научных кадров в Томской и Новосибирской областях. Обладая самым высоким научным потенциалом среди регионов СФО (0,750 и 0,568 ед. соответственно), эти

Таблица 2

Частные и интегральный индексы, характеризующие научный потенциал регионов СФО*

Регионы	ГЧИ	ГЧС	ИВО	ГЧП	ДИ	ИН
Республика Алтай	0,064	0,092	0,620	0,086	0,694	0,185
Республика Бурятия	0,115	0,287	0,547	0,296	0,414	0,294
Республика Тыва	0,183	0,174	1,000	0,037	0,00001	0,016
Республика Хакасия	0,010	0,099	0,252	0,00001	1,000	0,012
Алтайский край	0,099	0,124	0,054	0,153	0,498	0,138
Забайкальский край	0,00001	0,00001	0,00001	0,076	0,310	0,00001
Красноярский край	0,235	0,115	0,374	0,253	0,514	0,265
Иркутская область	0,216	0,297	0,374	0,238	0,308	0,281
Кемеровская область	0,013	0,030	0,244	0,094	0,687	0,091
Новосибирская область	0,898	1,000	0,831	0,336	0,235	0,568
Омская область	0,255	0,051	0,312	0,328	0,171	0,187
Томская область	1,000	0,888	0,930	1,000	0,288	0,750

* - рассчитано по данным Росстата

Таблица 3

Место региона в соответствии с величинами интегральных индексов среди других регионов СФО в среднем за 2010 – 2014 годы*

Регионы	Интегральный индекс инновационной активности IA	Интегральный индекс научного потенциала ИН
Республика Алтай	10	7
Республика Бурятия	6	3
Республика Тыва	12	10
Республика Хакасия	11	11
Алтайский край	5	8
Забайкальский край	9	12
Красноярский край	1	5
Иркутская область	8	4
Кемеровская область	3	9
Новосибирская область	7	2
Омская область	2	6
Томская область	4	1

* - рассчитано по данным Росстата

области занимают 4-е и 7-е места по уровню инновационной активности.

Наблюдаемые тенденции и сложившаяся экономическая ситуация в связи с изменением инвестиционной обстановки, влиянием финансового кризиса, сокращением средств, выделяемых на инновационное развитие вызывает необходимость более эффективного использования имеющегося научного потенциала, а также оптимизации финансирования научно-исследовательской деятельности в стране и ее регионах.

Важнейшей задачей является повышение производитель-

ности труда научно-исследовательского персонала, а также подготовка научных кадров высшей квалификации, способных к созданию инноваций, что будет способствовать развитию научного потенциала региона.

Основой научного потенциала является интеллектуальный потенциал как способность научно-исследовательского персонала за счет использования своих способностей, профессиональных знаний генерировать новые идеи и создавать инновационные разработки.

Одним из основных факторов, определяющих формирование и развитие интеллекту-

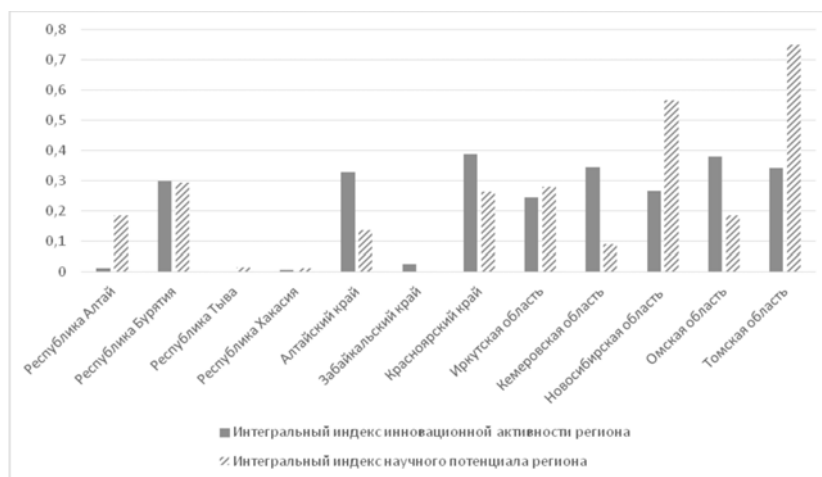


Рис. 1. Величины интегральных индексов, характеризующих инновационную активность и научный потенциал региона

ального и научного потенциала региона и его рационального использования является совершенствование подготовки научных кадров и непрерывное профессиональное образование.

В последние годы, как показывает мировая практика, растет спрос работодателей на высококвалифицированные кадры, обладающие учеными степенями в различных областях национальной экономики, с целью использования знаний этих специалистов для эффективного ведения научно-исследовательской деятельности в интересах бизнеса и повышения на этой основе конкурентоспособности.

В связи с этим, одним из направлений повышения квалификации научных кадров является частичная оплата работодателями стоимости подготовки кандидатов и докторов наук в том случае, если тема диссертации представляет практический интерес для бизнеса.

Труд научно-исследовательского персонала относится тем видам деятельности, где, прежде всего, необходимы интеллектуальный потенциал, инициативность, творческий подход при создании инновационных разработок.

Одним из направлений повышения производительности труда научных кадров, особенно в научно-технических секторах науки, связанных с внедрением

инновационных разработок в производство, является совершенствование оплаты труда путем установления зависимости между заработной платой и полученными результатами в виде разработанных инноваций. В этом случае в затратах на оплату труда выделяют основную и бонусную части, причем последняя играет стимулирующую роль и должна напрямую зависеть от достигнутого научного результата.

К другим направлениям подготовки высококвалифицированных научных-исследовательских кадров можно отнести:

- расширение участия аспирантов и докторантов в международных научно-исследовательских программах по курсам докторской подготовки;
- более широкое и активное вовлечение студентов в научно-исследовательскую работу;
- направление большей части финансовой поддержки в наиболее известные ВУЗы, где ведется серьезная и результативная научно-исследовательская работа;
- предоставление приоритетов аспирантам и докторантам, диссертации которых направлены на решение актуальных практических задач;
- финансирование по грантам на поддержку исследований и разработок по приоритетным научным направлениям.

Литература

1. Альхименко О.Н. Роль интеллектуального потенциала в росте производительности и повышении эффективности труда в инновационной экономике. // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2012. – № 11. – с.21 – 28.

2. И.В. Гришина, И.В. Голубкин, М.Н. Большакова. Новый методический подход к оценке инвестиционной активности в регионах Российской Федерации. // Регион. экономика: теория и практика. – 2013. - № 19. – с. 2 – 12.

3. Гурбан И.А., Боярских А.И. Проблемы и перспективы инновационного развития России: региональный аспект / Гурбан И.А., Боярских А.И. // Регион. экономика: теория и практика. – 2016. - № 47. – с. 13 – 31.

4. Карелина М.Г. Инновационная активность российских регионов: проблемы измерения и эконометрический подход / М.Г. Карелина // Регион. экономика: теория и практика. – 2016. - № 21. – с. 14 – 22.

5. Коршунов А.М. «Эффективный контракт» и проблема эффективности труда в бюджетных учреждениях. // Отечественный журнал социальной работы. – 2015. - № 1. – с.66- 70.

6. Тер-Григорьянц А.А., Ушвицкий М.Л. Методические подходы к оценке инновационного развития региона / Тер-Григорьянц А.А., Ушвицкий М.Л. // Регион. экономика: теория и практика. – 2013. - № 10. – с. 49 – 56.

Evaluation of innovation activity and scientific potential of the region

Alexeev S.G.

East Siberian State University of Technology and Management

The article is devoted to topical issues of the development of techniques and systems of indicators to measure innovation activity and scientific potential of the region. Consider the definition of innovation potential and innovation activity. The influence on the formation of the scientific potential of the innovation potential. Proposed indicators characterizing innovation and scientific potential of the region. Presented based system of indicators to measure innovation activity and scientific potential of

the region. The analysis of indicators characterizing innovation activity of the Siberian Federal District. For a comparative analysis used index method to compare the values of the proposed indicators to assess the level of innovation activity and scientific potential of different regions. For a comprehensive evaluation of innovative activity in the region and scientific potential offered integral indices, defined in the form of an index multiplicative model. Directions of increase of efficiency of use of scientific potential of the region.

Keywords: innovation activity, scientific potential, the region, assessment methodology, indicators, the index method, an integral indicator.

References

1. Alkhimenko O. N. A role of intellectual potential in a gain in productivity and increase in efficiency of work in innovative economy.//Regulation and compensation in the industry. – 2012. – No. 11. – page 21 – 28.
2. I. V. Grishina, I. V. Golubkin, M. N. Bolshakova. New methodical approach to assessment of investment activity in regions of Russian Federatsii.//the Region. economy: theory and practice. – 2013. – No. 19. – page 2 – 12.
3. Gurban I. A, Boyarsky A I. Problems and prospects of innovative development of Russia: regional aspect / Gurban of I.A, Boyarsky A I.//Region. economy: theory and practice. – 2016. - No. 47. – page 13 – 31.
4. Karelina M. G. Innovative activity of the Russian regions: problems of measurement and econometric approach / M. G. Karelin//Region. economy: theory and practice. – 2016. - No. 21. – page 14 – 22.
5. AM's kites. «The effective contract» and a problem of efficiency of work in budgetary institutions.// Domestic magazine of social work. – 2015. - No. 1. – page 66 - 70.
6. Ter-Grigoryants A A, Ushvitsky M. L. Methodical approaches to assessment of innovative development of Region / Ter-Grigoryants A A, Ushvitsky M. L.// Region. economy: theory and practice. – 2013. - No. 10. – page 49 – 56.

Концептуальные основы взаимодействия органов власти и предпринимательских структур на региональных рынках

Левин Юрий Анатольевич,
доктор экономических наук, профессор
Одинцовского филиала МГИМО
МИД России, levin25@mail.ru

Лебедев Никита Андреевич,
доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник ИЭ
РАН

В статье показано, что по своей экономической сущности рынки недвижимости, также как и другие региональные рынки, представляя совокупность социально-экономических процессов и отношений в территориальной сфере товарного обращения, вместе с тем являются наиболее территориально обусловленными в силу имобильности предъядителей спроса и предложения и формируются под их влиянием в каждом конкретном административно-территориальном образовании. Показано, что предложения рынка жилищного фонда и жилищных услуг в регионе ограничивают функцию спроса в краткосрочном периоде, представляющую собой количество жилья, которое потребитель может приобрести на данном региональном рынке при сложившемся уровне цен. Проанализированы факторы, влияющие на величину предложения. Обосновывается учет закономерностей функционирования рынка, необходимых в стратегическом регулировании, в первую очередь для правильной расстановки приоритетов государственного регулирования в обеспечении населения жильем и интересов бизнеса. Доказано, что фундамент общей проблематики состоит в необходимости координации органов региональной власти и предпринимательских структур в целях увеличения доступности жилья.

Ключевые слова. Стратегическое регулирование, региональные рынки недвижимости, жилищная сфера, согласование региональных интересов, альянс власти и предпринимательских структур.

Взаимодействие органов региональной власти и предпринимательских структур воздействует на функционирование регионального рынка, согласование интересов производителей и потребителей и, в целом, на развитие территориальной экономики. В структуре региональных рынков по видам реализуемых товаров и услуг наиболее территориально обусловленным в силу специфичной локализации предъядителей спроса и предложения является рынок недвижимости. Рынок недвижимости всегда отличается более высокой зависимостью по сравнению с другими региональными рынками от влияния окружающей среды: экономической, социальной и экологической обстановки в регионе. Инвестиционная составляющая жилищной сферы всегда оказывает непосредственное влияние на функционирование большинства региональных рынков. Рост инвестиционной составляющей жилищной сферы требует со стороны государства действенных мер по постоянному повышению платежного спроса. Рынок недвижимости, способствуя кругообороту материально-вещественных, финансово-кредитных и денежных потоков в регионе всегда в определенной мере является драйвером всех других региональных рынков: потребительских товаров, инвестиционных товаров, средств производства, рабочей силы (труда), ипотечного рынка.

Вопросы формирования региональных рынков недвижимости занимают особенную нишу в механизме общественного развития и выдвигаются на передний план в комплексе общенародных проблем, решение которых предусматривает системный характер. Такая системность предполагает согласование национальных интересов, выражающееся в формировании альянса предпринимательских структур и власти, как одного из центральных элементов структуры региональной экономики.

Российские регионы в последние 25 лет проходят период социально-экономических преобразований, на всем протяжении которого эффективность жилищной политики остаётся неудовлетворительной. При этом большое значение отводится формированию механизмов саморегулирования рынка, которые способствовали бы решению социальных проблем в регионе через доходы населения [2]. Такой подход, применяемый властью, характеризуется низкой эластичностью предложения по сравнению с достаточно эластичным спросом, что «ограничивает возможности саморегулирования рынка недвижимости посредством ценового механизма»¹. Сложность решения жилищного вопроса заключается в том, что в современной экономике в корне изменилась концепция воспроизводства жилищного фонда. Отказ государства от роли монополиста, совмещавшего в советском прошлом функции основного инвестора, подрядчика и собственника, должен сопровождаться существенными институциональными преобразованиями. Однако реализация таких преобразований, также как и создание правовых и финансовых институтов, необходимых механизмов и организационных структур для формирования полноценной рыночной среды в жилищной сфере, оказалась процессом

крайне не простым. Его реализацию затрудняют как половинчатость проводимых реформ и экономическая нестабильность, так и явная недооценка стабилизирующей и стимулирующей роли региональных рынков для хозяйства страны.

Согласование интересов различных групп потребителей, разных его уровней управления, решение первоочередных проблем, связанных с реализацией региональных программ операционного характера, является необходимым условием обеспечения стратегического развития рынка недвижимости. Стратегическая составляющая такого развития подразумевает формирование концептуальной основы, что выражается в необходимости поиска новых системных решений жилищного вопроса, избежание ошибок прошлых периодов, формирование прогрессивных экономических подходов к решению вопросов конъюнктурного характера развития рынка недвижимости по регионам страны.

Жилищная сфера, являясь основным сегментом регионального рынка недвижимости, осуществляет функции, вытекающие из его основного содержания, как непосредственные, так и опосредованные. К непосредственным функциям рынка относятся: обеспечение населения региона жильем, реализация сущностных отношений собственности, конкуренции, развитие внутренней структуры и др.; а опосредованным функциям — способствование к развитию межрегиональных хозяйственных отношений, национальной экономики, влияние на социальные отношения.

Активное воздействие региональных органов власти на деятельность субъектов рынка недвижимости, функционирующих на территории региона, изменение структуры инвестиций, разработка дополнительных способов привлечения инвестиционных ресурсов, в том числе и основанных на государственно-частном партнерстве

составляет суть современных преобразований в жилищной сфере [3]. При этом должен соблюдаться принцип баланса спроса и предложения, так как несбалансированная система мер приведет либо к превышению в регионе спроса над предложением и, следовательно, повышению цен на жилье, либо к превышению предложения над спросом и стагнации рынка.

В настоящее время на региональный уровень перенесен центр тяжести практического решения проблем обеспечения социальной защищенности населения. От того, насколько успешно будут проходить процесс реформирования и развития региональных рынков, во многом зависит динамика социально-экономического роста в регионе. В современных условиях совершенствования форм и методов хозяйствования доминирование унифицированного подхода, сориентированного преимущественно на руководство социально-экономическими процессами из федерального центра, выявило свою несостоятельность, что обуславливает необходимость поиска инструментов и технологий, обеспечивающих усиление региональной компоненты регулирования территориально-локальных рынков жилья.

Концепция взаимодействия власти и бизнеса на региональном уровне предполагает внимание как к существующим проблемам, так и к формированию запроса со стороны бизнеса, к роли предпринимательских структур как субъектов данного взаимодействия. В историческом контексте взаимодействие предпринимательских структур и органов власти в старой России складывалось по-разному в различные эпохи и имело различные цели и содержание, что непосредственно сказывалось на развитии общества в целом [4].

В современных условиях постиндустриальной экономики, и как следствие, высокой значимости социальной сферы, эконо-

номическая природа рынка недвижимости проявляется в его функционировании на стыке государственно-общественных и частных интересов, баланс которых и призваны обеспечить органы власти. Необходимость участия власти заключается в приведении интересов экономических субъектов, действующих на рынке, к общенациональным интересам², что непосредственно должно закладываться в ряд основополагающих принципов концепции государственного регулирования рынка. Сами рынки не готовы к эффективному функционированию в условиях свободы контрагентов от государственного патернализма и качественного развития жилищного фонда. Важнейшим элементом концепции является учет экономической роли объектов жилищного фонда, которые образуют многообразные интересы, как со стороны населения, так и со стороны предпринимательских структур и власти. В результате учета этих интересов образуется круг субъектов регионального рынка недвижимости, т.е. инициаторов тех или иных хозяйственных отношений.

Круг участников этого рынка к следующему списку субъектов³:

- физические лица (население);
- предпринимательские структуры (в том числе, различные предприятия производственной и непроизводственной сферы, инвестиционные компании, банки);
- федеральные и региональные органы власти;
- органы местного самоуправления [1].

Между всеми вышеперечисленными участниками экономического процесса возникают разнообразные экономические отношения, связанные с процессами владения, распоряжения, купли-продажи, аренды, управления, мены, ренты, приватизации жилья, с возможностью использования объектов жилищного фонда с целью извлечения определенной эконо-



Рис. 1. Принципы регулирующего воздействия на рынок

мической выгоды в процессе всех вышеуказанных экономических отношений, при налогообложении, оценке, инвестировании, ипотечном кредитовании, при страховании объектов жилищного фонда.

Такие экономические отношения осуществляются в рамках особой институционализации рынка. Более того, сам региональный рынок недвижимости функционирует благодаря участию многочисленных институтов (риэлтерских, рекламных компаний, банковских и небанковских кредитных организаций, информационных, страховых, юридических, инвестиционных фирм).

Именно здесь в процессе формирования институциональной структуры рынка непосредственное значение имеет стратегия развития рынка, которая регулируется государством и предпринимательскими структурами в регионе. Государство в лице уполномоченных органов в регионе совмес-

тно с предпринимательскими структурами создает каркас рынка, определяет его организационные рамки, а, значит, применяемая стратегия должна носить долгосрочный характер, что собственно и делает ее стратегией.

В соответствии с этими принципами государство оказывает регулирующее воздействие на рынок, причем такое воздействие присутствует в большинстве развитых стран, что определяется первостепенной важностью рынка недвижимости (рис. 1)⁴.

Такая ситуация сложилась под влиянием теоретической доктрины классической направления экономической теории, основы которой заложил еще А. Смит. В соответствии с ней в основу государственных стратегий экономического развития должен закладываться так называемый принцип «ночного сторожа», в соответствии с которым, государство должно создавать условия для эффектив-

ного развития рыночных процессов, а не подменять собой рынок. Это означает, что именно на государстве лежит обязанность устранения так называемых фиаско рынка – ситуаций, когда рыночный механизм оказывается не в состоянии осуществлять эффективную аллокацию ресурсов.

Концепция регулирования рынка со стороны государства на макроуровне в современных условиях предполагает:

- проведение сильной анти-монопольной политики. Борьась с монополиями, отстаивая конкуренцию, государство находится в рамках рыночной модели, и вне ее, гарантируя стабильность рыночной системы в целом;

- законодательное регулирование лоббистской деятельности;

- всестороннее развитие рынка недвижимости, в частности рынка земельных участков под застройку;

- создание информационного поля рынка, что заключается в повышении прозрачности и законности рыночных процессов.

К органам и организациям, представляющим в регионе интересы государства и действующим от его имени, относятся:

- органы государственной регистрации прав на объекты жилищной недвижимости и сделок с ней;

- организации, регулирующие развитие, землеустройство и землепользование;

- органы экспертизы градостроительной и проектной документации;

- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;

- работники госорганов, например, казначейства, которые могут принимать участие в программах, связанных с государственным финансированием.

Вместе с тем, немаловажное значение имеет понимание пределов государственного регулирования рынка недвижимости, т.к. «зарегулированность» рыночной экономики способна изменять ее статус. Экономика

теряет базовые принципы и превращается в придаток государственной машины. Именно такой неконтролируемый рост вмешательства государства в дела рынка имел в виду профессор Хайек⁵, выступая против политики кейнсианского патернализма. Чрезмерное вмешательство государства в дела рынка подрывает веру инвесторов и понижает потребительское доверие. Поэтому принцип сочетания свободы рынка и ограниченного вмешательства государства должен быть главным при проведении государственной регулирующей политики.

С началом становления в России рыночных отношений ее жилищная сфера стала функционировать в условиях действия рассмотренных выше принципов и целей, экономических закономерностей и подчиняться экономическим законам рынка. Однако так и не появилась понятная и эффективная концепция развития рынка недвижимости, хотя на протяжении полутора десятилетий сформировались достаточно устойчивые не только позитивные, но и негативные тенденции в обсуждаемой сфере (рис. 2). Среди них следующие:

- активизация деятельности государства по созданию правовой и институциональной базы рынка недвижимости;
- существенное сокращение государственного сектора в жилищной сфере;
- попытки реализации воспроизводственных процессов в сфере жилищной недвижимости на основе новых экономических механизмов долгосрочной инвестиционной политики, направленных на повышение доступности жилья;
- рост спроса на ипотечные жилищные кредиты;
- финансирование населением преимущественно за счет собственных средств и в значительно меньшей степени с помощью кредитов большей части введенного жилищного фонда;
- рост объемов жилья частной формы собственности;

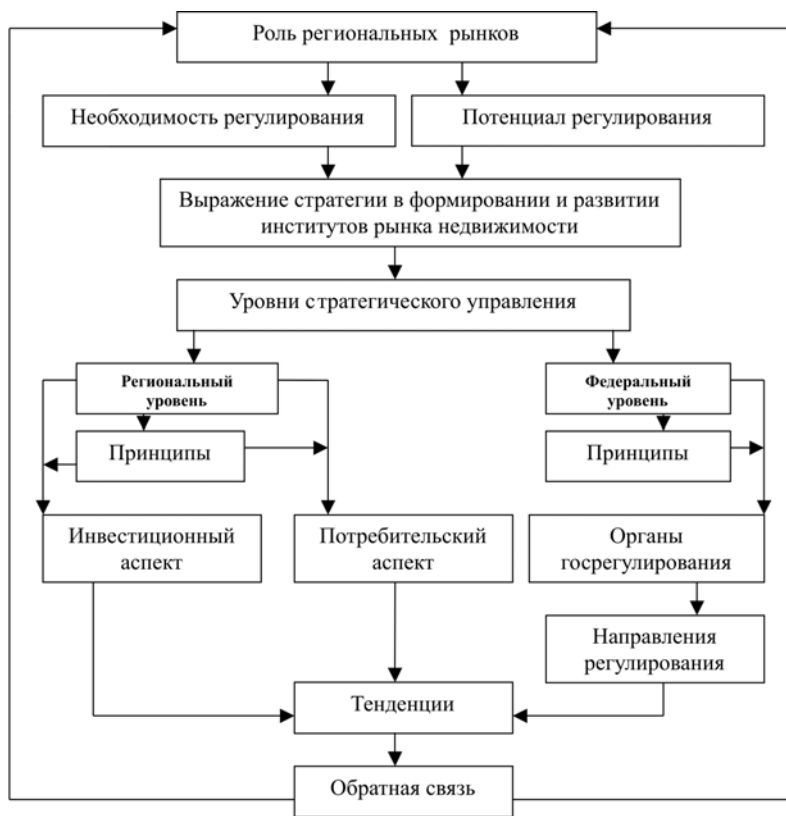


Рис. 2. Основы концепции взаимодействия власти и предпринимательских структур рынка недвижимости

- постоянное сокращение уровня платежеспособного спроса населения на приобретение жилья;
- сохранение низкой доступности ипотечных кредитов;
- увеличение диспропорции между потребностями населения в жилье и реальным предложением на первичном и вторичном рынке.

Данные закономерности необходимо учитывать при проведении стратегического регулирования рынка. В частности необходимо понимать, что спрос на объекты жилищного фонда и формируемые им жилищные услуги представляет собой количество объектов жилищного фонда, которое хотят приобрести потребители, т. е. зависит от их количества и индивидуальных особенностей спроса, определяемых финансовыми возможностями, стоимостью жилища, стоимостью других товаров и услуг, доходностью, индивидуальными предпочтениями. Это говорит

о том, что спрос на жилье и жилищные услуги, как правило, обратно пропорционален ценам и прямо пропорционален уровню доходов и в краткосрочной перспективе достаточно эластичен по отношению к ценам. Такое правило, действительно соблюдается в случае нормального товара и должно учитываться при разработке соответствующих стратегий развития. Вместе с тем здесь должны быть учтены имеющиеся исключения, например, элитная недвижимость или социальное жилье, что связано с эффектами Гиффена и оборотом товаров, так называемой, низшей категории⁶. Факторами, влияющими на величину предложения, являются уровень валовых инвестиций в строительство, обслуживание жилищного фонда и скорость его амортизации (выбытия), а также степень инновационного развития экономики, что непосредственно влияет на темпы возведения и качество жи-

лищного фонда. В условиях слабого развития на рынок ежегодно поступает лишь небольшой объем нового жилья, а основу жилищного фонда региона составляет старое жилье (так называемый рынок вторичного жилищного фонда). Поэтому изменения цен на объекты жилищного фонда только в долгосрочной перспективе вызывают изменения предложения жилья, что также необходимо учитывать для правильной расстановки приоритетов государственного регулирования и интересов бизнеса.

Литература

1. Лебедев Н.А. Практика развития местного самоуправления Амурской области [Текст] / Н.А.Лебедев // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013 № 9. С. 128-131.
2. Левин, Ю.А. Рейтинговая оценка уровня развития региональных жилищных рынков Центрального федерального округа [Текст] / Ю.А. Левин // Экономическое возрождение России. 2011. - №4(30) с. 125-136
3. Левин, Ю.А. Финансирование строительства доходных до-

мов: баланс интересов государства и частного предпринимательства [Текст] / Ю.А. Левин // Финансы. 2014. № 11. С.25-28.

4. Очерки экономической теории. [Текст] / Под общ. ред. проф. М.В. Конотопова//М.: Кнорус. 2008

Ссылки:

- 1 Асаул А.Н. Экономика недвижимости. – СПб: Питер. 2010 -624
- 2 Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики/ / Вопросы Экономики. 2009. № 3 С. 87
- 3 Тарасевич Е.И. Экономика недвижимости. - М.: МКС, 2007. - С. 179
- 4 Назарова Л., Башкатова Е., Латышева О. Мировой опыт: Государство и граждане // Экономика и жизнь. - 2004. - № 28. - С. 3
- 5 Interview with F.A Hayek, Cato Policy Report, February 1983 //Toward Liberty ed. by David Boaz, Cato Institute, 2002
- 6 Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов/Пер. с англ. Под ред. Н.Л. Фроловой. – М.: ИНИТИ, 1997. – С. 125

Conceptual bases of alliance of authorities and business in the regional market

Levin Yu.A., Lebedev N.A.

MGIMO (University) , IE Russian Academy of Sciences

In article it is shown that on the economic essence the real estate markets, also as well as other regional markets, representing set of social and economic processes and the relations in the local sphere of the commodity address, are the most territorially caused owing to location of supply and demand are formed under their influence in each area. It is shown that offers of the housing market and maintenance in the region limit the function of demand in the short-term period representing quantity of housing which the consumer can get in regional market at the developed price level. The factors influencing on supply are analysed. The accounting of the regularities of functioning of the market necessary locates in strategic regulation, first of all for the correct arrangement of priorities of state regulation in providing the population with housing and interests of business. It is proved that the base of the general perspective consists in need of coordination of the regional authorities and business for increase in availability of market.

Keywords. Regional economy, real estate market, housing sphere, strategic regulation, alliance of government and business.

References

1. Lebedev N. A. Practice of development of local self-government of the Amur region [Text] / N. A. Lebedev//the Public and municipal authority in the XXI century: theory, methodology, practice. 2013 No. 9. Page 128-131.
2. Levin, YU.A Rating assessment of the level of development of the regional housing markets of Central Federal District [Text]/Yu.A. Levin// Economic recovery of Russia 2011. с. 125-136-№4(30)
3. Levin, YU.A Financing of a construction of profitable houses: balance of interests of the state and private entrepreneurship of [Text] / Yu.A. Levin//Finance. 2014. No. 11. Page 25-28.
4. Sketches of the economic theory. [Text] / Under a general edition of prof. M. V. Konotopov//M.: Knorus. 2008

Анализ факторов, влияющих на технологическое развитие предприятий лесопромышленного комплекса в регионе

Беляков Геннадий Павлович, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и управления наукоемкими производствами Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева,

Поконов Александр Андреевич, аспирант Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева.

Перевод отечественной экономики на инновационный тип развития предполагает внедрение принципиально новых подходов к использованию имеющихся в государстве природных ресурсов, а также инновационное развитие отраслей промышленности, экономический потенциал которых реализуется не в полном объеме. К таким отраслям следует отнести отечественный лесопромышленный комплекс (ЛПК), вклад которого в ВВП России, несмотря на ее мировое лидерство по объемам лесных ресурсов, остается значительно ниже своих потенциальных показателей. Данное обстоятельство связано с неконкурентоспособностью отечественной лесопромышленности на мировых рынках, что вызвано низким уровнем технологического развития предприятий отрасли. В настоящее время отечественными предприятиями ЛПК преимущественно производится лесопромышленная продукция низких переделов с минимальным уровнем добавленной стоимости – необработанное сырье и пиломатериалы.

Для преломления негативных тенденций, сложившихся в отечественном лесопромышленном комплексе, необходимо проведение его масштабной структурно-технологической модернизации. Вместе с тем, для формирования эффективной стратегии технологического развития предприятий отрасли необходимо проведение глубокого анализа и учет всех факторов, влияющих на данный организационно-экономический процесс, что и обуславливает актуальность данного научного исследования.

В статье рассмотрены и проанализированы ключевые факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий лесопромышленного комплекса в регионе. Предложена авторская классификация данных факторов. Учет выявленных в исследовании факторов позволяет сформировать новый подход к стратегическому управлению технологическим развитием предприятий лесопромышленного комплекса в регионе.

Ключевые слова: Технологическое развитие, фактор, лесопромышленный комплекс (ЛПК), стратегия, инновации.

Классификация факторов технологического развития предприятий ЛПК в регионе.

В переводе с латыни «фактор» означает «делающий, производящий» [1]. В экономической науке существует большое количество определений данного термина, однако, для целей данного исследования, по мнению авторов, целесообразно руководствоваться определением, отражающим организационно-экономическую категорию данного понятия. Наиболее подходящим является следующий термин - «фактор – это условие, причина, параметр, показатель, оказывающие влияние, воздействие на экономический процесс и результат этого процесса» [2]. Таким образом, под факторами технологического развития следует понимать те процессы и явления, которые способствуют изменению его ключевых количественных и качественных показателей.

В экономической литературе [3,4,5] представлено множество классификаций факторов, влияющих на любой организационно-экономический процесс: 1) по области воздействия; 2) по длительности воздействия; 3) по уровню возникновения; 4) по характеру действия; 5) по сущности проявления; 6) по результатам действия на процесс; 7) по уровню управляемости и др.

Проанализировав научные работы, посвященные исследованию факторов инновационного развития промышленных предприятий [5,12,13,14 и др.], авторы обнаружили, что большинство таких работ посвящены общим факторам технологического развития промышленных предприятий, характерным для всех отраслей промышленности. При этом остаются без внимания специфические факторы отрасли, что крайне негативно влияет на использование результатов научных исследований со стороны предприятий реального сектора, относящимся к той или иной отрасли промышленности. Исходя из этого, авторы сделали вывод о необходимости включения в эмпирические исследования технологического развития фактора отрасли, с проведением исследований по основным секторам экономики, с учетом их специфики. Таким образом, выявление специфических отраслевых факторов, влияющих на технологическое развитие предприятий ЛПК, также является одной из ключевых задач данного исследования.

Для выявления ключевых факторов технологического развития предприятий ЛПК авторы разделили их, в первую очередь на внутренние и внешние, а последние – на национальные, отраслевые и региональные.

При этом к внешним факторам технологического развития предприятия авторы отнесли социально-экономические и организационные условия внешней среды предприятия, определяющие характер и интенсивность его технологического развития, на которые оно не оказывает непосредственного влияния. К национальным факторам технологического развития относятся факторы, определяемые технико-экономической стратегией государства, учитывающей особенности его пространственного развития. К отраслевым факторам технологического развития авторы относят специфические факторы технологического развития предприятий ЛПК, обусловленные их отраслевыми особенностями и промышленной политикой государства в отношении данной отрасли.

Региональные факторы технологического развития включают в себя факторы, определяемые положением региона в схеме развития и размещения производительных сил государства, а также региональной промышленной политикой.

Под внутренними факторами технологического развития в настоящей работе будут пониматься объективные параметры, определяющие возможности предприятия по обеспечению своего технологического развития, на которые оно в состоянии оказывать непосредственное влияние.

Национальные факторы технологического развития предприятий ЛПК в регионе.

1) Национальные приоритеты технологического развития. Выбор стратегических приоритетов технологического развития государства определяет денежно – кредитную, налоговую – бюджетную, промышленную и внешнеэкономическую политику государства в отношении его технологического развития. Таким образом, национальные приоритеты технологического развития определяют модальность развития всей промышленности в целом и каждой из ее отраслей. Следует отметить, что национальные приоритеты технологического развития влияют на данный организационно – экономический процесс на всех уровнях его реализации, начиная от крупнейших государственных корпораций, заканчивая субъектами малого предпринимательства.

2) Модель развития национальной экономики. Модель развития национальной экономики определяет цели, направления и образ деятельности всех задействованных в экономике субъектов. Приоритетной задачей Правительства РФ является перевод российской экономики от «экспортно – сырьевой» к «инновационной» модели ее развития. Каждой из этих траекторий экономического развития свойственны прин-

ципально различающиеся между собой цели, направления и принципы деятельности всех задействованных в экономике субъектов. При этом, для полноценного перехода отечественной экономики на инновационную траекторию своего развития, необходимо сбалансированное изменение политики важнейших государственных и негосударственных политических институтов. Вместе с тем, в настоящее время в отечественной экономике наблюдается разбалансированность, при которой некоторые экономические субъекты руководствуются принципами, характерными инновационной модели развития экономики, в то время как остальные (Центральный Банк Российской Федерации (РФ), Министерство Финансов РФ и др.) продолжают руководствоваться принципами, свойственными экспортно – сырьевой модели экономического развития. При наличии таких противоречий между государственными институтами становится невозможным проведение эффективной структурно – технологической модернизации отечественной экономики.

3) Стратегия научно - технологического развития государства.

Ключевым субъектом права собственности на лесные ресурсы в Российской Федерации является государство, на которое и возложена обязанность формирования технологического облика и структуры всей промышленности в целом и отечественного ЛПК в частности. Данный процесс в значительной степени зависит от наличия и модальности стратегии научно - технологического развития государства и ее научной обоснованности. Следует отметить, что стратегия научно – технологического развития государства в значительной степени определяет его промышленную политику, которая в свою очередь определяет и задает интенсивность технологического развития каждой конк-

ретной отрасли промышленности.

4) Состояние национальной инновационной системы.

Понятие национальной инновационной системы было введено в научный оборот в 1987 г. английским профессором К. Фриманом. Он определил НИС как сеть институциональных структур в государственном и частных секторах экономики, активность и взаимодействие которых инициирует, создает, модифицирует и способствует диффузии новых технологий [6]. К основным секторам НИС относятся: 1) Правительственный сектор; 2) Научно – исследовательский сектор; 3) Центры коммерциализации инноваций; 4) Центры по трансферу технологий; 5) Предпринимательский сектор; 6) зарубежные партнеры по инновационной деятельности и др. [7] Состояние НИС можно выделить в качестве определяющего фактора технологического развития всех отраслей промышленности государства, так именно оно определяет состояние институциональных условий для технологического развития всей промышленности государства.

Отраслевые факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий ЛПК в регионе.

1) Государственная поддержка технологического развития предприятий ЛПК.

Государственное участие в процессе технологического развития лесопромышленных предприятий характеризуется эффективностью применяемых государством мер по его стимулированию. Следует отметить, что более 90% всех предприятий ЛПК России являются частными, в связи с чем применение к ним мер административного воздействия невозможно. Вместе с тем, государство имеет в своем распоряжении инструменты экономического стимулирования технологического развития отрасли. К таковым следует отнести: 1) налоговую – бюджетную политику

государства в отношении предприятий ЛПК, реализующих технологические инновации; 2) отраслевые программы модернизации предприятий ЛПК; 3) государственные субсидии на возмещение затрат предприятий на технологическое развитие; 4) государственное финансирование научных и образовательных учреждений лесной и смежных отраслей и др.

2) Техническое регулирование деятельности предприятий ЛПК.

В связи с тем, что государство является единственным собственником лесных ресурсов в Российской Федерации, именно оно предъявляет требования к технологическому облику лесной промышленности, ее экологическим параметрам и др. Такие действия со стороны государства представляют собой меры технико – технологического регулирования деятельности предприятий ЛПК, наличие и уровень которых является существенным фактором технологического развития предприятий ЛПК в регионе. Техническое регулирование деятельности предприятий ЛПК осуществляется путем усовершенствования экологического законодательства РФ и механизмов его реального соблюдения со стороны всех субъектов рыночных отношений в ЛПК.

3) Эффективность стратегии развития (в т.ч. технологического) национального ЛПК.

Данный фактор оказывает непосредственное влияние на интенсивность и результативность проведения государством структурно - технологической модернизации отрасли. Неэффективность разработанной стратегии или процесса ее реализации приводит к технологическому разрыву между предприятиями ЛПК различных регионов и, соответственно, к ослаблению вклада лесной отрасли в ВВП государства. Следует также отметить, что наличие и модальность стратегии развития отрасли обуславливает ее инвестиционную привлекательность и определяет динамику притока капитала в ЛПК.

4) Научно – исследовательская деятельность и подготовка специалистов в области ЛПК.

В современной экономической науке основным фактором технологического развития любой экономической системы признается человеческий капитал [12]. В связи с тем, что научно – образовательные учреждения обеспечивают процесс воспроизводства человеческого капитала в отрасли – именно их наличие и качественные показатели их деятельности определяют интенсивность технологического развития предприятий ЛПК. Так, научно – образовательные учреждения обеспечивают появление в отрасли основных источников технологического развития: 1) собственных высококвалифицированных кадров; 2) передовых отраслевых технологий и оборудования. Следует отметить, что концентрация в отрасли высокого числа научно – образовательных учреждений способствует формированию высокой инновационной культуры отрасли. Обеспеченность ЛПК научно – образовательными учреждениями выражается в наличии: 1) отраслевых научно – исследовательских институтов и конструкторских бюро; 2) отраслевых учреждений высшего профессионального и среднего специального образования; 3) центров непрерывного образования и повышения квалификации в лесной отрасли и др.

Следует отметить, что создание передовых технологий становится возможным только при наличии в государстве высоко развитого сектора фундаментальных исследований, которые ложатся в основу технологического развития. Только при высоком уровне развития фундаментальной науки в государстве становится возможной реализация полного цикла научно - технологического развития – от фундаментальных исследований до промышленного освоения достижений прикладной науки.

5) Задел передовых отечественных технологий и оборудования в ЛПК.

Для проведения полноценной структурно - технологической модернизации отечественного ЛПК требуется широкое использование передовых технологий и оборудования. Следует отметить, что наличие собственных технологий и оборудования характеризует состояние национальной системы воспроизводства основных фондов в отечественном лесопромышленном комплексе. Учитывая высокий уровень технологической зависимости отечественного ЛПК от зарубежных технологий - создание национальной системы воспроизводства основных фондов лесной промышленности, не зависящей от внешнеэкономических условий, является приоритетной задачей технологического развития отрасли.

6) Доступность зарубежных технологий и оборудования. В настоящее время зарубежное деревообрабатывающее оборудование и технологии по многим технико – технологическим параметрам превосходят свои отечественные аналоги. Данное обстоятельство обуславливает невозможность проведения модернизации отрасли на современном этапе экономического развития без использования иностранного оборудования и технологий. В связи с этим, авторы выделили доступность зарубежных технологий и оборудования для предприятий ЛПК в качестве отдельного фактора, влияющего на технологическое развитие предприятий лесопромышленного комплекса. Под доступностью зарубежных технологий и оборудования авторы понимают отсутствие законодательных барьеров (как в Российской Федерации, так и в зарубежных государствах) для их приобретения отечественными предприятиями. Приобретение передовых зарубежных технологий и оборудования становится возможным для отечественных предприятий при наличии соответствующих межгосударственных соглашений в области научно – технологического развития.

7) Степень межотраслевой

технологической кооперации лесной промышленности.

В современных экономических условиях процесс технологического развития предприятий ЛПК имеет многодисциплинарный характер, в связи с чем появление инноваций в лесной промышленности невозможно без ее научно – технологической кооперации с другими отраслями. Именно поэтому данный фактор обуславливает интенсивность и качественные характеристики технологического развития предприятий отечественного ЛПК.

Региональные факторы технологического развития предприятий ЛПК.

1. Степень технологической интеграции предприятий ЛПК в регионе.

Данный фактор характеризует структуру и свойства сложившихся в регионе производственно – технологических связей между предприятиями ЛПК. Технологическая интеграция предприятий ЛПК региона понуждает членов интегрированной структуры совместно осваивать и приобретать новые технологии и оборудование, производить новые виды продукции, более эффективно использовать имеющиеся лесные ресурсы, снижать производственные издержки и др. Таким образом, степень технологической интеграции региональных предприятий ЛПК определяет интенсивность и характер их технологического развития. Вместе с тем, технологическая интеграция способствует интенсивному и одновременному переходу всех региональных предприятий ЛПК к технологиям нового технологического уклада.

2. Научно – образовательный потенциал региона. Данный фактор характеризует наличие и уровень развития научно – образовательных учреждений лесной и смежных отраслей в регионе. К данному фактору авторы отнесли: 1) наличие в регионе лесных научно – исследовательских институтов; 2) нали-

чие в регионе высших учебных заведений лесной отрасли; 3) наличие средне – специальных учебных заведений лесных и смежных отраслей; 4) наличие в регионе центров дополнительного образования и повышения квалификации специалистов лесной промышленности; 5) уровень сотрудничества региональных научно – образовательных учреждений друг с другом, а также с научно – образовательными учреждениями других регионов; 6) уровень международного сотрудничества региональных научно – образовательных учреждений; 7) степень интеграции научно – образовательных учреждений с производственными предприятиями ЛПК региона и др.

3. Обеспеченность региона лесными ресурсами, их экономическая доступность и сортиментный состав.

Экономическая доступность лесных ресурсов для предприятия представляет собой равенство или превышение его доходов от их использования над себестоимостью их приобретения (добычи) [8]. В большей степени данный показатель определяется географической и инфраструктурной удаленностью лесных ресурсов от места расположения предприятия. Учитывая постоянное сокращение объемов экономически доступных лесных ресурсов, для сохранения прибыльности предприятия ЛПК вынуждены вести активную инновационную деятельность в отношении технологий и оборудования для добычи, переработки и воспроизводства лесных ресурсов.

Объем и сортиментный состав располагаемых в регионе лесных ресурсов определяют тип производимой предприятиями региона лесопроductии, а также необходимость применения специальных технологий и оборудования для добычи, переработки и восстановления лесных ресурсов различных объемов и пород.

4. Состояние инновационной инфраструктуры региона. Инновационная инфраструкту-

ра региона представляет собой совокупность действующих в регионе организаций, способствующих реализации инновационных проектов на его территории [9]. Все организации инновационной инфраструктуры большинство отечественных ученых разделяют на несколько подсистем: 1) производственно-технологическая, 2) консалтинговая, 3) финансовая, 4) кадровая, 5) информационная, 6) сбытовая; 7) научная и др. Данный фактор в значительной степени определяет интенсивность технологического развития предприятий ЛПК региона, так как именно от него зависит возможность проведения научных разработок в области лесного хозяйства, а также их коммерциализации в рамках региона.

Внутренние факторы технологического развития предприятий ЛПК.

1. Технологический уровень лесопромышленных предприятий региона.

Данный фактор характеризует технологический уровень основных фондов и производственную мощность лесопромышленных предприятий региона. Он находит свое выражение в таких экономических показателях, как: стоимость основных производственных фондов предприятия, уровень их физического и морального износа, доля выпускаемой высокотехнологичной лесопроductии, уровень автоматизации производства, и др.

Технологический уровень предприятия характеризуется не только используемым на предприятии оборудованием, но и технологиями, лежащими в основе процессов по созданию предприятием добавленной стоимости. Следует отметить, что существующий уровень технологического развития предприятия ЛПК является базой для проведения его структурно – технологической модернизации, в связи с чем в значительной мере определяет себестоимость ее проведения.

2. Уровень квалификации кадров предприятия.

Технологическое развитие промышленного предприятия происходит путем внедрения в производство новых технологий и оборудования, что подразумевает перестроение технологической производственной схемы предприятия и его производственного процесса. Реализация предприятием такого рода стратегических изменений возможна только при наличии высококвалифицированных управленческих кадров, обладающих высоким уровнем технологической компетенции.

Учитывая технический характер модернизации лесопромышленных предприятий, на технологическое развитие также в значительной степени оказывает влияние квалификация кадров инженерных и рабочих специальностей.

При этом, стратегические изменения производственных технологий на предприятии подразумевает не только развитие профессиональных навыков сотрудников, но и повышение уровня их производственной культуры, соответствующей уровню внедряемых в производство современных технологий.

Учитывая, что предприятия ЛПК России расположены преимущественно в сельской местности с низким уровнем социально – экономического развития (лесные поселки, города), проблема наличия квалифицированных кадров для технологического развития лесопромышленных предприятий с течением времени становится все более актуальной, в связи с уходом квалифицированных кадров в более развитые населенные пункты и в отрасли с более высоким уровнем оплаты труда.

3. Наличие долгосрочной стратегии технологического развития предприятий ЛПК.

Данный фактор характеризует наличие на предприятии системы долгосрочного стратегического планирования его технологического развития. Следует отметить, что в связи с

экономической нестабильностью, наблюдаемой в истории современной России, большинство отечественных предприятий ЛПК не имеют долгосрочных стратегических планов своего развития, ввиду высоких рисков изменения экономической конъюнктуры. В среде российского бизнеса существуют серьезные опасения относительно возможного пересмотра условий хозяйствования в течение срока реализации инновационных бизнес-проектов, что значительно ослабляет интерес предпринимательского сектора к внедрению инноваций [10]. Отсутствие у предприятий ЛПК долгосрочной стратегии их технологического развития также обусловлено их настроением на получение быстрой прибыли. К причинам отсутствия у отечественных предприятий долгосрочной стратегии их технологического развития можно также отнести длительные сроки окупаемости капитальных затрат на технологическое развитие и высокие финансовые риски реализации инновационных проектов.

Следует отметить, что помимо вышеперечисленных факторов, определенных в конкретную группу предложенной авторами классификации и свойственных определенному уровню стратегического управления технологическим развитием предприятий ЛПК, существуют факторы, которые одновременно относятся (могут относиться) к нескольким группам их классификации. В частности, к таким факторам относятся:

1. Обеспеченность предприятий финансовыми ресурсами для проведения технологической модернизации.

Ввиду высокой капиталоемкости технологического развития предприятий ЛПК, данный фактор оказывает на него значительное влияние. К данному фактору следует отнести:

- Наличие собственного капитала предприятий для технологического развития;

- Возможность привлечения кредитных и инвестиционных

средств для технологического развития предприятий;

- Систему государственного субсидирования и участия в технологическом развитии предприятий и др.

2. Уровень конкуренции в ЛПК.

Основной целью технологического развития предприятий ЛПК является повышение конкурентоспособности производимой ими продукции [11]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что именно уровень конкуренции на рынке продукции ЛПК вынуждает предприятия постоянно проводить мероприятия по их технологическому развитию, и является главным фактором, определяющим интенсивность данного организационно – экономического процесса. Следует отметить, что данный фактор может проявляться как на национальном и отраслевом, так и на региональном уровнях.

Специфические факторы, влияющие на технологическое развитие отдельных типов предприятий ЛПК.

Отечественный ЛПК включает в себя предприятия нескольких видов экономической деятельности: 1) лесное хозяйство; 2) лесозаготовительная промышленность; 3) деревообрабатывающая промышленность; 4) целлюлозно-бумажная промышленность; 5) производство мебели; 6) эколого - рекреационная деятельность; 7) производство лесохимической продукции; 8) производство на базе использования недревесных ресурсов леса и др.

В связи с этим, авторы считают необходимым отразить в данном исследовании помимо общих факторов, оказывающих влияние на технологическое развитие предприятий ЛПК еще и специфические факторы технологического развития основных типов предприятий ЛПК.

Авторами выделены 3 группы лесопромышленных предприятий, которые в совокупности организуют большую часть отечественного ЛПК:

1) Предприятия лесозаготовки и лесовосстановления;

2) Деревообрабатывающие предприятия;

3) Предприятия целлюлозно-бумажной и химической промышленности.

Специфические факторы, оказывающие существенное влияние на технологическое развитие предприятий лесозаготовки и лесовосстановления.

1. Экологические условия для воспроизводства древесных ресурсов;

Особенностью функционирования отечественного лесного комплекса является длительный период воспроизводства лесных ресурсов (лесовыращивания). Вместе с тем, именно обеспеченность ресурсами (в частности собственными) является ключевым фактором конкурентоспособности лесопромышленных предприятий. В связи прогрессивным развитием технологий ускоренного воспроизводства лесов (плантационного лесовыращивания), экологические условия конкретного региона для воспроизводства древесных ресурсов становятся все более важным фактором как размещения, так и технологического развития лесоперерабатывающих предприятий.

2. Жесткость экологических нормативов в регионе и уровень государственного надзора за их исполнением. Наиболее жесткие и рациональные (с точки зрения лесопользования) экологические нормативы стимулируют лесопромышленные предприятия к использованию передовых технологий воспроизводства лесов, безотходной переработки древесины, а также сохранения лесов от внешних угроз (охрана лесов от пожаров, тушение пожаров, охрана от незаконной рубки и др.)

3. Уровень развития транспортной лесной инфраструктуры в регионе.

Данный фактор оказывает существенное влияние на технологическое развитие предприятий лесозаготовки, так как именно наличие в регионе лесных дорог обеспечивает минимальные затраты на освоение его лесосырьевой базы.

Специфические факторы, влияющие на технологическое развитие лесоперерабатывающих предприятий и предприятий ЦБП.

1. Энергообеспеченность региона; Учитывая энергоемкость деревообрабатывающих и лесохимических производств, данный фактор оказывает значительное влияние на технологическое развитие предприятий данных типов.

Область применения результатов исследования.

В настоящее время идет процесс разработки и принятия новой Стратегии развития лесного комплекса РФ на долгосрочный период, основной целью которой должно стать формирование конкурентоспособного ЛПК, обеспечивающего переход российской экономики от экспортно – сырьевого к инновационному типу развития.

Для достижения данной цели, технологическое развитие отечественного ЛПК должно осуществляться с учетом всех факторов, влияющих на данный организационно – экономический процесс. В результате проведенного исследования авторами выявлены и систематизированы ключевые факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий ЛПК в регионе. Предложенная авторами классификация данных факторов в полной мере соответствует методологии стратегического управления, которая предусматривает его реализацию на четырех взаимосвязанных между собой уровнях: 1) общегосударственном; 2) отраслевом; 3) региональном; 4) корпоративном. В связи с этим, выявленные в результате данного исследования факторы, могут учитываться федеральными и региональными властями, а также частными структурами при разработке соответствующих документов стратегического управления технологическим развитием предприятий ЛПК. Вместе с тем, результаты данного исследова-

ния также могут представлять научный интерес для исследователей процесса технологического развития предприятий ЛПК и других отраслей промышленности.

Заключение.

В результате проведенного исследования авторами выявлены и систематизированы ключевые факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий ЛПК в регионе. Также по результатам исследования выявлены и систематизированы специфические факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий различных видов промышленности (лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и химической) внутри ЛПК. Выявленные факторы, влияющие на технологическое развитие предприятий ЛПК, позволят федеральным и региональным властям учитывать их при формировании стратегии технологического развития предприятий ЛПК, а также при создании новых и модернизации уже существующих предприятий ЛПК в регионах.

Литература

1. Тарантул В.З. Толковый биотехнологический словарь. Русско-английский. - М.: Языки славянских культур, 2009. – 936 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.
3. Баканов М. И., Шеремет А.Д.. Теория экономического анализа. 4-е изд. Дополненное и переработанное. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. - 7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2002. - 704 с.
5. Бартюк О.В. Факторы инновационного экономического роста России // Интернет-журнал «Науковедение», Выпуск 6 (25) 2014 ноябрь – декабрь

[Электронный ресурс] - М.: Наукоедение, 2011. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN614.pdf>, (Доступ свободный). – Загл. с экрана. Яз. Рус.

6. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance6 Lessons from Japan. - London: Frances Pinter, 1987.

7. Национальные инновационные системы в России и ЕС. Под общей редакцией: В. Иванова (Россия), С. Клесовой (Франция), П. Линдхольма (Германия), О. Лукши (Россия) - М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.

8. Петров А.П. Рентные платежи - действенный механизм повышения доходности лесопользования // Использование и охрана природных ресурсов в России. 2002. №3. С.82-84

9. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2016). [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/135919/1/#block_100/ (дата обращения 29.09.2016).

10. Троицкая А.А. Институциональные препятствия развитию инновационной активности Российских предприятий // Электронный научный журнал «Управление электронными системами», (72) УЭКС, 12/2014 [Электронный ресурс] – Кисловодск. 2014. Режим доступа: <http://uecs.ru/logistika/item/3204-2014-12-04-06-27-30>, (Доступ свободный). – Загл. с экрана. Яз. Рус.

11. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; Пер. с англ. – 3-е изд., - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 715 с.

12. Герман М.В., Помулева Н.С. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития // Вестник Томского государственного университета №1(17), 2012 - Томск, 2012. - С. 149-153.

13. Лизина О.М. Дестимулирующие факторы инновацион-

ного экономического роста в России // Вестник экономики, права и социологии, 2015, № 2. – Казань. 2015. - С.54-57.

14. Ахмедов Н.А. Исследование влияния внешних и внутренних факторов на перспективы стратегического инновационного развития промышленных предприятий. Вестник ТГУ, выпуск 11 (91), 2010. – Тамбов, 2010. – С 206-212.

Analysis of factors affecting the technological development of timber industry enterprises in the region

Belyakov G.P., Pokonov A.A.
Siberian State Aerospace University.

The transition of the domestic (Russian) economy to innovative type of development implies the implementation of essentially new approaches to the use of natural resources owned by the state. It also assumes the innovative development of industry sectors which economic potential is not fully implemented. The timber industry (TI) is one of such sectors and its contribution to GDP remains much lower than potential indicators despite its world leadership position in forest resources.

This fact is linked to with low competitiveness of a domestic forest product on the world markets due to a low level of technology development of the industry enterprises. At present, the domestic timber enterprises mainly produce wood products of low processing with the minimum level of the value added – raw materials and sawn goods.

To change the negative tendencies formed in domestic timber industry requires carrying out its large-scale structural-technological modernization. At the same time, to create the effective strategy of technology development of the industry enterprises it is necessary to fulfill the deep analysis and take into account all factors influencing this organizational– economic process. It determines the relevance of this scientific research.

The article identified and analyzed key factors affecting the technological development of timber industry enterprises in the region. The authors offer their own classification of these factors. The accounting of factors identified in the study allows creating a new approach to strategic management of technological development of the timber industry enterprises in regions.

Keywords: Technological development, factor, timber industry, strategy, innovations.

References

1. Tarantula VZ Explanatory Dictionary biotechnology. Russian-English. - M

.: Slavic Cultures Languages, 2009. - 936 p.

2. Raizberg BA, LS Lozovsky, EB Starodubtsev .. Modern Dictionary of Economics. 2nd ed., Rev. - M.: INFRA-M, 1999. - 479 p.

3. Bakanov MI, Sheremet AD .. Theory of Economic Analysis. 4th ed. Enlarged and revised. - M.: Finance and Statistics, 2001. - 416 p.

4. Savitskaya GV Analysis of economic activity of the enterprise: Textbook. allowance. - 7 th ed., - Mn.: New knowledge, 2002. - 704 p.

5. Bartyuk OV Factors innovative economic growth in Russia // Internet magazine «Science of science», Issue 6 (25) 2014 November - December [electronic resource] - M.: Naukovedenie, 2011. Access: <http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN614.pdf>, (free access). - Caps. screen. Jaz. Eng.

6. S. Freeman Technology Policy and Economic Performance6 Lessons from Japan. - London: Frances Pinter, 1987.

7. National innovative systems in the EU and Russia. Edited by: Vladimir Ivanov (Russia), S. Klesova (France), P. Lindholm (Germany), O. Luksha (Russia) - M.: TSIPRAN RAS, 2006. - 280 p.

8. Petrov AP Rental payments - an effective mechanism for increasing forest yields // use and protection of natural resources in Russia. 2002. №3. S.82-84

9. The Federal Law of 23.08.1996 N 127-FZ (ed. From 05.23.2016) «On Science and State Scientific and Technical Policy» (rev. And ext., Joined. In force from 03.06.2016). [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/135919/1/#block_100/ (reference date 29/09/2016).

10. Trinity A Institutional barriers to the development of innovative activity of Russian companies // Electronic scientific journal «Management of electronic systems» (72) Wax, 12/2014 [electronic resource] - Kislovodsk. 2014. Access: <http://uecs.ru/logistika/item/3204-2014-12-04-06-27-30>, (free access). - Caps. screen. Jaz. Eng.

11. M. Porter, Competitive Advantage: How to achieve high results and to ensure its sustainability; Trans. from English. - 3rd ed., - M.: Alpina Business Books, 2008. - 715 p.

12. Herman MV Pomuleva NS Human capital as a major factor of innovation development // Bulletin of the Tomsk State University №1 (17) 2012 - Tomsk, 2012. - P. 149-153.

13. Lysine OM Disincentive innovation and economic growth in Russia // Journal of Economics, Law and Sociology, 2015, №2. - Kazan. 2015. - S.54-57.

14. Ahmadov NA Investigation of the influence of external and internal factors on the prospects for the strategic development of innovative enterprises. TSU Bulletin, Issue 11 (91), 2010. - Tula, 2010. - With 206-212.

Анализ основных условий обеспечения развития новой модели государственной социальной политики в Российской Федерации

Мичович Предраг,
соискатель, кафедра Труда и социальной политики, РАНХиГС при Президенте РФ, Институт Государственной службы и управления, predrag@adriatic.ru

В статье проанализирована проблема создания условий для устойчивого развития новой модели социальной политики Российской Федерации в современных кризисных условиях, учитывая необходимость перехода к инновационной модели экономики. Рассмотрены основные перспективные направления развития новой модели социальной политики, идеи, лежащие в основе новой «Стратегии 2030», описаны точки приложения основных усилий для реализации новой модели социальной политики.

Обоснованы условия, при котором новая стратегия будет успешной – это четкое целеполагание, восстановление макроэкономической стабильности, разгосударствление бизнеса, сокращение нерыночного сектора, ослабление силового давления на бизнес и избыточного контроля.

Описаны основные приоритеты Стратегии-2030, а именно - это обеспечение максимально высоких темпов сбалансированного экономического роста в долгосрочной перспективе. Рассмотрена как одно из ключевых условий при развитии новой социальной политики необходимость согласования ее со стратегиями развития регионов страны, должен быть достигнут баланс мнений правительства и региональных элит, должны быть учтены планы и интересы регионов.

Отмечен как один из ключевых факторов успешной новой социальной политики акцент на самостоятельную деятельность профессиональных сообществ и содействие их развитию. Также важным условием успешной реализации новой социальной политики в Российской Федерации является работа по увеличению налоговой базы для регионов за счет уменьшения налогов федеральных, чтобы регионы были заинтересованы в повышении собираемости налогов. Это даст возможность регионам конкурировать и улучшать условия для инвестиций и предпринимательства.

Ключевые слова: социальная политика, новая модель государственной социальной политики, условия социального развития.

К концу 2000-х годов рост экономики в России замедлился. Те возможности и ресурсы, которые ранее позволяли экономике расти, оказались исчерпанными, внутренний спрос уже не мог столь быстро расширяться. Изменилась задача, стоящая перед страной. Теперь стало очевидным, что необходим устойчивый рост экономики, основанной на другой модели, необходимо внедрять инновации и формировать постиндустриальное общество, основанное на инновационных стратегиях развития.

«Стратегия-2020» разрабатывалась по поручению правительства, во главе которого тогда стоял Владимир Путин, в этом проекте принимали участие эксперты из Высшей школы экономики и РАНХиГС.

Принятая «Стратегия 2020» делает акцент на условиях, которые позволят реализоваться новой модели экономического роста и новой социальной политики. Эти две модели чрезвычайно связаны между собой и взаимозависимы. Был зафиксирован как цель экономический рост не ниже 5% в год, это очень высокий темп. При этом экономический рост должен быть обеспечен не за счет экспорта углеводородов и других ресурсов. Зависимость от так называемой «нефтяной иглы» ведет к тому, что Россия будет все больше и больше отставать технологически.

В стратегии «Новая модель роста – Новая социальная политика» делается акцент на то, что немаловажный фактор конкурентоспособности в нашей стране - это человеческий капитал и высокий научный потенциал. Обращается внимание на то, чтобы создать комфортные условия для высококвалифицированных специалистов и ученых, повысить их уровень и качество жизни, социальные стандарты. При этом должна быть продолжена работа и по борьбе с бедностью. Предложено формировать «экономику предложения» и предпринимать усилия для того, чтобы снять институциональные барьеры, мешающие экономическому росту, улучшать деловой климат в стране.

Был предложен «расходный маневр» - то есть расходы бюджета должны распределяться иначе, чтобы государственное участие в экономике было оптимальным.

В данном документе было описано большое количество разумных предложений, только они оказались в большинстве своем неактуальными, поскольку разрабатывалась «Стратегия 2020» во время кризиса 2008 г, а принималась еще позже, когда Россия в полной мере ощутила на себе его последствия, экономическая ситуация значительно изменилась. Перед Россией встали другие реальные задачи, вызванные мировым экономическим кризисом.

Одним из главных недостатков «Стратегии 2020» многие политики и экономисты называют то, что в нем не разработаны инструменты для ее реализации, а сама программа является скорее декларацией намерений. Отсутствовали конкретика, пути достижения целей. Также не был разработан алгоритм, с помощью которого должна была бы быть достигнута самая главная задача, постав-

ленная в документе – всесторонне повысить эффективность экономики. Но специалисты из реального сектора экономики не участвовали в работе над этой программой, в ее разработке были заняты в основном эксперты-теоретики. В итоге те, от кого зависела реализация этой программы, не во всем были согласны с ней.

«Стратегия 2020» была передана для доработки в правительство, в связи с изменением политической и экономической ситуации в стране, вызванной кризисом 2008-2009 гг, но ее исправленная версия 2011-2012 года так и не была официально принята и ее значение и частота упоминаний о ней постепенно сошло на нет.

Но работая над «Стратегией-2020» ее авторы тогда, в те годы, даже не могли предположить, каким образом изменится политическая, экономическая и международная ситуация, и что Россия выйдет из «восьмерки», и что против нее будут введены жесткие санкции. Сегодня при работе над любым стратегическим документом необходимо учитывать новую реальность.

В июле 2015 года состоялась встреча премьер-министра Медведева Д.А. с членами экспертного совета, которая рассматривала вопросы развития экономики и финансов России в среднесрочной перспективе. По результатам этой встречи Медведевым было поручено организовать рабочую группу, которая будет заниматься подготовкой новой стратегии социально-экономического развития России на период до 2030 года.

Необходимость новой 15-летней стратегии напрямую вытекает из принятого год назад закона о стратегическом планировании, указывает В.А.Мау: «Стратегия-2020 – это был совсем другой жанр, это результат интеллектуального творчества экспертов, инициированный Путиным. Стратегия-2030 – это документ, прописанный в законе». Помимо формального

требования необходимость новой стратегии обусловлена и тем, что до 2020 г. осталось всего пять лет – нужны новые горизонты, появились новые реалии, говорит Мау. При этом положения Стратегии-2020 могут войти в новый документ, не исключает он» [6].

Новая стратегия обязательно должна исходить из того, что условия сегодня значительно изменились, и перед страной открываются новые возможности.

Основная мысль состоит в том, что общество и власть должны определить образ желаемого будущего, к которому будет идти страна - предлагались образы «военной сверхдержавы», «страны умных людей», «самой большой страны мира». И определившись с желаемой целью, можно будет выбрать приоритеты в бюджете, на что пойдут деньги – на ВПК, образовательную сферу или инфраструктуру. И все эксперты едины во мнении, что необходимо уменьшать роль государства в экономике.

Для того, чтобы новая стратегия стала успешной, необходимо четкое целеполагание. Такими четкими целями эксперты видят восстановление макроэкономической стабильности, разгосударствление бизнеса, сокращение нерыночного сектора, ослабление силового давления на бизнес и избыточный контроль.

Также необходимо развивать инфраструктурные инвестиции в рамках механизмов ГЧП, продолжать работу по постепенной децентрализации налогов и полномочий и поддерживать развитие накопительной пенсионной системы.

Осенью 2015 года началась разработка основных положений Стратегии-2030 согласно Федеральному закону от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Министерство экономического развития России начало работу по подготовке Стратегии-2030.

Основной приоритет Стратегии-2030 - это обеспечение максимально высоких темпов сбалансированного экономического роста в долгосрочной перспективе. В частности, реализация документа должна предполагать проведение преобразований, нацеленных на:

- повышение эффективности государственного управления;
- рост качества и условий предоставления государственных услуг;
- создание условий и стимулов для развития человеческого капитала;
- совершенствование инфраструктуры;
- обеспечение конкурентоспособности экономических агентов как внутри страны, так и за ее пределами.

Ожидается, что документ станет не просто программой предполагаемых реформ и преобразований в сфере социально-экономического развития, но и определит видение развития России на долгосрочную перспективу, послужит ключевым ориентиром для планирования отраслевых стратегий.

Вместе с тем, необходимо увидеть в этом документе конкретный план действий правительства.

Еще одним ключевым условием успешной реализации данной программы должно стать непременно согласование ее со стратегиями развития регионов страны, должен быть достигнут баланс мнений правительства и региональных элит, должны быть учтены планы и интересы регионов.

Только при этом условии новая программа станет эффективной и принесет положительный результат.

На момент подготовки данной статьи еще не появилась информация от разработчиков программы «Стратегия - 2030» о том, какие именно пункты будет содержать эта программа, каким будет их наполнение и т.п. Пока что участники рабочих групп в частном порядке высказывают свое мнение о том,

что они хотели бы видеть в итоговом документе. Так, например, ректор РАНХиГС Владимир Мау, участвующий в подготовке ключевых документов, выразил свою точку зрения о том, что в Стратегии обязательно должны быть разработаны меры для снижения инфляции до 4%, для снижения ставок по кредитам до 6-7%, чтобы деньги были более доступными для бизнеса.

Вместе с тем, считает В.Мау, необходимо провести «бюджетный маневр», то есть повысить расходы бюджета на производственные сектора экономики, науку и человеческий капитал.

Так же предлагается рассмотреть положительный мировой опыт и, например, обратить внимание на бюджетное правило Норвегии, при котором бюджет рассчитывается по тому уровню доходов, которые защищены от колебаний рынка, а рентные доходы отсекаются. Возможно, для России этот опыт будет полезен.

Особое внимание В.Мау обращает на то, каким образом можно будет стимулировать несырьевой экспорт, причем государственную помощь смогут получить только те компании из производственного сектора, продукция которых пользуется спросом на мировом рынке. Это должно стать основным условием для обеспечения новой социально-экономической политики России.

Остается высказать пожелание, чтобы новая программа долгосрочного социально-экономического развития России «Стратегия - 2030» избежала недостатков предыдущих подобных документов, был учтен весь полученный в ходе их реализации опыт, и чтобы она принесла реальную пользу для страны.

К сожалению, сегодня мы наблюдаем большую разницу в том, что происходит на уровне обсуждений экономической ситуации на уровне власти, и тем, что происходит в реальной жизни, на практике, на производстве и на рынках. Эта разли-

ца может стать опасной. Сегодня гораздо важнее продвигать новые проекты, связанные с размещением производительных сил, с расселением трудовых ресурсов.

Необходимо учитывать, что сегодня мир вступил в новый технологический и хозяйствующий уклад, началась «эпоха турбулентности»,

неопределенности, когда нам остро необходимы принципиально новые технологии и новая инфраструктура, основанные на новых инженерных и информационно-коммуникационных технологиях.

Ключевым вопросом остается вопрос доверия внутри страны между бизнесом и властью. За последние годы сложился «кризис доверия» не только бизнеса к власти, но и власти к бизнесу, даже тому, который является государственным. И отсюда складывается мнение: даже если дать деньги – они будут украдены. И даже если у бизнеса есть интересные проекты, серьезные инициативы, у нашей экономики нет механизма, как эти технологические инициативы воплотить в производственной сфере.

Очень важно, провозгласив переход к инновационному развитию, увеличивать расходы на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), но не только со стороны государства, но и со стороны крупных компаний, со стороны бизнеса.

Остро стоит вопрос о необходимости реального контроля за использованием выделяемых из бюджета денежных средств, что снижает эффективность расходов денег, и о необходимости выявить те компании, где выделенные в свое время деньги лежат и не работают.

Также необходимо обратить пристальное внимание на производительность труда и найти препятствие, которое мешает России в производительности труда достичь уровня развитых стран.

Для выхода из кризиса у российской экономики есть уникальный набор факторов, который позволяет стране достаточно быстро, возможно в течении одного года решить задачу перезагрузки и восстановления темпов экономического роста.

Во-первых, статистика показывает, что бизнес в некоторой степени адаптировался к той сложной ситуации, которая сложилась после финансово-валютного шока конца 2014 года. Это значит, что у бизнеса есть возможность развиваться.

Во-вторых, фактор импортозамещения, который создает пространство для экономического роста.

В-третьих, все-таки за последние 5-6 лет в экономике были введены современные конкурентоспособные мощности, которые сейчас не загружены.

И в-четвертых, бизнес адекватно реагирует на ситуацию, пока не происходит массового сокращения персонала, а это значит, что и со стороны обеспечения бизнеса трудовыми ресурсами у экономики есть возможность роста.

Необходимо все эти факторы задействовать одновременно, чтобы бизнес мог развиваться.

При этом необходимо упорядочить правовую основу экономической модели, которая реализуется в России, поскольку сегодня в правовой базе используется бесчисленное количество, измеряемое сотнями, кодексов, законов, подзаконных актов и так далее. А это большая системная работа. И она еще важна тем, что даст понимание обществу, бизнесу куда движется правительство, и на этой основе бизнес сможет формировать свою стратегию развития.

Одной из ключевых особенностей новой социальной политики является акцент на самостоятельную деятельность профессиональных сообществ. Объединенные в сообщества профессионалы – инженеры, ученые, учителя, врачи, юристы

– становятся гарантом того, что предоставляемые государственные и социальные услуги в различных сферах экономики будут оказаны с надлежащим качеством на профессиональном уровне. Пока профессиональные сообщества не так заметно влияют на жизнь страны, но они обладают огромным потенциалом. Поэтому всемерное содействие при формировании профессиональных сообществ является одной из важных задач, которые стоят перед Правительством РФ в ближайшие годы. Таким профессиональным сообществам можно передать часть контрольно-надзорных полномочий, они могут взять на себя функцию оценки качества услуг, а также участвовать в разработке социальной политики.

Для того, чтобы формировался класс профессионалов, государство в свою очередь должно обеспечить конкурентоспособную оплату труда в бюджетном секторе. Еще в 2010 г началась работа по внедрению «эффективного контракта» для гос.служащих, в 2016 году требуется распространить его действие на других креативных профессионалов – это врачи, работники культуры, преподаватели в вузах.

Для того, чтобы поддерживать человеческий капитал, необходимо грамотно и эффективно, удобно и качественно организовать окружающую среду. К системам окружающей человека среды относят урбанистику, экологию, транспортную систему, информационное пространство, медицину, систему социальной помощи, ЖКХ. Россия в этом отношении значительно отстает от развитых стран. Так, система городского планирования в России по своему развитию все еще находится в прошлом веке, в то время как вызовы сегодняшнего времени требуют быстрого реагирования на изменения в городской среде и созданию городов, которые были бы удобны для жизни.

Основное социально-экономическое преимущество

России в мировой экономике – это именно человеческий ресурс. Пока Россия является донором талантливых умов, происходит так называемая «утечка мозгов». Скорее всего, в будущем борьба между странами за таланты, за генерируемые ими идеи и технологии будет только усиливаться. Остановить «утечку мозгов» можно создавая такие условия, которые будут благоприятны для жизни и развития человека, чтобы окружающая его среда для активного, творческого, предприимчивого человека была благоприятной и поддерживала его гражданские инициативы.

В этой связи ключевым условием обеспечения социальной политики становится создание благоприятной среды в общем смысле. А в частности это влечет за собой реформы в сферах образования, здравоохранения, системы социальной помощи. Инвестирование в отрасли образования и здравоохранения имеют долгосрочный характер, общество не увидит моментального эффекта, но это вложение в ресурс нации, и в будущем от эффективности работы этих областей будет зависеть и социальная, и политическая стабильность нашего общества. Но нельзя забывать и о структурных реформах, поскольку простое вливание денег в отрасль может даже дать отрицательный результат.

В этой связи стоит отметить, что основными должны стать институциональные реформы, а финансы должны идти вслед за ними. Это одно из ключевых условий формирования современной модели социального развития.

Забываясь о создании благоприятной среды для активной части населения, ни в коем случае нельзя забывать о нуждах тех людей, кому нужна забота общества, и проводить политику целенаправленного, адресного и рационального использования ресурсов и средств, комбинируя и государственные гарантии, и частную инициативу.

Формируя условия для

обеспечения новой модели социальной политики, на наш взгляд, необходимо со всем вниманием отнестись к усилению самостоятельности региональной власти в решении вопросов социальной политики. Это связано с тем, что нереально решить проблемы какого-нибудь местного сообщества из центра. Развитие человеческого капитала не должно оставаться прерогативой исключительно государства. На рынке социальных услуг должны быть представлены частные и некоммерческие структуры.

Одновременно с созданием условий для реализации новой модели социальной политики необходимо проводить структурную модернизацию экономики. Российская экономика сегодня остро нуждается в новой модели роста, основанной на эффективном использовании всех ресурсов труда и капитала. Новая экономическая политика должна отойти от стимулирования спроса и сделать основным вектором развития стимулирование предложения.

Ключевыми условиями для обеспечения новой модели экономической политики могут стать некоторые основные шаги, которые заключаются в следующих мерах: увеличении полномочий для регионов, повышении эффективности государственного управления, стимулировании развития человеческого капитала, прогрессивной и современной организации окружающей среды, ослабления силового давления на бизнес и создания атмосферы доверия между государством и бизнесом, активизации государственно-частного партнерства и деятельности профессиональных сообществ, обеспечения безопасности жизни, неприкосновенности собственности, эффективности судебной системы и доверия к ней.

Как представляется, в сегодняшних условиях нестабильных мировых цен на основные экспортные сырьевые российские товары, необходимо проводить осторожную и взвешен-

ную экономическую политику, чтобы защитить бюджет от колебаний внешней конъюнктуры сырьевых рынков. Расходы бюджета должны быть максимально эффективными. В связи с

политической и экономической неопределенностью, полезно вместе с основным годовым бюджетом иметь еще в качестве запасного варианта «бюджет чрезвычайных обстоятельств», который при резком обострении ситуации в экономике мог бы сразу предложить готовые варианты бюджетных действий, чтобы не тратить драгоценное время на обсуждение и разработку нового годового бюджета.

Вместе с тем необходимо принять курс на постепенное снижение инфляции. Это поможет обеспечить стабильность в экономике.

Важное условие – выработка в ходе широкого обсуждения реальных принципов федерализма, увеличить налоговую базу для регионов за счет уменьшения налогов федеральных, чтобы регионы были заинтересованы в повышении собираемости налогов. Это даст возможность регионам конкурировать и улучшать условия для инвестиций и предпринимательства.

Сегодня в связи с санкционной политикой сложились благоприятные условия для развития импортозамещения и для развития российского товаропроизводителя. Причем российские товары должны быть такого качества, чтобы иметь возможность не только удовлетворять внутренний спрос, но и конкурировать на мировом рынке. Но это развитие может произойти только с помощью инвестиций, поэтому создание благоприятного

внутреннего инвестиционного климата – одно из важнейших условий для реализации новой экономической политики.

Также важное условие – создание конкурентной среды. Антимонопольные органы должны перестать концентриро-

ваться на контроле успешных представителей малого и среднего бизнеса, а сосредоточиться на крупных компаниях, которые используют в своей деятельности административный ресурс.

Еще одно условие – повышать эффективность институтов социального государства. Это особенно необходимо в сегодняшних условиях, когда требуется заложить основные принципы современного постиндустриального государства и затем их развивать.

Также важно отметить вопросы по реформированию рынка труда и повышению территориальной мобильности рабочей силы. Требуется повысить гибкость нашего трудового законодательства и ввести новые формы занятости в связи с тем, что появились особенности производства, вызванные стремительно вошедшими в нашу жизнь информационными технологиями. Также необходимо усилить меры по поддержанию межрегиональной мобильности рабочей силы к точкам роста. Россия имеет огромную территорию, но плотность населения в регионах очень отличается. Важно привлекать квалифицированную рабочую силу туда, где экономика и производство остро в ней нуждается. Для этого необходимо сделать доступными социальные услуги (в первую очередь – медицинское страхование) по месту фактического нахождения и места работы.

Важно предпринимать усилия по поиску Россией своих ниш в мировом разделении труда, чтобы использовать шансы для встраивания российского производства в международные технологические цепочки. Это даст стимул для развития несырьевого экспорта. В этом контексте становятся особенно актуальными, несмотря на все геополитические сложности, все виды и формы партнерства со странами Евразийского экономического сообщества, БРИКС, ЕС.

И еще одно очень важное

условие обеспечения новой модели социальной политики и экономического роста страны – это факторы, обеспечивающие безопасность жизни и собственности, качество работы правоохранительных органов, эффективность судебной системы, качество и результативность государственного управления. На качество работы этих институтов власти и обществу необходимо обращать пристальное внимание.

Литература

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ // Правовая система «КонсультантПлюс»
2. Аверин, А.Н. Социально ориентированные некоммерческие организации / Социально-экономические и правовые проблемы повышения активности российской экономики. Межвузовский сборник научных статей. М.: университетская книга. – 2014
3. Ахинов Г.А., Калашников С.В. Социальная Политика. Теория и практика. – М. Инфра-М, 2015
4. Бабич А.М. Социальная политика в современной России: анализ, оценки, взгляд в будущее: Коллективная монография / Под общ. ред. Н.А. Волгина. / Бабич А.М., Волгин Н.А. // Москва. 2011
5. «Государство не вписывается в «Стратегию-2030», газета «Коммерсант», 19.09.2015, <http://www.kommersant.ru/doc/2814273>
6. Кувшинова О., Лютова М., «Стратегия для России», газета «Ведомости», 21.07.2015, <http://www.vedomosti.ru/>
7. Российская Экономика в 2014 г. Тенденции и перспективы. (Вып.36)/Мау В.А. и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл.ред.), Радыгина А.Д. Институт экономической политики им. Е.Т.Гайдара. – Москва, 2015
8. Стенограмма «Открытой трибуны» Председателя Государственной Думы РФ С.Е.На-

рышкина на тему: «Российская экономика: уроки кризиса и приоритеты развития». Здание ГД РФ, 14 марта 2016 г.

9. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013

10. Социальная политика в России: долгосрочные тенденции и изменения последних лет. Доклад / отв. ред. Я. И. Кузьминов, Л. Н. Овcharова, Л. И. Якобсон; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015

The analysis of the main conditions of ensuring development of new model of the state social policy in the Russian Federation

Michovich P.
RANEPA

The article analyzes the problem of creating conditions for sustainable development of the new model of the Russian Federation social policy in the current crisis conditions, given the need to transition to an innovative model of economy. The basic perspective directions of development of a new model of social policy, the idea underlying the new «Strategy 2030», describes the

main points of focus for implementation of a new model of social policy. Substantiates the conditions under which the new strategy will be successful - is a clear definition of objectives, the restoration of macroeconomic stability, deregulation of business, reducing the non-market sector, the weakening of the power of pressure on business and excessive control. The basic priorities of the Strategy -2030, namely - is to ensure the highest possible rate of balanced growth in the long term. Is considered as one of the key conditions for the development of new social policies need to harmonize its policies with the development of the regions, should be made??the government balance of opinion and the regional elites, should be taken into account plans and regional interests.

Listed as one of the key success factors of the new social policy emphasis on independent activities of communities and contribute to their development. It is also an important condition for the successful implementation of a new social policy in the Russian Federation is working to increase the tax base for the regions by reducing federal taxes to the regions were interested in improving tax collection. This will enable the region to compete and improve conditions for investment and business.

Keywords: social policy, a new model of state social policy, terms of social development.

References

1. About strategic planning in the Russian Federation: The federal law of June 28, 2014 No. 172-FZ//the System of law ConsultantPlus
2. Averin, A.N. Socially oriented non-profit organizations / Social and economic and legal problems of increase in activity of the Russian

economy. Interuniversity collection of scientific articles. M.: university book. — 2014

3. Akhinov G. A., Kalashnikov S. V. Social policy. Theory and practice. — M. Infra-M, 2015
4. Babich A. M. Social policy in modern Russia: analysis, estimates, prospect: The collective monograph / Under a general edition of N. A. Volgin. / Babich A. M., Volgin N. A.//Moscow. 2011
5. «The state doesn't fit into «Strategy-2030», the Kommersant newspaper, 19.09.2015, <http://www.kommersant.ru/doc/2814273>
6. Kuvshinova O., Lyutov M., «Strategy for Russia», Vedomosti newspaper, 21.07.2015, <http://www.vedomosti.ru/>
7. The Russian economy in 2014. Tendencies and prospects. (Issue 36/Mau of VA, etc.; under the editorship of Sinelnikov-Murylev S. G. (гл.ред.), Radygina A. D. Institut of economic policy of E. T. Gaidar. - Moscow, 2015
8. The shorthand report of «An open tribune» of the Chairman of the State Duma of the Russian Federation S. E. Naryshkin on a subject: «Russian economy: lessons of crisis and priorities of development». Building of the State Duma of the Russian Federation, on March 14, 2016.
9. Strategy-2020: New model of growth — new social policy. The final report on results of expert work on urgent problems of social and economic strategy of Russia for the period till 2020. Book 1; under научн. edition of V. A. Mau, Ya I. Kuzminov. — M.: Publishing house «Case» of a RANEPA, 2013
10. Social policy in Russia: long-term trends and changes of the last years. Report / отв. edition Ya I. Kuzminov, L. N. Ovcharova, L. I. Jacobson; National. исслед. ун-т Higher School of Economics. — M.: Prod. house of Higher School of Economics, 2015

Проблемы и перспективы создания территорий опережающего социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе

Халова Гюльнар Османовна, д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и энергетической политики РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина
Копылова Анастасия Сергеевна, магистрант факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина
Савина Анна Александровна, соискатель ученой степени факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

На сегодняшний день в РФ действуют около 150 различных территориальных инновационных систем, таких как наукограды, кластеры, технопарки, свободные экономические зоны (СЭЗ) и другие. Вместе с тем, многие из них работают недостаточно эффективно. В связи с чем, учитывая уже существующий в нашей стране опыт по созданию инновационных территориальных образований, а также значимость перехода экономики от сырьевой модели к высокотехнологичной, в РФ в декабре 2014 года был принят закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации». В течение первых трех лет указанный закон будет применяться на территории Дальневосточного федерального округа (ДВФО), а по истечении этого периода – на территориях остальных субъектов Российской Федерации. В статье анализируется потенциал ДВФО, выявляются проблемы региона. Очевидно, для ускорения развития ДВФО необходимы радикальные меры, которые должны привести не только к улучшению демографической и социально-экономической ситуации в ДВФО, но и повысить социально-экономический потенциал как региона, так и всей страны. В статье показано, что создание ТОР в ДВФО приведет к модернизации инфраструктуры региона, росту количества рабочих мест и значительному повышению заработной платы на предприятиях региона, обеспечит создание необходимых транспортных и жилищных условий. Для подготовки высококвалифицированных кадров будут созданы новые высшие и средние специальные учебные заведения. Благодаря уникальному географическому положению ТОР в ДВФО будут способствовать укреплению внешнеторговых связей России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Авторы считают, что Дальний Восток в скором времени может стать одним из центров мирового экономического развития. Ключевые слова: территория продвижения социально-экономического развития, свободные экономические зоны, наукограды, технопарки, Дальний Восток, Дальневосточный федеральный округ, производственные мощности, высокотехнологичной продукции, внешнеэкономических связей.

В современных условиях создание территорий опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации является актуальнейшей задачей. Идея создания территорий с особым режимом хозяйственной деятельности не нова, в истории Российской Федерации существует несколько примеров государственного развития территорий благодаря инновационным образованиям. Так ранее создавались наукограды, свободные экономические зоны (СЭЗ), особые экономические зоны (ОЭЗ), технопарки и т.п. В настоящее время в стране насчитывается более 70 городов – наукоградов, 45 кластеров и технопарков, 33 СЭЗ и других территориальных инновационных систем. Однако, большая часть из них работает пока недостаточно эффективно.

Учитывая уже существующий у России опыт по созданию инновационных территориальных образований, а также значимость перехода экономики на новую ступень развития, президентом РФ В.В. Путиным в декабре 2014 года был подписан Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации» (далее – ТОР). В течение первых трех лет указанный законопроект будет применяться на территориях Дальневосточного федерального округа, а по истечении этого периода - на территориях остальных субъектов Российской Федерации. Закон гласит, что подобные территории будут представлять собой специальные площадки экономического развития, призванные способствовать реализации высокотехнологичных проектов в различных отраслях промышленности за счет налогового режима и прочих преимуществ, ориентированных в том числе и на экспорт. При создании ТОР учитывался международный опыт и уроки функционирования инновационных территорий различного типа в более, чем 100 странах мира.

Дальневосточный федеральный округ – это уникальные территории, где представлены различные виды промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг

Регион чрезвычайно богат сырьевыми ресурсами, особенно углеводородными, рудами цветных металлов. В данном регионе добывается 98% российских алмазов, 80% олова, 90% борного сырья, 50% золота, 14% вольфрама.

На Дальнем Востоке находится 1/3 всех угольных запасов страны, однако, следует отметить, что хотя количество ресурсов и велико, практически все они находятся в труднодоступных и малоизученных районах.

На данной территории велики запасы углеводородов. По данным Федеральной службы государственной статистики на 36% территории России сосредоточено свыше 107 месторождений углеводородов. Начальные суммарные ресурсы (далее – НСР) нефти составляют порядка 9% от общероссийских, НСР газа – свыше 11%¹.

Вместе с тем, несмотря на весомый энергетический потенциал наблюдается хроническое отставание производственной инфраструктуры в регионе, и прежде всего в отраслях транспорта и энергетики существует высокий уровень зависимости от импорта оборудования и технологических услуг, что оказывает негативное влияние на социально-экономическое развитие ДВФО и усложняет без того тяжелое положение в отраслях специализации. Степень

износа энергетического оборудования ряде субъектов округа превышает 70%². Предполагается, что решить все вышеперечисленные проблемы позволит реализация закона «О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации».

По данным Министерства РФ по развитию Дальнего Востока, на сегодняшний день отобрано 13 территорий опережающего развития (табл. 1).

Согласно ФЗ № 473-ФЗ, на ТОР будут действовать особые правовые режимы для развития бизнеса. В частности, предусматриваются льготные ставки арендной платы, налоговые льготы, особый режим государственного и муниципального контроля, применение таможенной процедуры – свободной таможенной зоны. Налоговые льготы для инвесторов налог на прибыль не более 13,5%, налог на имущество 0%, земельный налог 0%, транспортный налог 0%, страховые взносы 14%, период функционирования льгот 49 лет, он не может быть продлён³. Компактность территорий ТОСЭР предполагает их большую эффективность функционирования. Также следует отметить вступление «12» октября 2015 года в силу закона «О Свободном порте Владивосток», направленный на расширение трансграничной торговли и развитие транспортной инфраструктуры в регионе. На сегодняшний день существует пять портов на востоке страны, предлагающие льготные условия ведения бизнеса и минимальное административное сопровождение. Кроме этого, в рамках развития территорий Дальнего Востока предусмотрено предоставление земельных участков.

По оценкам специалистов, земельный фонд Дальневосточного федерального округа превышает 6 млн. гектар, из которых в пользовании физических и юридических лиц находится лишь чуть более 2 млн. гектар. При этом стоит отметить, что пригодных для проживания

Таблица 1
Территории опережающего развития на Дальнем Востоке, утверждённые Подкомиссией
Источник: <http://minvostokrazvitiya.ru/>

Наименование ТОР	Общая площадь, Га	Специализация
ТОР "Хабаровск"	716,4	С/х, ТЛК, металлургия, промышленность
ТОР "Надежденская"	806,7	Промышленность, ТЛК
ТОР "Комсомольск"	210	Промышленность, с/х
ТОР "Белогорск"	702,3	С/х, промышленность
ТОР "Михайловский"	3885	Сельскохозяйственная
ТОР "Беринговский"	5960	Портовая д-ть, добыча ПИ, ТЛК
ТОР "Приамурская"	1252,5	Промышленность, ТЛК
ТОР "Камчатка"	4242,7	Портовая д-ть, промышленность, авиагрузоперевозки, металлургия, туризм
ТОР " ИП "Кангалассы"	83	Промышленность
ТОР "Горный Воздух"	22,9	Туристско-рекреационная, с/х, животноводство
ТОР "Южная"	345,3	С/х, животноводство
ТОР "Большой Камень"	324,1	Судостроительная
ТОР "Амуро-Хинганская"	520	Переработка древесины, добыча графитовой руды
ИТОГО	19070,9	

и ведения хозяйственной деятельности являются более чем 147 млн. гектар земли.

В апреле 2016 года Государственная Дума Российской Федерации приняла закон «О дальневосточном гектаре». А с 1 июня 2016 года федеральный закон официально вступил в силу.

Основной целью создания ТОСЭР в ближайшие годы является стимулирование инновационного развития Дальневосточного федерального округа, что в свою очередь окажет существенное влияние на ускорение инновационного развития экономики Российской Федерации. Целями создания территорий опережающего развития на Дальнем Востоке являются:

1. Создание условий ускоренного развития субъектов РФ;
2. Создание новых рабочих мест;
3. Привлечение отечественных и зарубежных инвестиций;
4. Создание конкурентоспособного инвестиционного климата;
5. Рост малого и среднего предпринимательства;
6. Привлечение зарубежных технологий и специалистов.

Управление территориями осуществляют наблюдательный совет, уполномоченный федеральный орган исполнительной власти и управляющая компания. Финансовое обеспечение размещения объектов инфраструктуры территории осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования. Средства федерального бюджета могут направляться на предоставление субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам, привлеченным инвесторами на строительство объектов инфраструктуры в размере действующей ставки рефинансирования, а также на использование механизмов проектного финансирования. Финансовые обязательства бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований могут исполняться путем внесения денежных средств в уставный капитал дочернего общества управляющей компании, передачи в собственность управляющей компании движимого, недвижимого имущества и с применением иных способов, предусмотренных законодательством.

К сентябрю 2016 года поступило 140 официальных заявок от инвесторов на реализацию инвестпроектов в ТОР. Общая сумма инвестиций составляет порядка 467, 516 млрд руб.⁴ Важно отметить, что финансирование будет происходить как за счет краевых средств, так и за счет инвестиций федерального бюджета. Частное финансирование будет осуществляться отечественными и иностранными компаниями. Реализация ТОР на Дальнем Востоке позволит создать более 27,2 тысяч новых рабочих мест. На данный момент в рамках ТОР уже действуют 4 предприятия, 20 предприятий находятся на стадии строительно-монтажных работ.

Для формирования особого правового режима осуществления предпринимательской деятельности ТОСЭР планируется особый режим землепользования; установление льготных ставок арендной платы; налоговые льготы и льготы по страховым платежам; особый режим государственного контроля (надзора), а также муниципального контроля; льготное подключение к объектам объектов инфраструктуры ТОСЭР; предоставление государственных услуг на ТОСЭР; применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны; применение технических и санитарных регламентов наиболее развитых стран ОЭСР; возможность в ускоренном и льготном порядке привлекать к трудовой деятельности в ТОСЭР квалифицированный иностранный персонал. Резидентами территории опережающего социально-экономического развития могут выступать индивидуальные предприниматели, юридические лица (являющиеся коммерческими организациями), государственная регистрация которых осуществлена на соответствующей территории, заключившие соглашение об осуществлении деятельности и включенные в реестр резидентов территории опережающего развития. Резиденты ТОСЭР не вправе иметь обособленные подразделения

вне территории опережающего развития. Минимальный объем капитальных вложений резидентов территории в осуществление соответствующих видов экономической деятельности составляет 500 000 руб. Перечень видов экономической деятельности, при осуществлении которых действует особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, является закрытым и утверждается в решении Правительства РФ о создании каждой территории. Самый доступный путь вхождения в число резидентов ТОСЭР - предложение инвестиционного проекта высокой степени проработки. Для этого необходимо подать заявку в АО «Корпорация развития Дальнего Востока» на заключение соглашения об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития. Резидент территории опережающего социально-экономического развития получает целый ряд существенных преимуществ. При этом даже если субъекты малого бизнеса по каким-то обстоятельствам не смогут стать резидентами ТОСЭР, то вполне смогут быть вовлечены в проект опосредованно. Очевидно, что стратегическое значение усиления восточных территорий для России заключается в предоставлении дополнительных рычагов внешней политики. Таким образом, идея формирования территории опережающего развития - это инновационное направление территориального развития. Создание территории опережающего развития предусматривает обеспечение конкурентных условий инвестирования с концентрацией различных ресурсов, предоставление льготного режима деятельности инвесторам.

Особое внимание следует обратить на колоссальный научно-исследовательский потенциал Дальнего Востока, который может способствовать развитию множества высокотехнологичных отраслей, но он слабо используется.

Производство высокотехнологичной, наукоёмкой продукции в ТОР с возможностью ее дальнейшей реализации как на внутреннем, так внешнем рынках позволит повысить уровень конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке, а как результат, приведет к ускорению темпов инновационного развития экономики всей России.

Каждая территория опережающего развития направлена на модернизацию определенной отрасли промышленности. В рамках ТОР предполагается повышение уровня развития металлургии, авиационной промышленности, агропромышленности и других отраслей. Совместно с Китайско-Сингапурской компанией планируется строительство завода по производству битумных материалов. На территории ТОР будут созданы заводы по переработке сои и древесины. Кроме этого, в рамках ТОР «Белогорск» открылся клинкерный завод, а также планируется строительство нефтеперерабатывающих заводов не только в ТОР «Белогорск», но и ТОР «ИП «Кангалассы» и ТОР «Надежденская». В рамках сотрудничества с нашими китайскими партнерами «26» апреля 2016 года было подписано акционерное соглашение о создании «Фонда агропромышленного развития». На всех этапах 90% капитала будет формироваться за счет КНР, 10% - российской стороной. В начале июля Фонд приступит к своей работе. Согласно соглашению, распределение рабочих мест будет происходить по принципу: 80% для российских граждан, 20% - для иностранных специалистов.

Китайская компания Laoken Medical Technology планирует создать в Приморском крае медицинский кластер в рамках ТОР «Надежденская».

В целом китайские инвестиции, привлеченные для развития ТОР на Дальнем Востоке, за прошедший год составили более 16% всех инвестиций.

Особое место в рамках развития территорий Дальневосточного округа занимает рос-

сийско-японское сотрудничество. При активном участии обеих сторон ведётся разработка финансовой модели проекта энергомоста Россия-Япония. Япония заинтересована в расширении взаимодействия с российскими компаниями в сфере энергетики. Одними из наиболее перспективных направлений сотрудничества сегодня является партнёрство в сферах электроэнергетики, энергоэффективности и ВИЭ. В дополнение к этому, в рамках ВЭФ был подписан меморандум о взаимопонимании между японской компанией Mitsui & Co, Японский Банк Международного Сотрудничества (JBIC) и «РусГидро», который призван закрепить заинтересованность японской стороны в приобретении 4,88% казначейских акций «РусГидро» на сумму порядка 21,7 млрд. руб., а также планы на дальнейшее сотрудничество в совместных проектах.

В целом следует отметить существование нескольких наиболее значимых направлений российско-японского сотрудничества:

1. Добыча и экспорт полезных ископаемых;

По данным на 2015 год экспорт российских полезных ископаемых в Японию составил порядка 82% в общей структуре поставок. В качестве примера следует отметить растущий экспорт угля, который составил порядка 16 млн. тонн. Данный факт позволяет России занимать третье место по поставкам угля в Японию после Австралии и Индонезии.

2. Развитие сельского хозяйства на Дальнем Востоке;

3. Модернизация портов и аэропортов;

4. Модернизация городской инфраструктуры.

Следует отметить, что последние три пункта являются ярким примером стремительно растущего интереса со стороны японского бизнеса в области развития территорий Дальнего Востока и укрепления экономических отношений между странами в целом.

Однако, несмотря на благоприятные перспективы реализации ТОР в Дальневосточном федеральном округе, не стоит забывать о существовании достаточно значимых негативных факторов. Учитывая, что на сегодняшний день значительная часть ТОР находятся в стадии разработки, внутренние риски связаны, в первую очередь, с федеральным законом. На наш взгляд, наиболее важным, среди прочего, можно считать Положения затрагивающие процесс управления данных территорий. Так, согласно закону, управленческим аспектом ТОР будет заниматься компания со 100% государственным капиталом, а также предусмотрено создание специального уполномоченного органа, отвечающего за выдачу разрешений. Всё это представляет собой монополизацию власти и ее сосредоточение на федеральном уровне.

Кроме это, не стоит забывать о достаточно высоких энерготарифах на территории Дальнего Востока. На сегодняшний день, в различных районах ДВФО энерготарифы превышают среднероссийский уровень на величину от 5 до 65%. Данный фактор оказывает одно из ключевых значений, создавая неблагоприятные условия не только для проживания населения, но и для ведения бизнеса в регионе. В соответствии с этим, целесообразно разработать механизмы, позволяющие снизить тарифы на Дальнем Востоке и приблизить их к среднероссийскому уровню. При этом, очевидно, что реализация подобных механизмов по снижению уровня энерготарифов в регионе не должна привести к значительному увеличению тарифа для конечных потребителей в остальной части Российской Федерации.

Помимо достаточно значимого вопроса, связанного с высоким уровнем энерготарифов в регионе, существует также более серьезная проблема, требующая особого внимания и оказывающая весомое влияние

на развитие бизнеса в регионе – проблема энергообеспечения в целом. Предприятия в некоторых районах Дальнего Востока, в частности в Приморье, вынуждены отапливать помещения с помощью угля, дизельного топлива и других материалов. Несмотря на то, что Программа газификации районов Дальнего Востока существует, у резидентов и инвесторов нет четкого представления, в какие сроки она будет реализована. Это является одним из значимых факторов, снижающих инвестиционную привлекательность как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов.

Создание ТОР нацелено на инновационное развитие территорий Дальнего Востока, что в свою очередь предполагает диверсификацию производства в регионе и повешение уровня импортозамещения. Однако некоторые резиденты ТОР, в частности руководство нефтехимических предприятия утверждают, что оборудование, приобретаемое за пределами РФ, в частности китайское и японское, является финансово более выгодным, так как нет необходимости тратить значительные средства на его транспортировку. Все это может негативно повлиять на повышение уровня импортозамещения в России, так как приобретение и транспортировка оборудования для нефтехимической промышленности из стран Азиатско-Тихоокеанского региона является более экономичной и привлекательной для предприятий, нежели из Европейской части России.

Кроме этого, одним из наиболее значимых рисков является отсутствие стабильных платформ для реализации готовой продукции. В связи с чем, многие зарубежные инвесторы высказывают сегодня свои сомнения относительно инвестирования в развитие Дальнего Востока, где одним из главных факторов выделяют низкую численность населения региона. Так, в Дальневосточном федеральном округе нет ни одного горо-

да, где население составляло бы более 1 млн. человек (население Дальнего Востока не превышает 6,3 млн. человек). Ситуацию также усугубляет тот факт, что соседние регионы не обладают достаточно большими рынками, готовыми потреблять значительную часть продукции, производимой в рамках ТОР.

Следует обратить внимание, что Россия нацелена в первую очередь на экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона высокотехнологичной продукции, создаваемой на территории Дальнего Востока. Однако, нельзя не отметить тот факт, что в Азии достаточно жесткая конкуренция, и очевидно, что российским товарам будет действительно сложно конкурировать. Поэтому предприятия, создаваемые в рамках ТОР, должны быть направлены не только на то, чтобы производить высокотехнологичную продукцию внутри страны и осваивать внешние рынки, но и на то, чтобы товары, которые будут производиться, были бы конкурентоспособны.

В целом следует отметить, что Сибирь и Дальний Восток стали национальными приоритетами XXI века, требующие применения особых мер, способных переломить негативные тенденции и повысить их социально-экономический потенциал. Другими словами, ТОР должно стать своеобразным рычагом для их развития. Благодаря уникальному географическому положению ДВФО, ТОР станут своеобразной точкой входа для иностранных технологий и инвестиций, а также будут способствовать укреплению внешнеэкономических связей России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии.

Дальний Восток находится в центре нового мирового очага экономического развития. Очевидно, для ускорения развития ДВФО необходимы радикальные меры, которые должны привести не только к улучшению демографической и социально-экономической ситуации, но и

повысить экономический потенциал как региона, так и всей страны. Создание ТОР в ДВФО приведет к развитию и модернизации инфраструктуры региона, обеспечит создание необходимых транспортных и жилищных условий. Предполагается рост количества рабочих мест в пять раз и значительное повышение заработной платы на предприятиях региона. Для подготовки высококвалифицированных кадров будут созданы новые высшие и средние специальные учебные заведения. Благодаря уникальному географическому положению ТОР в ДФО будут способствовать укреплению внешнеэкономических связей России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. В результате импульс в развитии получат высокотехнологичные отрасли.

Ссылки:

- 1 <http://www.gks.ru/>
- 2 <http://minvostokrazvitia.ru/>
- 3 <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession>
- 4 <http://minvostokrazvitia.ru/>

Литература

1. «Дальневосточный гектар: как получить бесплатную землю» от 01 сентября 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/experts/01/09/2015/562949996920249.shtml>
2. «На ВЭФ представят проект энергомоста Россия-Япония» от 13 июля 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primpress.ru/index.php?cont=article&id=3654>
3. «Подписано акционерное соглашение о создании Российско-Китайского фонда агропромышленного развития на Дальнем Востоке (РКФАР)» от 26 апреля 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4218
4. «Энерготарифы для Дальнего Востока будут выравнены до среднероссийского уровня за 2-3 года» от 16 марта 2016 г.

[Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4091&phrase_id=29676

5. Букреев А.М. Стратегия опережающего развития региона: опыт разработки и механизмы реализации стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года [Электронный ресурс] / А.М. Букреев, И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский, В.Н. Эйтингон. <http://innclub.info/wp-content/uploads/2012/09/Букреев-Рисин-Трещевский-Эйтингон.doc>. - Загл. С экрана (дата обращения: 12.09.2014).

6. Доклад рабочей группы по присоединению РФ к ВТО (WT/ACC/RUS/70) - основной текст. URL: [https://www.hse.ru/data/2012/04/05/1251252953/WTMIN112%20\(rus\).doc](https://www.hse.ru/data/2012/04/05/1251252953/WTMIN112%20(rus).doc)

7. Кешишева Н.Г. Территория инновационного развития: зарубежный опыт и Российская практика. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2012. № 1. С. 15-21.

8. Кутинова В.Н., Лазарев Г.И., Латкин А.П. Инвестиционный климат Дальнего Востока как ключевой фактор успешной модернизации региональных производств // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2011. - № 1. - С. 160-169

9. Латкин А.П. Российский Дальний Восток: ретроспектива и перспектива социально-экономического развития // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2012. - № 3. - С. 120-128.

10. Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. Официальный сайт <http://minvostokrazvitia.ru/>

11. Министерство экономического развития РФ. Официальный сайт <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession>

12. Неучева М.Ю. Зарубежный опыт функционирования особых экономических зон/ Неучева М.Ю.// Проблемы современной экономики.// [Электронный ресурс]. - <http://cyberleninka.ru>

13. Особые экономические зоны. URL: <https://www.hse.ru/org/hse/tradepol/themes2>

14. О проекте федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока». URL: <http://government.ru/info/11228/>

15. О свободном порте Владивосток: федер. закон Рос. Федерации от 13 июля 2015 г. № 212-ФЗ ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации от 3 июля 2015 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 8 июля 2015 г.// Официальный интернет-портал правовой информации. – 2015. – 13 июля.

16. О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 декабря 2014 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25 декабря 2014 г.// Официальный интернет-портал правовой информации. – 2014. – 29 декабря.

17. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока». URL: https://rg.ru/pril/article/94/81/91/Poiasnitelnai_za_piska_k_tekstu_proekta.doc

18. Смирнов, С. Система опережающих индикаторов для России // Вопрос экономики. - 2001. - №3. - С. 23 - 42.

19. Технопарки, экономика, бизнес. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://technopark.al.ru/tpark/tpark.htm/>.

20. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт <http://www.gks.ru/>

Problems and prospects of the territories ahead of social and economic development in the Far east

Khalova G.O., Kopylova A.S., Savina A.A.

Russian State University oil and gas named by I. M. Gubkin

Today in Russia there are about 150 different territorial systems of innovation, such as science cities, clusters, industrial parks, free economic zones (FEZ) and others. However, many of them do not work effectively. In this connection, given the existing in our country experience to create innovative territorial entities, as well as the importance of the transition of the economy from a resource model to a high-tech, in the Russian Federation in December 2014 it adopted a law № 473-FZ «On the territories of advancing socio-economic development Russian Federation». In the Act for the first three years will be used in the Far Eastern Federal District (FEFD), and after this period - in the rest of the Russian Federation. The article analyzes the potential FEFD identified problems of the region. Obviously, to accelerate the development of FEFD required drastic measures, which should lead not only to improve the demographic and socio-economic situation in the Far Eastern Federal District, but also enhance the socio-economic potential of both the region and the whole country. The article shows that the creation of territories of advanced development (TAD) in the FEFD will lead to the modernization of the region's infrastructure, ensure the creation of the necessary transport and housing, increase the number of jobs and a significant increase in wages at the enterprises of the region. New higher and secondary special educational institutions will be created for the training of qualified personnel. Due to its unique geographical location at the top of FEFD will strengthen trade relations between Russia and the countries of Eastern and South-East Asia As a result of the momentum in the development of high-tech industries get. The authors believe that the Far East, may soon become one of the centers of world economic development.

Keywords: territory advancing social and economic development, free economic zones, science cities, technology parks, the Far East, Far Eastern Federal District, production capacity, high-tech products, foreign economic relations.

References

1. "Far hectare How to get free land" from September 1, 2015 [electronic resource]. Access: <http://>

realty.rbc.ru/experts/01/09/2015/562949996920249.shtml

- "energy bridge project at the WEF will present Russia-Japan" on July 13, 2016 [electronic resource]. Access: <http://primpress.ru/index.php?cont=article&id=3654>
- "signed a shareholder agreement on the establishment of the Russian-Chinese fund agricultural development in the Far East (RKFAR)" dated April 26, 2016 [electronic resource]. Access: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4218
- "energy tariffs for the Far East will be aligned to the average level in 2-3 years" from March 16, 2016 [electronic resource]. Access: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4091&sphrase_id=29676
- Boukreev AM The strategy of advancing the region's development: experience in developing strategies and mechanisms for the implementation of socio-economic development of the Voronezh region for the period up to 2020 [Electronic resource] / AM Boukreev, IE Risin, VI Treshchevskiy, VN Eytynon. URL: <http://content.innclub.info/wp/uploads/2012/09/Boukreev-Risin-Treshchevskiy-Eytynon.doc>. - Caps. On the screen (reference date: 09.12.2014).
- Report of the working group on Russia's accession to the WTO (WT / ACC / RUS / 70) - the main text. URL: [https://www.hse.ru/data/2012/04/05/1251252953/WTMIN112%20\(rus\).doc](https://www.hse.ru/data/2012/04/05/1251252953/WTMIN112%20(rus).doc)
- Keshishev NG innovative development of territories: foreign experience and the Russian practice // the Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics. - 2012. - ? 1., S.15-21.
- Kutinova VN Lazarev GI Latkin AP Investment climate in the Far East as a key factor for successful modernization of regional industries // The area of ??new features. Journal of the Vladivostok State University of Economics and Service. - 2011. - ? 1. - pp 160-169
- Latkin AP The Russian Far East: retrospective and perspective of socio-economic development of the territory // new features. Journal of the Vladivostok State University of Economics and Service. - 2012. - ? 3. - S. 120-128.
- The Ministry of the Russian Federation on the development of the Far East. Official site <http://minvostokrazvitia.ru/>
- The Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Official site <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession>
- MY Neucheva Foreign experience of functioning of special economic zones / Neucheva M.Yu. // Problems of the modern economy [electronic resource]. - <http://cyberleninka.ru>
- Special Economic Zones. URL: <https://www.hse.ru/org/hse/tradepol/themes2>

14. The draft federal law "On Territories of advancing social and economic development and other measures of state support of the Far East." URL: <http://government.ru/info/11228/>
15. On the free port of Vladivostok fader. Ros law. 13 from the Federation in July 2015 ? 212-FZ: FZ adopted by the State. Duma Feder. Coll. Ros. From the Federation on July 3, 2015.: Approve. Federation Council Feder. Coll. Ros. 8 July 2015 Federation .// The official internet-portal of legal information. - 2015 - 13 July.
16. On the territory of advancing social and economic development of the Russian Federation: the fader. Ros law. On 29 December 2014 the Federation ?473-FZ adopted by the State. Duma Feder. Coll. Ros. Federation December 23, 2014.: Approve. Federation Council Feder. Coll. Ros. December 25, 2014 the Federation .// The official internet-portal of legal information. - 2014 - on 29 December.
17. The explanatory note to the draft federal law "On Territories of advancing social and economic development and other measures of state support of the Far East." URL: https://rg.ru/pril/article/94/81/91/Poiasnitelnaia_zapiska_k_tekstu_proekta.doc
18. Smirnov, S. System of leading indicators for the Russian economy // question. - 2001. - ?3. - S. 23 - 42.
19. Technology parks, economy, business. [Electronic resource]. URL Access: <http://technopark.al.ru/tpark/tpark.htm/>.
20. The Federal State Statistics Service. Official site <http://www.gks.ru/>

«Грязные деньги»: риски вовлечения банков в сомнительные схемы отмывания

Кузьменко Екатерина Борисовна, аспирант, Финансовый Университет при Правительстве РФ

«Грязные деньги»: риски вовлечения банков в сомнительные схемы отмывания

В данной статье были рассмотрены проблемы, связанные с незаконным выводом капитала, что такое «грязные» деньги, и каковы масштабы их распространения и «отмывания» в мире. Ключевой особенностью «грязных» денег является то, что это – почти исключительно наличные деньги в виде бумажных денежных знаков. «Отмывание» «грязных» денег осуществляется как с участием банков, так и без их участия. Риск вовлечения банка в сомнительные финансовые схемы, а также схемы легализации преступных доходов является новой категорией для российской банковской системы, в которой отсутствует опыт регулирования и управления подобными процессами, что придает вопросам разработки механизмов выявления, оценки и управления данным риском особую актуальность. Для сохранения деловой репутации, стабильной и непрерывной работы банкам во всем многообразии финансовых транзакций необходимо оперативно выявлять операции, имеющие признак сомнительных, т.е. направленных на легализацию преступных доходов, их обналичивание и вывод за пределы страны, финансирование терроризма. Банковское дело сегодня является той сферой деятельности, где степень разного рода рисков остается довольно высокой. Противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, является одной из приоритетных задач мирового сообщества на современном этапе развития, в статье также приведены примеры борьбы со схемами отмывания таких стран, США, Великобритания и Китай.

Ключевые слова: отмывание денег, противодействие легализации, незаконное предпринимательство, офшоры, перемещение капитала, служба внутреннего контроля, Росфинмониторинг, ФАТФ

Работа кредитно-финансовых учреждений зависит от макроэкономических показателей, уровня госрегулирования и качественного состава клиентской базы. Банки становятся объектом пристального внимания со стороны контролирующих органов в условиях противодействия теневой экономике, отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), уходу от уплаты налогов.

В рамках сотрудничества с ФАТФ¹ в стране были сформированы: антиотмывочное законодательство и органы мониторинга финансовых операций, отвечающие международным требованиям. Основой правового регулирования в этой сфере является федеральный закон № 115-ФЗ² «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также нормативно-правовые акты в области валютного и банковского контроля. Законом на кредитно-финансовые организации возлагается обязанность по выявлению сомнительных операций и представлению в надзорные органы информации о сделках, подлежащих особому контролю. Несоблюдение этих требований может стать основанием для применения регулятором мер нормативного воздействия, вплоть до отзыва банковской лицензии, в отношении провинившегося банка. Так, по официальным данным ЦБ РФ, в 2013 г. восемь кредитных организаций лишились лицензий за несоблюдение требований федерального закона № 115-ФЗ.

Идентификация клиентов банка

В целях оперативного контроля законности и экономико-правовой обоснованности финансовых сделок в банках функционирует система внутреннего контроля, позволяющая идентифицировать клиентов кредитных организаций, собирать и передавать уполномоченным органам информацию о проводимых ими транзакциях. Прием банком клиента на обслуживание предполагает прохождение процедуры идентификации в данной системе, т.е. установления достоверности предоставленных данных в соответствии с подтверждающими документами. В отношении физлица проверяется информация об имени, фамилии и отчестве, гражданстве, дате рождения, адресе проживания и регистрации, реквизитах удостоверяющих личность документов, индивидуальном номере налогоплательщика. В отношении организаций устанавливается достоверность фирменного наименования, ИНН, сведений о госрегистрации, фактического и юридического адреса. В ряде случаев для проведения идентификации банкам, помимо получения сведений о клиентах, необходимо получить информацию о выгодоприобретателях сделки и их бенефициарных владельцах (лицах, имеющих возможность контролировать действия клиента).

Законом установлены случаи, когда идентификация клиентов (физлиц) может не проводиться:

- при купле-продаже ими валюты, номинал которой в эквиваленте не превышает 15 тыс. руб.;
- при осуществлении платежей без открытия банковского счета на сумму не более 15 тыс. руб.

Черные списки клиентов

Помимо установления достоверных данных о клиентах, их представителях, выгодоприобретателях и бенефициарных владельцах, банки проверяют клиентов на причастность к экстремизму, терроризму и к легализации преступных доходов. Такая проверка проводится путем сверки информации о клиенте с данными Перечня террористов и экстремистов, опубликованного Росфинмониторингом, а также черными списками Банка России и других компетентных органов.

При появлении подозрений у банка относительно причастности клиентов (организаций и физлиц) к противоправным операциям в рамках закона о ПОД/ФТ банк вправе отказать клиенту в обслуживании, проведении транзакции, приостановить ее исполнение, затребовать дополнительные, подтверждающие целесообразность сделки, документы. А всю документально зафиксированную информацию о подобных клиентах и сделках банки обязаны передавать в Федеральную службу по финансовому мониторингу. При всем этом попадание организаций или лиц в черный список для банков является лишь поводом внимательнее присмотреться к тому или иному клиенту, а не выносить категоричный отказ в обслуживании.

В большей степени информация о клиентах и их включении в число сомнительных является рабочей и закрытой. Однако Росфинмониторингом рассматривается возможность формирования публичных межбанковских списков сомнительных клиентов, которые позволят повысить эффективность всей системы ПОД/ФТ и перейти от постреагирования к своевременному выявлению и предотвращению сомнительных сделок и, как следствие, сократить их числа.

Операции клиентов, подлежащие особому контролю

Статьей 6 закона № 115-ФЗ определен довольно широкий

перечень операций, проводимых с денежными средствами и другим имуществом клиентов, в отношении которых необходим особый банковский контроль. Основой включения операций в контролируемую группу является критерий стоимостной оценки транзакции и ее экономического характера. Так контролю подлежат:

- операции с денежными средствами и иным имуществом как в рублях, так и в валюте в сумме, равной (эквивалентной) либо превышающей 600 тыс. руб.;
- операции, обслуживающие сделки с недвижимостью стоимостью от 3 млн руб., подразумевающие переход права собственности на нее;
- операции некоммерческих организаций на сумму от 100 тыс. руб.;
- операции по счетам и аккредитивам организаций, имеющих стратегическое значение для безопасности страны, ее оборонно-промышленного комплекса, на сумму от 50 млн руб.

Также особому контролю подлежат операции по сделкам, участники которой (хотя бы один) признаны в установленном порядке причастными к экстремистской деятельности и терроризму, т.е. включены службой Росфинмониторинга в Перечень террористов и экстремистов. Сведения о перечисленных транзакциях банки направляют в Федеральную службу по финансовому мониторингу.

Сомнительные операции

Как следует из определения, данного Банком России, под сомнительными операциями понимаются сделки, имеющие запутанный и необычный характер, не несущие экономического смысла и исполнения правовых законных целей. Положениями ЦБ установлено отнесение к сомнительным операциям транзакций следующего вида:

- систематическое снятие клиентом банка (как физлицом, так и организацией) крупных сумм наличных денег, особен-

но если объем снятия превышает 80 % всего оборота по счету;

- регулярное поступление средств от третьих лиц на счета физлиц с последующим их обналичиванием, переводом на банковские (в т.ч. карточные) счета третьих лиц, покупка валюты и ценных бумаг;
- перевод резидентом крупных сумм (100 % аванса) в пользу нерезидентов по долгосрочным импортным договорам, договорам страхования и оказания услуг;
- переводы организациями-резидентами средств на счета, открытые в уполномоченных банках-нерезидентах за пределами страны;
- неправомерное возмещение НДС по экспортным операциям;
- операции с векселями.

При проведении операций подобного рода банки имеют право запросить дополнительные документы, подтверждающие законность сделки, ее экономическое обоснование и источники поступления средств на счета.

Таким образом, обслуживание клиентов банком связано с риском его вовлечения в проведение сомнительных операций, а отсутствие надлежащего уровня внутреннего контроля может грозить кредитной организации потерей репутации и отзывом банковской лицензии. Поэтому исполнение банками требований антиотмывочного законодательства является если не залогом, то предпосылкой их стабильного существования.

Знай своего клиента: как это выглядит в России³

Прогнозные оценки развития банковской сферы не сулят кризисных ситуаций системного характера. Однако есть угрозы, которые подрывают доверие к национальным банкам. В числе основных проблем - вовлеченность определенного количества российских банков в систематическое проведение сомнительных операций, направленных на обслуживание

интересов теневиков и криминалитета. В принципе, это более 200 банков, которые не попали в систему страхования и не заняты обслуживанием реальных процессов в российской экономике. Кроме того, мы видим противоправные действия ряда руководителей кредитных организаций по выводу активов банков, как правило, в период, предшествующий отзыву у них лицензий на осуществление банковской деятельности, рост числа посягательств при кредитовании, а также с использованием поддельных ценных бумаг, расчетных документов и пластиковых карт. В целях противодействия этим угрозам спланирован и реализуется комплекс различных мероприятий, обязательным условием которых является установление взаимодействия с различными институтами банковского сообщества. С апреля 2005 г. совместно с Банком России проводится целый ряд мероприятий, которые направлены на противодействие схемам незаконного вывода денежных средств из легального оборота путем их обналичивания. Интересы теневиков и криминалитета, возвращение сверхприбыли путем сокрытия доходов, осуществление незаконных экспортно-импортных операций, совершение, как правило, хищений средств бюджета генерируют и поддерживают высокий спрос на эти услуги. Растет число операций с обналичкой, хотя мы знаем, что рост реального сектора экономики несколько иной. Выведенные из государственного оборота, неконтролируемые, огромные наличные денежные массы (более \$8 трлн. в 2015 г.), превосходящие в разы бюджет страны, стимулируют инфляционные процессы, формируя повышенный спрос на недвижимость, землю, золотовалютные ценности. То есть оказывают влияние уже на макропроцессы в российской экономике. Не меньшую опасность представляет дальнейшее использование этих огромных не-

контролируемых сумм наличных средств. Как правило, они направляются на расширение теневой экономики, укрепление экономической базы организованной преступности, подпитку коррумпированного чиновника. В материалах ряда уголовных дел установлены факты использования таких денег на материальное и финансовое обеспечение террористических и экстремистских организаций. Возможность использования банковских технологий для совершения манипуляций с безналичными и наличными средствами в условиях встроенности отечественных банков в систему международных платежей может привести к тому, что Россия станет восприниматься «прачечной» сомнительных денег со всего мира. Не стоит удивляться, когда зарубежные партнеры для защиты своей банковской системы вводят ограничения на открытие корреспондентских отношений с российскими банками, имеющими сомнительную репутацию. Такие действия уже имели место как в прошлом году, так и в текущем, когда некоторые кредитные организации США отказались от сотрудничества с рядом наших банков. В результате отечественные банки не могут в полной мере удовлетворить требования клиентов. Наиболее перспективные клиенты вынуждены переходить на обслуживание в иностранные банки, что и происходит сегодня в России, в том числе с федеральной сетью западных банков. Известно, что более 20 из 50 крупнейших российских банков - это уже зарубежные кредитные организации. Вытеснение российских банков из сектора крупного кредитования заставит их расширять операции с мелкими клиентами. Это только часть угроз, которые несет деятельность инфраструктуры рынка обналичивания. В частности, в Москве пресечена незаконная банковская деятельность незарегистрированного дополнительного офиса Индустриального сбербанка, где

ежедневно обналичивались средства на сумму более 100 млн. руб. в день. И это не самые крупные операции. В указанном филиале Индустриального сбербанка, по поддельным документам открывались счета юридическим лицам, заказчикам обналичивания присваивались условные имена и выдавались пластиковые идентификационные карточки, при предъявлении которых клиенты получали наличные средства. Всего подобным способом только в данном банке незаконно было выведено в нелегальный оборот 13 млрд. руб. С учетом информации о фактических обстоятельствах проводимых банками сделок этой направленности, в 2015 по октябрь 2016 г. Банком России были отозваны у 191 кредитных организаций лицензии⁴ на осуществление банковской деятельности. Мониторинг ситуации показывает, что активные действия правоохранительных органов и Банка России в отношении московских кредитных организаций такой категории привели к перераспределению потоков безналичных средств, которые для обналичивания стали направляться в региональные банки или филиальную сеть крупных федеральных российских банков. В первую очередь, в Центральный, Приволжский и Уральский федеральные округа. Были приняты соответствующие меры, согласованные с Центральным банком, по организации мероприятий в российских регионах. В активную обработку взяты заказчики операций по выводу денежных средств из легального оборота. Преступники также стали использовать почтовую связь России. Это совершенно новая схема, где размер уплаты за обналичивание составляет менее процента - 0,5%. С помощью почтовых услуг обналичивают огромные суммы через физических лиц.

Противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, является одной из приоритетных задач миро-

вого сообщества на современном этапе развития. Объемы легализации преступных доходов в настоящее время, по подсчетам экспертов, составляют от 500 миллиардов до триллиона долларов США в год. Чтобы получить более четкое представление об указанных суммах, достаточно заметить, что 500 миллиардов долларов – это годовой оборот бизнеса во «всемирной паутине», или, например, 1 триллион долларов – это внешнеторговый оборот развивающейся бурными темпами экономики Китая в 2004 году. Размах указанного явления вызывает озабоченность мирового сообщества не только из-за уменьшения налоговых поступлений в связи с укрытием части доходов различными организациями и частными лицами, но и из-за того, что значительная доля скрытых доходов, по результатам проведенных исследований, являются доходами, полученными от незаконной деятельности (чаще всего, от торговли наркотиками, людьми и пр.) и поступает в распоряжение террористических группировок по всему миру. Поэтому многие государства, особенно это касается развитых стран мира, принимают меры, направленные на борьбу с легализацией преступных доходов. С развитием экономики совершенствуются не только правовые методы борьбы с экономической преступностью, но и появляются новые методы легализации преступных доходов: применяются все более сложные схемы с участием целой цепочки юридических лиц, созданных, как на территории одного, так и нескольких государств, разрабатываются все новые модели сокрытия доходов с использованием банковских продуктов, все новые виды деятельности вовлекаются в процесс отмыывания преступных доходов. Однако после анализа результатов борьбы с отмыыванием отдельных государств стало очевидным, что борьба будет более эффективна, если государства объединят свои

усилия, и в борьбу с этим получившим такое широкое развитие явлением вступят международные организации, способствующие разработке политики по борьбе с отмыыванием денег и финансированием терроризма. С этой целью в 1989 году была создана Международная организация по борьбе с отмыыванием преступных доходов (ФАТФ), членами которой в настоящий момент являются 31 страна, включая и Россию. Ежегодно ФАТФ составляет «черный» список государств, не принимающих «достаточных мер» для противодействия легализации преступных доходов. ФАТФ рекомендует «соблюдать особую осторожность» в отношениях с такими государствами, в том числе ограничивая деятельность банков-резидентов «неблагоприятных» стран путем, например, ограничения на открытие корреспондентских счетов. До недавнего времени Россия входила в число таких стран, но после посещения нашей страны представителями ФАТФ и анализа законодательной базы, а также мер, принимаемых руководством страны для усложнения процесса отмыывания денег, на очередном своем заседании ФАТФ приняла решение исключить РФ из «черного» списка, а позднее и принять ее в свои полноправные члены. Согласно процедурам, разработанным целевой группой разработки финансовых мер ФАТФ, для подтверждения политики борьбы с отмыыванием государства должно привести свое законодательство в соответствие с требованиями Сорока рекомендаций ФАТФ, разработанными в 1990 году с учетом внесенных в них изменений. Структурно Рекомендации делятся на следующие группы: А. Правовые системы, Б. Обеспечительные меры и конфискация, В. Меры, которые следует принять финансовым учреждениям и лицам определенных профессий в целях предотвращения отмыыванию денег и финансиро-

вания терроризма, С. Институциональные и прочие меры, необходимые в системах противодействия отмыыванию денег и финансированию терроризма, D. Международное сотрудничество. Рекомендации группы А касаются, в основном, законодательской деятельности органов власти, направленной на противодействие отмыыванию денег. Основным критерием соответствия законодательства страны международным нормам является отнесение любого способа отмыывания доходов к преступным деяниям. За подобные деяния должна быть предусмотрена как уголовная, так и гражданская и административная ответственность. Что касается РФ, то уголовная ответственность за легализацию (отмыывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем не была предусмотрена вплоть до принятия нового УК в 1996 году. Однако, наличие статьи в УК РФ оказалось недостаточным для эффективной борьбы с отмыыванием, поэтому законодательная база и по сей день продолжает пополняться новыми нормативными актами в этой области (о некоторых из них речь пойдет в блоке, касающемся борьбы с отмыыванием в нашей стране). Наибольший интерес представляют Рекомендации группы В, относящиеся к деятельности банков. Прежде всего, ФАТФ устанавливает общие принципы организации работы банковских учреждений. Так, по мнению, представителей ФАТФ, поскольку банки являются инструментом, который чаще всего используется при отмыывании преступных денег в силу своей доступности при проведении платежных операций, органам власти рекомендуется устанавливать жесткие процедуры регистрации банковских учреждений с обязательным получением соответствующей лицензии. Порядок регистрации и лицензирования подобных учреждений должен предусматривать «прозрач-

ность» их деятельности для того, чтобы обеспечить возможность постоянного контроля и мониторинга со стороны контролирующих органов. Надлежащая проверка клиентов заключается в идентификации и подтверждении личности не только самого клиента, но и бенефициара, а также в постоянном отслеживании деловых отношений (в т.ч. сделок) клиента. С целью идентификации бенефициара банку необходимо установить, в чью собственность перейдут денежные средства или имущество. Если бенефициаром является юридическое лицо, следует выяснить, кто является его учредителем, и не являются ли стороны такой сделки взаимозависимыми лицами. Особое внимание уделяется уделению разовым сделкам. Отдельная Рекомендация (6) посвящена регламентации работы банка с клиентами – политическими деятелями. Кроме обычных проверочных мер, в отношении таких клиентов рекомендуется более тщательно подходить к вопросу установления источника денежных средств и порядку накопления капитала. Банковским работникам следует получить разрешение у руководства банка на установление деловых отношений с политическими деятелями, а в случае такого установления – осуществлять постоянный мониторинг их деловых отношений. В целях накопления опыта и сбора информации банкам рекомендуется хранить все сведения, касающиеся деловых отношений своих клиентов, в течение пяти лет. Этот срок – минимальный для хранения подобной информации, государство вправе определить более долгий срок. К сведениям, отнесенным в качестве обязательных для хранения, отнесены: официальные документы, позволяющие идентифицировать личность клиента и его контрагентов по сделкам (паспорта, водительские права, удостоверения личности и пр.), досье по счетам, документы сделок (договоры), а также деловую пере-

писку. Что касается деловой переписки, то в целях настоящей Рекомендации, банкам следует хранить переписку в течение установленного срока после прекращения деловых отношений, а не после, например, расторжения договора. В случае возникновения подозрений относительно законности проводимых клиентом операций либо личности самого клиента, законодательство страны, регулирующее банковскую деятельность, должно содержать обязанность банка немедленно сообщать о своих подозрениях в компетентные органы. Рекомендации ФАТФ особое внимание уделяют сохранению банковской тайны. В преамбуле Сорока рекомендаций ФАТФ содержится оговорка на необходимость соблюдения финансовой тайны в соответствии с нормативными актами страны. Поэтому в свете обязанности банка предоставить информацию о подозрительном клиенте в компетентные органы Рекомендация 14 указывает на то, что государство должно обеспечить защиту от уголовного и гражданского преследования банковским работникам, в т.ч. и исключить ответственность за раскрытие информации, признанной законом банковской тайной. Понятно, что для обеспечения экономической безопасности государства и соблюдения Рекомендаций ФАТФ необходим аппарат, наделенный соответствующими полномочиями и способный противостоять отмыванию преступных средств. Поэтому, неудивительно, что Рекомендации группы С касаются создания и функционирования правоохранительных органов, а также создания системы «прозрачности» юридических лиц. По мнению ФАТФ, государству следует позаботиться о том, чтобы предоставить правоохранительным органам достаточно широкий спектр полномочий, которые, с одной стороны, препятствовали бы отмыванию преступных средств, но, с другой стороны, не затрагивали бы законные

права и интересы граждан, предусмотренные международным правом и законодательством страны. С целью исключения коррупции и злоупотребления полномочиями государство должно предоставлять своим органам адекватные людские и технические ресурсы. Для поддержания «адекватности» рекомендуется предусмотреть процедуры, обеспечивающие лояльность и добросовестность работников. Для эффективной работы правоохранительных органов необходима достаточно прозрачная система регистрации и лицензирования юридических лиц, а также доступность получения необходимой информации в базе данных. Особо следует отметить, что, по заключению экспертов ФАТФ, наиболее благоприятными для отмывания денег являются, так называемые, особые экономические зоны или офшоры. Государствам рекомендуется постепенно отказываться от установления каких-либо послаблений в налогообложении и контроле отдельных территорий. Создание и функционирование таких зон оправданно в условиях становления экономики страны либо в государствах, имеющих достаточно большой опыт в противодействии с отмыванием денег. Заключительная группа Рекомендаций (группа D) касается международного сотрудничества в области борьбы с отмыванием денег. Для эффективной борьбы с этим явлением странам необходимо координировать свою работу и объединить усилия, в т.ч. и правоохранительных органов. Поскольку отмывание денег признается международным преступлением, в законодательстве необходимо предусмотреть возможность экстрадиции обвиняемых лиц, и обязанность компетентных лиц представлять ответы на запросы органов других стран, касающиеся расследования подобных преступлений. Рекомендации ФАТФ являются базовым документом, на основе которого и разрабатывается

национальное законодательство. В следующих блоках будут рассмотрены особенности противодействия отмыванию преступных денег в различных государствах и, отдельно, в России

Во многих государствах отмывание денег, полученных преступным путем, признается уголовным преступлением. Наказанием за такое преступление, как правило, является крупный штраф либо продолжительное тюремное заключение в сочетании с конфискацией имущества. Создание в 1989 году ФАТФ принято считать началом активной борьбы с легализацией преступных средств на международном уровне, однако, основные принципы, которые легли в основу Сорока рекомендаций ФАТФ, были разработаны в национальных законодательствах государств – учредителей ФАТФ. Именно опыт этих государств, насчитывающий не одно десятилетие, позволил создать условия для эффективной борьбы с отмыванием средств. Как было отмечено ранее, способы отмывания средств постоянно совершенствуются. Принятие новых законов, которые ограничивают деятельность лиц, занимающихся легализацией преступных доходов, неизбежно влечет за собой изобретение такими лицами все новых и новых схем и методик. Поэтому в странах, где борьба с отмыванием денег ведется на государственном уровне, законодательство в этой области состоит из нескольких основных законов и принятых в соответствии с ними подзаконных актов. Ярким примером подобной структуры законодательства в области борьбы с отмыванием средств является США.

Законодательство Америки состоит из трех основных актов:

- подраздел «Закон о борьбе с отмыванием денег» Закона по борьбе со злоупотреблениями наркотиками,

- Закон о коррумпированных и находящихся под влиянием рэкетиров организациях,

- Закон о психотропных препаратах.

Вообще, стоит заметить, что в США отмывание денег напрямую связано с таким понятием как «коррупция». Американские законодатели изначально придерживаются той точки зрения, что действия коррупционных чиновников способствуют легализации преступных доходов. Причем, коррупцию они рассматривают не только как злоупотребления со стороны американских должностных лиц, но и иностранных чиновников. Участвовавшие в середине 90-х годов прошлого века случаи отмывания средств с помощью американских институтов подвинули Конгресс США расширить основания привлечения к уголовной ответственности за легализацию преступных средств. В настоящий момент насчитывается 181 основание, и этот перечень не является исчерпывающим, суд может признать обвиняемого виновным в отмывании средств по дополнительному основанию в случае возникновения у суда подозрений относительно источника формирования средств. Несмотря на то, что преступление (например, вымогательство) было совершено на территории другого государства, участие в схеме по отмыванию средств американского юридического лица влечет за собой привлечение к ответственности всех участников данной сделки.

Одним из наиболее удачных примеров государств, законодательство которых подробно регулирует вопросы противодействия отмыванию средств, является Великобритания. Привлекательность этой страны для подобных операций объясняется наличием офшорных зон в сочетании с развитой банковской системой. Поток нелегальных денежных средств, хлынувший в страну, в том числе и из России, заставил Великобританию выступить инициатором создания ФАТФ и усовершенствовать национальное законодательство в этой области. Ито-

гом работы законодателей стало Положение о противодействии отмыванию денег, вступившее в силу в 1994 году. Система, созданная в Великобритании, является одной из самых эффективных за счет своей детализации. Поэтому не случайно, что российские законодательные и правоохранительные органы при разработке системы противодействия отмыванию преступных доходов за основу взяли систему именно этой страны. Как и в большинстве стран – участниц ФАТФ, основная обязанность по выявлению противоправных действий с целью легализации преступных доходов лежит на финансовых учреждениях. В Великобритании на законодательном уровне закреплено существование такой должности, как «инспектор по заявлениям об отмывании денег». Как правило, функции инспектора выполняют по совместительству юрисконсульт, контролер либо управляющий отделением банка. Само по себе существование такой должности показывает, какое важное значение придает английская система сбору сведений о подозрительных лицах. Более того, законодателями была разработана форма справки, подача которой является обязанностью инспектора. Наличие в штате банка инспектора не освобождает других служащих от обязанности отслеживать, так называемые, «нетипичные» операции или операции с крупными суммами. В вышеупомянутом Положении полномочия инспектора и остальных банковских служащих четко разграничены. Так, если служащий банка обязан тщательно отслеживать осуществляемые его клиентом операции и представлять инспектору отчет обо всех подозрительных, по его мнению, сделках, то в обязанности инспектора входит проверка предоставленных отчетов и составление, в случае подтверждения опасений служащего, справки. Проверка сведений, указанных в отчетах служащими, осуществляется

инспектором с использованием базы данных банка, в которой он может отследить все движения по счету, а также контрагентов клиента. Таким образом, инспектор имеет самые широкие полномочия, и не случайно, что на эту должность назначаются столь ответственные лица, ведь доступ к секретной банковской информации предполагает раскрытие банковской тайны. Поэтому лицо, выбранное на должность инспектора, подвергается тщательной проверке, а также подписывает обязательство о неразглашении ставших ему известными в процессе работы сведений. Кроме установленных в большинстве стран – участниц ФАТФ оснований для внесения данных по клиенту в отчет, законодательство Великобритании предусматривает и такое, как совершение операций лицом, в отношении которого банковский служащий осведомлен либо имеет основания предполагать, что он содействует отмыванию средств. Что касается, так называемой «пороговой» суммы, в Великобритании она составляет сумму приблизительно равную 20 тысячам долларов США. Разовое поступление на счет клиента суммы, превышающей «порог», либо зачисление в течение короткого промежутка времени такой суммы становится объектом пристального внимания со стороны инспектора банка. Однако есть одно исключение, наличие которого свидетельствует о тщательной проработке английскими законодателями всех деталей. Осуществление операций по суммам свыше 20 тысяч долларов клиентами, для которых получение или уплата таких сумм является типичной операцией в силу своей профессиональной деятельности, не является основанием для возникновения подозрений в отмывании средств. Справки, составленные инспекторами, направляются по специальным каналам связи в Управление экономических преступлений Национальной службы крими-

нальной разведки. По данным Управления, ежегодно в него для дальнейшей обработки поступает до 30 тысяч справок из банковских учреждений. Поскольку борьба с отмыванием средств ведется на международном уровне, то в справки инспекторов заносятся и сведения, касающиеся деятельности иностранных юридических и физических лиц. Как было отмечено в начале, Великобритания является привлекательной для регистрации на ее территории компаний благодаря, в том числе, и существованию свободных экономических зон. С целью упрощения контроля за компаниями, зарегистрированными в офшорных зонах, а, следовательно, и повышения эффективности борьбы с легализацией преступных средств, предусмотрена открытая база данных учредителей таких компаний. Особое внимание британские контролирующие органы уделяют международному сотрудничеству. В рамках заключенных с другими государствами соглашений, а также Рекомендаций ФАТФ, в обязанности служащих Управления входит обработка запросов и выдача необходимой информации иностранным спецслужбам. Законодатели Великобритании ставят во главу борьбы с отмыванием средств взаимодействие с органами других государств, основой которого должна стать прозрачность сведений о юридических лицах и всех банковских операциях. Еще одно государство, на примере которого хотелось бы остановиться при освещении вопроса борьбы с отмыванием средств, – Китай. Национальные традиции наложили свой отпечаток на законодательство этой страны. Информационные агентства обошло известие о том, что в Китае казнены четверо сотрудников банка, признанных виновными в отмывании 15 миллионов долларов США. А также приговорен к смертной казни чиновник высокого уровня⁵. Несмотря на строгость наказания, предусмотренного за данное пре-

ступление в УК, по мнению самих правоохранительных органов Китая, меры, принимаемые ими в целях противодействия отмыванию доходов, отстают от требований современного мира. Кроме того, в Китае отсутствует как таковой перечень общих оснований для признания операции подозрительной. Это остается на усмотрение самого банка. Однако существуют признаки, закрепленные в законодательстве, при наличии которых банк обязан поставить в известность контролирующий орган. Причем указанные признаки различны для операций, совершаемых в национальной и иностранной валюте. Так, для операций в юанях установлены 13 признаков, среди которых: несоответствие направления операций предприятия особенностям его деятельности, перемещение через личный счет в банке суммы свыше 1 миллиона юаней за короткий период времени, частое открытие и закрытие счетов и пр. Для операций в наличной иностранной валюте установлено 11 подозрительных признаков, а для безналичных операций – 20. Особое внимание банковским служащим следует уделять операциям в иностранной валюте, если сумма операций за 1 день (либо сумма одной операция) превышает при наличном расчете 10 тысяч долларов США, а при безналичном между физическими лицами – 100 тысяч долларов США, а между юридическими лицами – 500 тысяч долларов США. Как видно, «пороговая» сумма в Китае достаточно высока, и многие, в том числе и в ФАТФ, рассматривают это как фактор, способствующий притоку нелегального капитала в страну.

Правила внутреннего контроля – не единственный документ, регулирующий деятельность банка, отдельных его подразделений и служащих по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем. Работа службы внутреннего контроля определяется Положением о данной службе.

Служба внутреннего контроля⁶ является обязательным структурным подразделением банка, в функции которого наряду с проверкой достоверности, полноты и объективности бухгалтерского учета и отчетности входит исключение вовлечения банка и участия его служащих в отмывании денег. Функции службы внутреннего контроля не могут быть переданы сторонней организации и должны осуществляться сотрудниками, входящими в штат банка. Исключения составляют участники банковских групп, в которых допускается передача обязанностей службы службе внутреннего контроля другой кредитной организации – участника банковской группы. Здесь следует заметить, что законодательством допускается передача лишь части полномочий, поэтому оформление такой передачи не влечет за собой снятие с банка обязанности по созданию собственной службы внутреннего контроля. В случае осуществления такой передачи всем участникам данной операции надлежит передать в территориальное отделение ЦБ РФ информацию о перечне передаваемых функций, порядке взаимодействия служб и ответственности каждой из сторон. Противодействие участию банка в схемах по легализации доходов является всего лишь одной из функций службы внутреннего контроля, кроме того, данное структурное подразделение рассматривает свою работу по предотвращению подобных операций как обеспечение безопасности самого банка. Учитывая два этих обстоятельства и опираясь на опыт организации системы противодействия отмыванию денег в Великобритании, в штатном расписании банка должна быть предусмотрена должность ответственного сотрудника (либо структурное подразделение) по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Указанное должностное лицо являет-

ся самостоятельным органом банка и не может входить в состав службы внутреннего контроля. Ответственный сотрудник отвечает не только за разработку и реализацию правил внутреннего контроля и других регламентирующих документов в целях борьбы с отмыванием денег, но и за представление в Федеральную службу по финансовому мониторингу сведений, определенных нормативными актами в этой области. К числу таких сведений отнесены, в том числе, Анкеты юридических и физических лиц – клиентов. Особое внимание сотрудникам банка необходимо уделять трем основным критериям: вид деятельности, географический фактор и виды банковских операций, осуществляемых клиентом. В случае возникновения у служащего банка подозрений в осуществлении клиентом операций с целью легализации преступных доходов, основания возникновения таких подозрений необходимо изложить в части 5 Анкеты. Сведения, относящиеся к сфере деятельности Федеральной службы по финансовому мониторингу, передаются ответственным сотрудником банка путем направления в территориальное отделение ЦБ РФ. Службу внутреннего контроля и ответственного сотрудника по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма можно рассматривать как звено, связующее остальных сотрудников банка с контролирующими органами в целях противодействия отмыванию денег. Наличие указанных структурных подразделений не уменьшает значение действий служащих банка. Поэтому ЦБ РФ особое внимание в своих указаниях уделяет подготовке и обучению кадров банковской организации в области противодействия отмыванию денег и/или финансированию терроризма. Для обозначения подобного обучения используется аббревиатура ПОД/ФТ. Руководитель банка утверждает пе-

речень структурных подразделений и сотрудников, которые должны пройти обучение по ПОД/ФТ. Вводный (первичный) инструктаж в области ПОД/ФТ проводится с работником при приеме на работу либо при переводе в структурное подразделение, включенное в вышеуказанный перечень. Целевой инструктаж проводится в процессе работы сотрудников в случае принятия новых или внесения изменения в действующие законодательные акты, внутренние документы банка, при переводе (временном или постоянном) в структурное подразделение, внесенное в указанный перечень. ПОД/ФТ подразумевает проверку полученных в процессе обучения знаний сотрудников, которая проводится регулярно не реже одного раза в год (периодичность определяется внутренними документами банка). В случае проведения вводного инструктажа проверка проводится по истечении месяца с момента проведения инструктажа. Такова, в общих словах, организация системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, в российских банковских учреждениях. В осуществлении этой работы большую роль играют указания и методические рекомендации ЦБ РФ. Что касается операций с покупкой – продажей иностранной валюты, ЦБ РФ обращает внимание на следующую последовательность операций клиента: - открытие двух банковских счетов – в валюте РФ и в иностранной валюте; - внесение наличных денег на рублевый счет; - безналичная покупка иностранной валюты путем списания в счет оплаты с рублевого счета; - зачисление приобретенной иностранной валюты на валютный счет лица и снятие наличной иностранной валюты. При помощи таких нехитрых операций лицо избегает обязанности контроля, так как все операции осуществляются безналичным способом. Поэтому служащим банка следует обращать внимание на временной

промежуток осуществляемых одним лицом банковских операций, а также на периодичность осуществления однотипных операций. Подобные действия расцениваются как операции повышенной степени риска совершения клиентом операций в целях легализации доходов, полученных преступным путем.

Анализ осуществляемых действий, направленных на отмывание денег, позволил ЦБ РФ вывести еще одну схему, при обнаружении признаков которой ответственному сотруднику банка надлежит информировать Федеральную службу по финансовому мониторингу. Суть этой схемы сводится к использованию в расчетах между юридическим лицом – нерезидентом и юридическими лицами – резидентами еще одного дополнительного юридического лица – резидента, на счетах которого аккумулируются все средства по сделкам. Юридические лица – резиденты переводят на счет этого дополнительного лица деньги в счет оплаты по сделкам с юридическим лицом – нерезидентом. Ближе к концу операционного дня дополнительное юридическое лицо переводит все поступившие за день средства на счет юридического лица – нерезидента. Как правило, такие операции осуществляются на основании агентского договора. В последующем юридическое лицо – нерезидент переводит поступившие деньги на счет физического лица – нерезидента, который завершает цепочку схемы, снимая наличные денежные средства со своего счета. Практика показывает, что обнаружить всех участников данной схемы достаточно сложно, как и доказать само существование умысла на легализацию преступных доходов. В случае возникновения подозрений у банка при осуществлении подобных действий, рекомендуется обратить внимание на следующие моменты. Во-первых, зачисление в течение одного операционного дня на счет клиента

платежей с похожим назначением платежа от различных юридических лиц и незначительный (порядка 5%) либо нулевой остаток на счете в конце операционного дня. Во-вторых, зачисление на счет физического лица значительной суммы единовременным платежом либо несколькими платежами в течение дня и снятие наличных денег в один день. И, наконец, в-третьих, стабильный состав участников схемы, проведение нескольких подобных операций и последующее закрытие участниками счетов. Описанные выше схемы являются лишь малой долей разработанного и почерпнутого из мировой практики механизма легализации доходов, полученных преступным путем. К сожалению, приходится отметить, что указания и методические рекомендации ЦБ РФ отстают от действительности и, как правило, содержат описание не возможных в будущем, а уже осуществленных неоднократно, схем. Тем не менее, РФ является, по оценке ФАТФ, государством, борьба с отмыванием денег в котором, ведется на высоком уровне. Деятельность Федеральной службы по финансовому мониторингу, опирающейся в своей работе на деятельность служб внутреннего контроля банков, направлена на усложнение использования злоумышленниками российских финансовых институтов в целях отмывания доходов и финансирования терроризма.

Литература

1. Внутренний аудит в банках и взаимоотношения надзорных органов с аудиторами. Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору № 84, август 2001: Письмо Банка России от 13.05.2002 № 59-Т.

2. Информационный портал Банка.ру http://www.banki.ru/wikibank/sposoby_otmyvaniya_deneg/

3. Положение о Федеральной службе по финансовому мониторингу, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 13.06.2012 №808

4. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1. Статья 24.

5. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П.

6. <http://www.fedsfm.ru/> Сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу.

7. Информационный портал lenta.ru <https://lenta.ru/news/2014/10/17/chinabribes/>

Ссылки:

¹ <http://www.fedsfm.ru/activity/fatf>

² <http://www.fedsfm.ru/about/legal/748>

³ <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

⁴ <http://www.banki.ru/banks/memory/>

⁵ <https://lenta.ru/news/2014/10/17/chinabribes/>

⁶ <http://bbest.ru/ekosnjvi/orgvnkonvban/>

«Dirty money»: risks of involvement of banks in doubtful schemes of washing Kuzmenko E.B.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article the problems connected with illegal withdrawal of capital what is «dirty» money, and what scales of their distribution and «washing» in the world were considered. Key feature of «dirty» money is that it – is almost exclusive cash in the form of paper bank notes. «Washing» of «dirty» money is performed both with participation of banks, and without their participation. The risk of involvement of bank in doubtful financial schemes, and also schemes of legalization of the criminal income is new category for the Russian bank system in which there is no experience of regulation and management of similar processes that gives to questions of development of mechanisms of identification, assessment and management of this risk special relevance. For preserving business reputation, stable and continuous work banks in all variety of financial transactions need to reveal quickly the transactions having a sign of the doubtful, i.e. directed to legalization criminal income, their cashing in and a conclusion out of borders of the country, terrorism financing. Banking is today that field of activity where any degree of risks remains quite high. Counteraction to laundering of income gained criminal in the way is one of priority

tasks of the world community at the present stage of development, in article examples of fight against schemes of washing of such countries, the USA, Great Britain and China are also given.

Keywords: money laundering, legalization counteraction, illegal entrepreneurship, offshores, capital flow, service of internal control, Rosfinmonitoring, FATF

References

1. Internal audit in banks and relations of supervisory authorities with auditors. Recommendations of Basel committee about a bankovskomunadzor No. 84, August, 2001: Letter of the Bank of Russia ot13.05.2002 No. 59-T.
2. Information portal Банки.ру http://www.banki.ru/wiki/bank/sposoby_otmyvaniya_deneg/
3. Regulations on Federal Service for Financial Monitoring, the approved Presidential decree of the Russian Federation of 13.06.2012 No. 808
4. About banks and banking activity: Federal law of 02.12.1990 No. 395-1. Article 24.
5. About the organization of internal control in credit institutions and banking groups: Provision of the Bank of Russia of 16.12.2003 No. 242-P.
6. <http://www.fedsfm.ru/> Website of Federal Service for Financial Monitoring.
7. Information portal lenta.ru <https://lenta.ru/news/2014/10/17/chinabribes/>

Ключевые аспекты инвестиций в развитие человеческого капитала

Макарова Анастасия Николаевна аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет», nastya.nevermind@gmail.com

Стремительная трансформация факторов деловой среды — очевидный факт. Изменения условий бизнеса — это и переход к постиндустриальному обществу, и повышение дифференциации и динамизма рынков, и возрастание потребностей. Актуальность темы статьи обусловлена тем, что сегодня важнейшее конкурентное преимущество любой страны и фирмы — качество человеческих ресурсов. Развитие человеческих ресурсов — единственный способ обеспечить персонал организации навыками и экспертными знаниями, необходимыми, чтобы оставаться конкурентоспособным в условиях постоянно изменяющейся и экономически нестабильной внешней среды. Цель развития человеческих ресурсов организации состоит в том, чтобы максимизировать производительность и повысить прибыльность инвестиций для всех заинтересованных лиц. В отличие от других активов, человеческие ресурсы организации более динамичные и могут легко перемещаться из одной организации в другую. Вместе с людьми перемещаются их таланты, навыки, опыт и возможности, приобретенные посредством обучения и развития. Поэтому некоторые организации сегодня избегают инвестиций непосредственно в свои человеческие ресурсы. Несмотря на степень риска такие инвестиции приводят к компиляции материального и нематериального капитала, а также формируют благоприятные условия для процесса производства товаров и услуг. Ожидание положительной прибыли, связанной с конкурентоспособностью произведенных товаров и услуг, и является стимулом для инвестиций. В статье описываются современные методы экономической оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал организации, разясняются принципы и особенности анализа, рассматриваются факторы риска инвестирования, пути их минимизации. Ключевые слова: управление персоналом, человеческие ресурсы, эффективность инвестиций, обучение, развитие персонала.

Управлению персоналом, а точнее, человеческими ресурсами, сегодня необходимо уделять все больше и больше внимания особенно в современных организациях. Именно человеческая составляющая может стать тем самым фондом, инвестиции в который окажутся наиболее выгодными в настоящее время. Следовательно, именно такие вложения должны быть максимально привлекательными для работодателей. Любой руководитель заинтересован в оптимизации затрат предприятия.

Исследованиям в области инвестиций в человеческий капитал предшествовали идеи, высказанные Адамом Смитом в конце 18 века в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», о том, что повышению производительности труда в первую очередь способствуют навыки рабочего, и потом инструменты и машины для работника. Далее значимость инвестиций в человеческий капитал рассматривалась такими зарубежными учеными как Фишер и Маршалл в конце 19 — начале 20 века в контексте моделей экономического роста. Только к середине 20 века развитие человеческого капитала было признано как одно из основных превосходств наиболее современных технологических производств, которое могло обеспечить преимущество в конкурентной борьбе. Таким образом, появилась необходимость изучить влияние интеллектуальных ресурсов людей на количественное и качественное развитие как отдельных организаций, так и экономики страны в целом. В связи с этим многие ученые занялись вопросами интеллектуального капитала, разработкой мероприятий по его развитию и их финансированию. К. Макконнелл и С. Брю включили в список видов инвестиций в человеческий капитал следующие расходы: на получение образования, как на рабочих местах, так и вне их; расходы на поддержание здоровья; расходы на обеспечение необходимой степени мобильности. [1]

Т. Шульц впервые применил к оценке инвестиций в человека те же категории, с помощью которых классики оценивали физический капитал. Он провел оценки стоимости рабочей силы, учитывая расходы на образование и потерянное время, затраченное на учебу. Его теория состояла в том, что человеческий капитал формируется за счет инвестиций в самого человека. [2]

Среди российских и белорусских ученых и экономистов, которые посвятили свои исследования теоретическим и практическим аспектам развития инвестирования в интеллектуальный капитал, можно выделить следующих: Ю.П. Алексеев, С.А. Никитин, Д.С. Львов, М.А. Лимитовский, Н.П. Беляцкий и др.

С большей остротой вопрос инвестиций в человеческий капитал поднимается в период финансового кризиса. В кризисный период работодателям необходимо обратить внимание на то, что именно посредством инвестирования финансовых ресурсов в инновационные механизмы управления человеческими ресурсами — можно добиться экономии затрат, не снижая при этом ни качества продукции, ни уровня обслуживания клиентов. Однако, инвестирование в человеческий капитал продолжает оставаться очень

Таблица 1
Факторы риска инвестирования в человеческий капитал.

Название группы факторов	Содержание групп факторов
Основные факторы	Относящиеся к объекту инвестирования (слабая обучаемость, отсутствие мотивации и т.д.) Относящиеся к инструментам и методам наращивания человеческого капитала Относящиеся к внешней среде объекта
По периоду воздействия на эффективность инвестиций	Воздействующие на этапе планирования инвестиций Воздействующие на этапе накопления человеческого капитала Воздействующие на этапе функционирования и использования накопленного капитала
По возможности предвидения и прогнозирования	Предсказуемые Стихийные
По характеру воздействия на эффективность инвестирования	Позитивные Негативные

рискованным мероприятием. Для осуществления осознанного выбора необходимо учитывать не только материальные показатели эффективности, но и все факторы риска инвестирования в человеческий капитал (табл. 1).

К сожалению, в настоящее время многие руководители по-прежнему придерживаются мнения о том, что любые вложения в персонал это бесполезные затраты и рассматривают их исключительно как вложения в обучение персонала в преддверии получения прибыли от последующего использования знаний, приобретенных сотрудниками. Абсолютно не рассматриваются такие составные части управления персоналом, как адаптация вновь принятых сотрудников, их мотивация, управление карьерой и служебно-профессиональным продвижением, высвобождением. Что касается развития персонала, то, как уже говорилось, оно довольно часто отождествляется с обучением. Однако именно грамотное использование всех элементов может гарантировать повышение эффективности использования человеческих ресурсов и, как следствие, повышение эффективности деятельности всей организации.

Чтобы эффективно вкладывать деньги в развитие человеческого капитала организации

(а это, как правило, достаточно крупные инвестиции), необходимо определиться с тем, что в себя включает данное понятие, в чем его специфика и как его необходимо совершенствовать. Безусловно, на первых этапах не исключены ошибки, но их нужно уметь фиксировать, находить причину возникновения и затем минимизировать риски.

При инвестициях в человеческий капитал необходимо учитывать следующие факторы.

1. Инвестиции в человеческий капитал организации могут осуществляться как в материальной, так и в нематериальной форме.

2. Современная статистика не учитывает все формы и виды инвестиций в человеческий капитал в целом и на уровне организации в частности. В связи с этим требуется модернизация системы статистического учета на уровне государства, регионов, организаций и индивидуумов.

3. Степень риска и неопределенности инвестиций в человеческий капитал организации намного превышает эти же показатели по физическому капиталу, что обусловлено влиянием мобильности рабочей силы, смертности, стихийных бедствий и форс-мажорных обстоятельств. К тому же в настоящее время отсутствует страхование

человеческого капитала на всех уровнях.

4. Организации и индивидуумы являются конечными получателями дивидендов от инвестиций в человеческий капитал на любом из уровней (индивидуум от получения заработной платы либо дохода от самостоятельной деятельности, организации от роста эффективности деятельности носителей проинвестированного человеческого капитала).

5. Инвестиции в человеческий капитал организации необходимо осуществлять поэтапно в зависимости от текущей стратегии деятельности и задач предприятия.

6. Инвестиции в человеческий капитал организации должны окупаться в течение одного цикла (в качестве цикла может выступать стадия развития организации, календарный либо финансовый год, период реализации проекта или этап реализации стратегии компании).

7. Объем возможных и допустимых инвестиций в человеческий капитал определяется длительностью и важностью цикла для эффективности организации.

8. Инвестиции, осуществляемые на уровне семьи либо индивидуума, способны приносить дивиденды различным группам бенефициаров. В данной схеме инвестирования предполагается, что основным получателем дивидендов будет сам носитель человеческого капитала (и его семья).

9. Инвестиции, осуществляемые на уровне общества либо региона, способны приносить дивиденды различным бенефициарам. Предполагается, что основным получателем дивидендов будет государство (а также регион).

10. Инвестиции, осуществляемые на уровне организации, делятся на две категории в зависимости от возможностей использования полученных результатов разными группами бенефициаров.

Универсальные, или общие инвестиции способны прино-

сдать доход индивидууму (носителю человеческого капитала организации) и после прекращения трудовых взаимоотношений с организацией на территории любого региона, в любой сфере деятельности. Предполагается, что основным получателем дивидендов будет сотрудник, а затем организация-инвестор. Универсальные инвестиции способны принести доход на территории любого региона, любого государства.

Специализированные инвестиции способны приносить дивиденды в случае трудовой деятельности носителя в организации-инвесторе. Основным получателем дивидендов будет в первую очередь компания, а затем сотрудник (и его семья). К получателю дивидендов в опосредованной форме также относятся регион и государство, на территории которого функционирует фирма. Они заинтересованы в увеличении специализированных инвестиций в человеческий капитал организации, что будет способствовать росту экономического благополучия.

Инвестиции в человеческий капитал организации - это действия материального, интеллектуального или морального характера, направленные на получение организацией максимально возможных дивидендов путем реализации профессиональных, культурно-мировоззренческих и социально-психологических возможностей человеческого капитала организации с минимальными потерями. Важным является то, что оценка уровня развития человеческого капитала организации может проводиться как периодически, так и по мере необходимости.

В выборе объекта инвестирования в человеческий капитал заключается одна из самых важных и актуальных проблем в условиях ограниченности денежных и временных ресурсов. Данная проблема может быть связана с комплексом вопросов, таких как уровень обучае-

мости, физическое состояние и другие психофизиологические особенности, а также изначальная востребованность более высокого уровня человеческого капитала. От того, какой конкретно объект будет выбран и насколько будут учтены факторы, определяющие эффективность инвестиций, будет зависеть прибыль от инвестиций.

Для оценки экономической эффективности инвестиций в персонал компании целесообразно использовать комплексный анализ следующих показателей: (чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV); внутренняя норма доходности (Internal Rate Of Return, IRR)).

Чистая приведенная стоимость (NPV) рассчитывается по формуле (1), и представляет собой сравнение начальных инвестиционных вложений и денежных потоков, полученных в ходе инвестиционных мероприятий за рассматриваемый период. Чтобы принять благоприятное решение об инвестировании, величина NPV должна быть положительной. При этом стоит отметить, что чем выше величина чистой приведенной стоимости, тем выше эффективность инвестиций

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - Ic \quad (1)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость;

IC – сумма инвестиций в человеческий капитал;

CF – увеличение прибыли за счет инвестиций в человеческий капитал;

r – ставка дисконтирования;

t – продолжительность анализируемого периода.

Таким образом, при инвестировании в человеческий капитал должно соблюдаться следующее условие: $NPV > 0$.

Вместе с чистой приведенной стоимостью необходимо вычислить внутреннюю норму доходности (IRR), которая также отражает выгоду от вложения средств в человеческий капитал. Внутренняя норма доходности - это такая ставка дис-

континирования, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю. Формула (1) трансформируется в следующее равенство (2):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - Ic = 0 \quad (2)$$

где

IRR – внутренняя норма доходности;

NPV – чистая приведенная стоимость;

IC – сумма инвестиций в человеческий капитал;

CF – увеличение прибыли за счет инвестиций в человеческий капитал;

t – продолжительность анализируемого периода.

Полученную величину внутренней нормы доходности сравниваем с рыночной ставкой процента по депозитам. В случае если IRR превышает ставку по депозитам, то инвестиции в развитие человеческого капитала считаются эффективными.

При оценке эффективности инвестиций вышеописанные показатели можно дополнить следующими:

- средний показатель удовлетворенности обучающимися, развивающимися мероприятиями (исследования посредством социологических опросов среди их участников);

- текучесть кадров и доля увольнений по собственному желанию в общем показателе текучести кадров;

- доля среднегодовой стоимости материальных поощрений в общем объеме фонда оплаты труда.

Данные показатели взаимосвязаны между собой. Чтобы продлить рабочий период сотрудника в организации и минимизировать риск возникновения ситуации, когда инвестиции в человеческий капитал не успевают окупаться, необходимо отслеживать показатель удовлетворенности сотрудников проводимыми мероприятиями, уменьшать долю увольнений по собственному желанию, исходя из сложившейся ситуации регулировать размер

материальных поощрений сотрудников.

Несмотря на рассчитанные и проанализированные показатели для таких инвестиций сохраняется риск, что не позволяет в достаточной степени гарантировать ожидаемый результат. В силу данного факта инвестирование в человеческий капитал сопровождаются рядом проблем, которые необходимо решать при поддержке благоприятной государственной инвестиционной политики. Однако, несмотря на риски инвестирования в человеческий капитал, результат выходит за рамки прироста прибыли организации, так как успешная, образованная, осознанная, мотивированная нация способна повысить уровень экономического развития не только любой организации, но и страны в целом.

Над вопросом повышения эффективности инвестирования в человеческий капитал должна задуматься каждая организация. Независимо от того, сколько времени и средств организация вкладывает в новые технологии или системы, именно люди и то, что они делают, и есть залог успеха.

Литература

1. Кирьянов А.В. - Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>
2. Тугускина Г.А. – Оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал предприятий. Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1896>
3. Ваганян О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций. - Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2008.
4. Chris E. Hogan, and Joonil Lee. - The Effect of Human Resource Investment in Internal Control on the Disclosure of Internal Control Weaknesses. – A Journal of Practice and Theory, Vol. 32, No. 4, November 2013, pp. 169–199

Key aspects of investments into development of a human capital

Makarova A.N.

Belarusian State Economic University
The rapid transformation business environment is the obvious fact. The changes of business conditions include transition to post-industrial society, differentiation increase, markets dynamism and increase of requirements. Relevance of the article's subject is caused by the fact that today the most important competitive advantage of any country and firm is quality of human resources. Development of human resources is the only way to provide personnel with the skills and expert knowledge, necessary to remain competitive in the conditions of constantly changing and economically unstable external environment. The purpose of the human resources' development in the organization consists in maximizing productivity and increasing profitability of investments for all interested persons. Unlike other assets human resources are more dynamic and can easily move from one organization to another. And together with people so can do their talents, skills, experience and opportunities acquired by means of training and development. Therefore some organizations avoid investments directly into the human resources today. Despite risk degree such investments lead to compilation of the material and non-material

capital, and also create favorable conditions for process of production of goods and services. So such expectations of the positive profit connected with competitiveness of the produced goods and services are made people to invest. There are modern methods of economic assessment of efficiency of investments into the human capital of the organization described, the principles and features of the analysis explained, risk factors of investment, a way of their minimization considered in the article.

Key words: personnel management, human resources, investment efficiency, education, personnel.

References

1. Kiryanov A.V. - Types of human capital investments and their efficiency. Access mode: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>
2. Tuguskina G. A – Efficiency evaluation of human capital investments of the entities. Access mode: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1896>
3. Vaganyan O. G. Management of forming and development of the intellectual equity of the commercial organizations. - The abstract for a degree of Candidate of Economic Sciences, M., 2008.
4. Chris E. Hogan, and Joonil Lee. - The Effect of Human Resource Investment in Internal Control on the Disclosure of Internal Control Weaknesses. – A Journal of Practice and Theory, Vol. 32, No. 4, November 2013, pp. 169–199

Развитие методической базы оценки эффективности деятельности государственных органов власти города Москвы

Сапожникова Екатерина Евгеньевна, аспирант, Московский городской университет управления Правительства Москвы

Настоящая статья посвящена актуальным проблемам, с которыми сталкиваются органы государственного финансового контроля, при проведении контрольных мероприятий (в т.ч. в форме аудита эффективности), а также оценки эффективности деятельности органов власти города Москвы. Автором предложено внедрение автоматизированной консолидированной учетной системы, которую предлагается использовать для анализа информации о доходах и расходах каждого отдельного ведомства, оперативного получения требуемой информации и для повышения качества получаемой информации. Такая практика используется во многих странах Европы, Соединенными Штатами Америки. Современные ученые и специалисты практики отмечают ее значимость в упрощении управления процессом систематизации и анализа отчетных данных и возможности оперативно реагировать на индикаторы нецелевого или неэффективного использования бюджетных средств. Вторым решением проблемы развития методической базы оценки эффективности деятельности органов власти города Москвы, автор предлагает избрать ранее внедрение контрольных процедур по оценке систем внутренних контролей, которые представляют собой реагирование на готовящееся принятие международных стандартов аудита, которые повлекут за собой необходимость приведения существующих методических рекомендаций по проведению контрольных мероприятий органами государственного финансового контроля в соответствие. Предложенная методика анализа системы внутреннего контроля способствует выработке понимания, каким образом руководство государственного органа разработало и внедрило систему внутреннего контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных средств, какие виды контрольных мероприятий проводит ведомство. Указанная методика основывается на оценке пяти компонентов системы внутреннего контроля: контрольной среды, оценке рисков, информации и коммуникации, внутренних контрольных мероприятий, мониторинга средств контроля. Ключевые слова: государственный финансовый контроль, аудит эффективности, внутренний контроль, оценка, контрольные мероприятия, оценка эффективности деятельности

Отсутствие доступа органов государственного финансового контроля города Москвы к информационным системам и ресурсам, к определенным видам источников информации негативно влияет на возможность реализации в полном объеме полномочий контрольно-счетных органов в сфере проведения контрольных мероприятий (в том числе в форме аудитов эффективности), включая контрольные мероприятия в сфере закупок, проведение экспертиз государственных программ и вносимых в них изменений, текущей реализации программных мероприятий, оценки доходной части бюджетов, включая эффективность предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ за счет средств соответствующего бюджета и имущества, находящегося в государственной (муниципальной) собственности.

Следующая из проблем – низкое качество информации, генерируемой подотчетными организациями по запросам органов государственного финансового контроля, главных распорядителей бюджетных средств, и неэффективная расстановка приоритетов в ключевой информации. Эффективность контрольных процедур напрямую зависит от качества процедур и методик, используемых в анализе при проведении контрольного или экспертно-аналитического мероприятия. Таким образом, обеспечение органов государственного финансового контроля прямым доступом к консолидированной управленческой и отчетной информации различной степени детализации является одним из направлений совершенствования эффективности их деятельности.

Одним из способов решения обозначенных проблем является внедрение автоматизированной консолидированной учетной системы для сбора, обработки и анализа информации о доходах и расходах каждого отдельного ведомства города Москвы, отдельных главных распорядителей бюджетных средств, состоящей из модулей учетных систем отдельных бюджетных учреждений.

В настоящее время главными распорядителями бюджетных средств, ведомствами города Москвы, учет ведется в отдельных автоматизированных учетных базах данных, недоступных сторонним пользователям. Бюджетные росписи и бюджетная отчетность государственных учреждениями направляются главным распорядителям бюджетных средств, которые в свою очередь подготавливают консолидированную бюджетную отчетность и направляют ее в Департамент финансов города Москвы. Департамент финансов города Москвы агрегирует полученные данные, составляет сводную бюджетную роспись за заданный период. (см. схему 1).

Автоматизированная консолидированная учетная система требует адаптации нормативно-правовой базы, проработки систем обеспечения доступа к внесению и редактированию данных (разделение прав между пользователями системы) и конфиденциальности информации отдельных блоков системы.

Функционально внедрение автоматизированной консолидированной учетной системы не потребует от ведомств города Москвы отказа от текущего программного обеспечения, учетной системы каждого отдельного бюджетного учреждения. Наоборот, предполагается внедрение консолидированной учетной системы, кото-

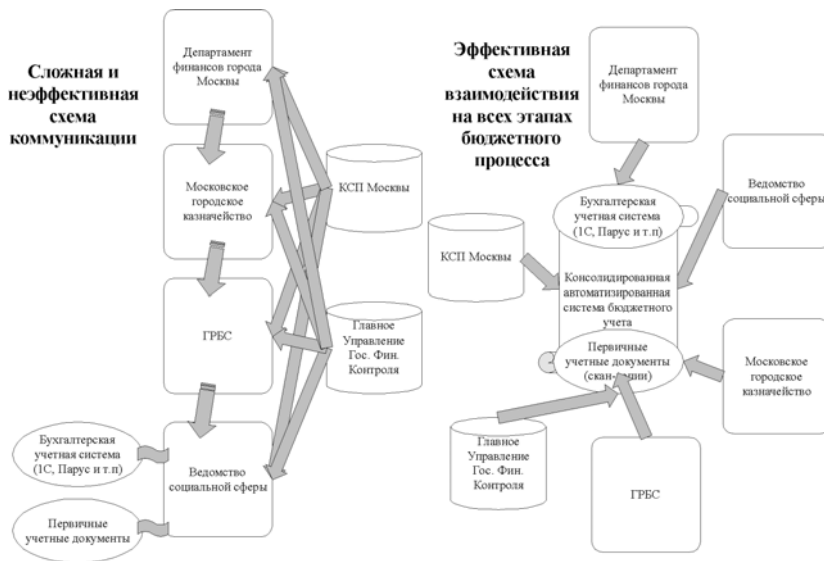


Схема 1. Сравнение текущей автоматизации бюджетного процесса и возможностей автоматизированной консолидированной учетной системы для сбора, обработки и анализа информации о доходах и расходах каждого отдельного ведомства

Источник: Составлено автором по материалам исследования

<p>Модуль - учетная система каждого отдельного бюджетного учреждения</p>	<ul style="list-style-type: none"> • бухгалтерский учет операций - ведение главной книги • модуль управленческого планирования (бюджетирования) • управление платежами • автоматическое формирование бухгалтерской отчетности отчетов • настройка модуля ИТ специалистами Департамента финансов
<p>Консолидированная учетная система ГРБС</p>	<ul style="list-style-type: none"> • контроль и учет обязательств • автоматическое формирование сводной бухгалтерской отчетности прочих отчетов • оперативный внутренний контроль • расчетно-кассовые операции (доступ в подсистему только у расчетно-кассовых центров)
<p>Консолидированная учетная система города Москвы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • контроль и учет обязательств • контроль платежей и эффективная администрация свободных бюджетных средств • автоматическое формирование отчетов об исполнении бюджета • сокращение временных издержек на получение информации органами государственного финансового контроля

Схема 2. Функциональная модель автоматизированной консолидационной учетной системы государственного бюджета и ее преимуществ

Источник: Составлено по материалам исследования

рая будет выполнять функцию сбора и систематизации учетной информации. Детали функциональной модели автоматизированной консолидированной учетной системы приведены на схеме 2.

Автоматизация процессов управления бюджетными потоками решает вопрос единого контроля над активами и операциями каждого ведомства города Москвы, что позволяет оказывать решающее влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности

города Москвы в целом, а также упрощает осуществление последующего и текущего государственного финансового контроля.

Внедрение автоматизированной консолидированной системы учета для ведомств социальной сферы поможет решить следующие задачи:

- формирования пользователями многомерной бюджетной отчетности и осуществление мониторинга эффективности и экономности использования бюджетных ресурсов;

- хранение скан-копий договоров, первичных учетных документов-оснований для понесенных затрат и полученных доходов;

- возможности прогнозирования и моделирования деятельности;

- обработки существенного массива данных;

- регламентацию и управление процессом бюджетирования;

- централизацию функций казначейства;

- проведение план-фактного и финансового анализа;

- технические возможности подготовки сводной бюджетной росписи за заданные периоды;

- гибкая интеграция с различными системами управления, планирования и учета.

Органы государственного финансового контроля смогут обращаться к данной автоматизированной консолидированной системе учета при подготовке к контрольным мероприятиям, получать в оперативном режиме учетные данные, информацию о заключенных государственных контрактах, проводить анализ план-факта исполнения бюджета и адресно уточнять причины отклонений или несоответствий, просматривать первичные учетные документы, проводить сбор информации для экспертного анализа, мониторинга целевых показателей.

Координаторы государственных программ социальной сферы смогут осуществлять проверку достижения целевых показателей, формировать аналитические отчеты об уровнях использования бюджетных средств, проводить план-факт анализ.

Главным образом, такая автоматизированная консолидированная учетная система позволит сократить время на запрос, подготовку и передачу первичной информации, позволит проводить точечное планирование деятельности органов государственной власти, управлять эффективностью реализа-

ции государственных программ и проводить оценку эффективности деятельности органов государственной власти города Москвы.

Также, важно отметить что в связи с тем, что Министерство Финансов РФ находится в процессе признания Международных Стандартов Аудита (далее – МСА)¹, включая новые и пересмотренные стандарты, на территории Российской Федерации в качестве национальных стандартов аудиторской деятельности. В частности, готовятся к введению в действие МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам», МСА 610 «Использование внутренних аудиторов», которые отменяют действующие федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, используемые в настоящий момент при проведении экспертно-контрольных мероприятий органами государственного финансового контроля. Отечественные нормативные документы являются рамочными, а международные содержат четкую подробную инструкцию, описывающую множество нюансов, последовательность действий, увязанных с конкретными пунктами других стандартов, требования которых должны быть исполнены в том или ином случае.

Международные стандарты аудита — это методика процессного контроля, весь процесс аудита в которых регламентирован очень подробно во избежание неоднозначного понимания того, какие следует предпринимать действия и в каких случаях². В связи с тем, что перед государственным аудитором поставлена очень ответственная социально значимая задача, регламенты носят предельно конкретный характер.

Таким образом, после введения МСА органам государственного финансового контроля потребуется обновить методическую базу проведения контрольных мероприятий, главным образом в части дополне-



Схема 3. Матрица контрольной структуры государственных органов города Москвы с точки зрения оценки службой государственного финансового контроля внутренней контрольной деятельности
 Источник: Подготовлено на основе положений международного стандарта аудита №315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения деятельности и окружения организации»

ния ее требованием оценки эффективности системы внутреннего контроля.

Ниже предложена методика оценки эффективности системы внутреннего контроля главного распорядителя бюджетных средств органами государственного финансового контроля, разработанная на основе международного стандарта аудита №315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения деятельности и окружения организации», которые введет в действие положение «Аудиторы государственного сектора часто несут дополнительные обязанности в отношении внутреннего контроля, например, обязанность составить заключение о соблюдении организацией установленных норм и правил. В их обязанности может также входить составление заключения о соблюдении законодательных, нормативных и иных актов. В результате проводимый ими анализ системы внутреннего контроля может оказаться более обширным и подробным.»³.

Цель государственного финансового контролера — выявление и оценка рисков неэффек-

тивного использования бюджетных средств, будь то в результате мошенничества или ошибки, на уровнях финансовой отчетности и утверждений через изучение деятельности и окружения организации, включая ее систему внутреннего контроля, что позволяет создать основу для разработки и реализации мер противодействия выявленным рискам. Государственный финансовый контролер, согласно МСА, должен запланировать и провести процедуры оценки рисков — процедуры, направленные на получение представления об проверяемом ведомстве (или главном распорядителе бюджетных средств) и среде его деятельности, включая систему внутреннего контроля, выявление и оценку рисков существенного искажения или неэффективного использования бюджетных средств, будь то вследствие мошенничества или ошибки, на уровне отчетной информации и утверждений. Графическое изображение структуры внутренних контролей деятельности применимые к ведомствам социальной сферы, которые должны быть подвержены оценке службы государ-

ственного финансового контроля, проводящей аудит эффективности, представлена на схеме 3.

Для того чтобы понять, каким образом руководство государственного органа разработало и внедрило систему внутреннего контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных средств, органы государственного финансового контроля должны получить представление о различных типах контрольных действий, которые встроены в каждый из пяти компонентов системы внутреннего контроля: контрольная среда, оценка рисков, информация и коммуникация, внутренние контрольные мероприятия, мониторинг средств контроля.

При проведении оценки эффективности отдельных контрольных действий, установленных государственным органом социальной сферы важно учитывать специфику видов контрольных действий, которые подразделяются на профилактические и детективные (обнаруживающие).

Профилактические контрольные действия, своей целью имеют предотвращение ошибок или мошенничества, которые могут привести к искажению отчетности, а также неэффективному и нецелевому использованию бюджетных средств. Детективные контрольные действия своей целью имеют обнаружение ошибок или мошенничества, которое уже произошло, сумм фактически израсходованных нецелевым и неэффективным образом бюджетных средств, а также ошибок, приводящих к искажению отчетности.

Необходимо запланировать и провести мероприятия по проверке осуществления профилактических и детективных контрольных действий для того, чтобы убедиться в корректности полученного понимания и в эффективности имеющихся внутренних контрольных процедур. Способы проверки эффективности таких контрольных

действий органами внешнего государственного контроля будут зависеть от дизайна отдельной контрольной процедуры. Главным образом, специалистам государственного финансового контроля следует придерживаться профессионального скептицизма и стремиться получить доказательство.

Важно оценивать систему внутреннего контроля, чтобы уменьшить объем работ, выполняемых органами государственного финансового контроля в ходе контрольных проверок (в т.ч. в форме аудитов эффективности). Для оценки системы внутреннего контроля предлагается заполнить опросник, который должен влиять на суждение государственного финансового контролера в процессе составления программы контрольного мероприятия (в т.ч. в форме аудита эффективности).

По итогам заполнения опросника, системе внутреннего контроля присваивается одна из оценок. При присвоении системе внутреннего финансового контроля оценки «средняя эффективность» органу государственной власти (государственному учреждению) необходимо разработать и принять меры по повышению эффективности системы внутреннего финансового контроля. Присвоение оценок «низкая эффективность», «крайне низкая эффективность» является основанием для качественного пересмотра организации системы внутреннего финансового контроля, внутренних стандартов и процедур оценки⁴.

Литература

1. Богатырева Л.М-Б. Бюджетные риски. Алгоритм реализации и экспресс-оценка эффективности системы внутреннего контроля // Экономика и предпринимательство. 2013. №12 (ч.2).

2. МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения деятельности и окружения организации».

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // «Российская газета» № 153-154, 12.08.1998. Ст.6

4. Закон г. Москвы от 10.09.2008 № 39 «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в городе Москве».

5. Бакша Н. В. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. М.: Профиздат, 2001

Ссылки:

¹ По состоянию на сентябрь 2016 года, МСА стандарты переведены на русский язык, подготовлены нормативно-правовые документы, отменяющие действие федеральных правил, стандартов аудита.

² <https://ru.wikipedia.org/wiki>

³ Раздел 12 МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения деятельности и окружения организации».

⁴ Богатырева Л.М-Б. Бюджетные риски. Алгоритм реализации и экспресс-оценка эффективности системы внутреннего контроля // Экономика и предпринимательство. 2013. №12 (ч.2). С. 403 – 409

Development of a methodical measurement base of efficiency of activities of state bodies city authorities of Moscow

Sapozhnikova E.E.

Moscow city university of management of the Government of Moscow

The article is concerned with actual problems, which government financial control bodies face when conducting control activities (as, for example, effectiveness audit), when conducting government bodies of Moscow performance assessment. Author offer ways to solve the problems: implementation of automatic consolidation accounting and reporting system, which could be used to analyze the amounts of each government department income and expenses, quickly and efficiently receive all necessary information of a high quality. This practice is widely used by Europe and USA. Nowadays scientific community and practice experts notice the excellent experience of using such systems in managing systemization and administration of accounting data and possibilities to react fast when any indicators of funds usage tells

that funds are spent in inefficient, ineffective or non-economy way. The second solvency for the problem of development of government efficiency assessment, author suggests usage of internal control systems assessment. Today in Russia, regulatory government bodies initiated the process of ISA standards translation and adoption. ISA adoption will affect significant changes in methodologies of government audit. Author offer methodology of internal control system assessment which is based on ISA recommendation. This methodology promote understanding of how executive management of government body

maintain efficient, effective and economy usage of funds by implementing internal control procedures. Suggested methodology assess five internal control components: control environment, risk assessment, information and communication, internal control procedures, controls monitoring.

Keywords: government financial control, effectiveness audit, internal control, assessment, control activities, performance assessment.

References

1. Bogatyreva L.M-B. Budget risks. Algorithm of implementation and express efficiency evaluation of an internal control system//Economy and entrepreneurship. 2013. No. 12 (p. 2).
2. MCA 315 «Identification and risks assessment of essential misstatement of activities and environment of the organization».
3. Budget code of the Russian Federation of 31.07.1998 No. 145-FZ//» Russian newspaper» No. 153-154, 12.08.1998. Art. 6
4. The law of Moscow of 10.09.2008 No. 39 «About the budget device and the budget process in the city of Moscow».
5. Baksha N. V. Aspects of the budget: imperative, economic, financial, tax, account, social. M.: Profizdat, 2001

Математическое описание вибрации вала насоса

Татлыев Радик Джиганшевич,

к.т.н., доцент кафедры "Нефтегазовое дело" Сургутского института нефти и газа, филиала Тюменского индустриального университета, radon.82@mail.ru

В существующей системе обеспечения потребителей нефтепродуктами, особое значение придется трубопроводному транспорту, а в частности полевым магистральным трубопроводам. От надежной работы системы полевых трубопроводов зависит своевременная доставка нефтепродуктов потребителям. Опыт эксплуатации полевого трубопровода ПМТП-150 показывает, что в наибольшее число отказов приходится на перекачивающие установки ПНУ-100/200М, а в частности, на насосы перекачивающих установок. Применив метод слабого звена к насосу 4Н-6х2А, выяснили, что слабым звеном в системе насоса является шарикоподшипниковый узел, от которого напрямую зависит вибрация вала насоса. Разработана математическая модель вибрации вала насоса 4Н-6Х2А на основе зависимости для определения долговечности радиального шарикоподшипника. Данная математическая модель позволяет выбрать направления для диагностирования насосов, с целью своевременного предотвращения отказа насоса, и повышения надежности системы трубопровода в целом.

Ключевые слова: вибрация вала, математическая модель, шарикоподшипник

В системе обеспечения потребителей нефтепродуктами особое значение приобретает трубопроводный транспорт, в частности, полевые магистральные трубопроводы (ПМТ). Основной задачей ПМТ является возможность создания в сжатые сроки трубопроводных артерий для подачи больших объемов горючего потребителям независимо от климатических условий, состояния дорог и прочих факторов, существенным образом влияющих на эффективность использования других видов транспорта. Анализ использования полевого магистрального трубопровода показывает, что за время проведения операций из трубопроводов теряется значительное количество горючего, а также имеются отказы техники. Поэтому, важнейшим требованием определяющим эффективность использования ПМТ является его надежность при перекачке горючего.

Во время эксплуатации трубопроводов возникают отказы оборудования, по техническим причинам, обусловленные выходом из строя деталей перекачивающих установок вследствие их недостаточной надежности, что непосредственно влияет на надежность системы трубопроводов в целом, и ее работоспособность. Для качественного выполнения задач по перекачке горючего, прежде всего, необходимо иметь надежную исправную перекачивающую технику. Поддержание насосных установок в работоспособном состоянии и обеспечение их своевременного ремонта возможно только при постоянном диагностировании и оценке их технического состояния. [1]

Опыт эксплуатации и анализ отказов центробежных насосов марки 4Н-6×2А перекачивающих установок ПНУ-100/200М, показывает, что наиболее подверженным к разрушению является узел шарикоподшипника. Число отказов по ним составляет 55% , на выход из строя торцовых уплотнений в среднем приходится до 23,7%, на отказы маслосистемы приходится до 10,5% от общего их числа, на остальные 10,8% приходятся отказы вала, вспомогательных систем, фильтров, систем нефтепродуктоутечек.[2]

На основе теории слабого звена проведено моделирование ресурса насоса перекачивающей установки:

на основании статической модели ресурса звена

$$W(x) = \exp(\ln(-t_0 \times \ln(x)) / m) \quad (1)$$

определен ресурс для отдельных звеньев, равный:

$$R_n = \tau_n \Gamma(1 + 1/\beta_n) = \tau_n K_{Bn} \quad (2)$$

В результате моделирования работы насоса было подтверждено, что «слабым звеном» в системе насоса 4Н-6х2А является радиальный шарикоподшипник ПЗ07Б. А надежность шарикоподшипникового узла напрямую влияет на вибрацию вала насоса.[3]

На шарикоподшипник насоса полевого трубопровода, находящийся в процессе “жизненного цикла” воздействует множество факторов, основными из которых являются природные, производственные или эксплуатационные. [4] К факторам, которые существенным образом влияют на долговечность и работоспособность шарикоподшипника, снижая его эксплуатационные и технические возможности по перекачке нефтепродуктов можно отнести:

- тепловой баланс в подшипнике;
- используемый смазочный материал;
- величина износа поверхностей качения;
- предельная частота вращения шарикоподшипника.[5]

На рисунке 1 представлена динамическая модель шарикоподшипника.[6]

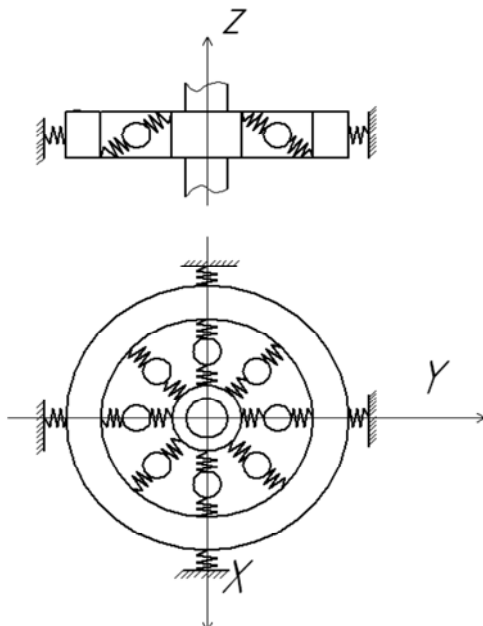


Рис. 1. Динамическая модель шарикоподшипника

Для разработки математической модели вибрации вала насоса 4Н-6х2А взята зависимость для определения долговечности радиального шарикоподшипника:

$$L = \left(\frac{C}{P}\right)^p = \left[\frac{C}{(XVF_r + YF_a)K_B K_T} \right]^3, \quad (3)$$

где C – динамическая грузоподъемность, Н; P – динамическая эквивалентная нагрузка, Н; K_B – коэффициент безопасности, в неявном виде учитывающий влияние вибрации вала насоса на долговечность подшипников качения; K_T – коэффициент, учитывающий влияние температурного режима работы на долговечность подшипника; F_r – радиальная нагрузка на подшипник, Н; F_a – осевая нагрузка на подшипник, Н; X – коэффициент динамической радиальной нагрузки; Y – коэффициент динамической осевой нагрузки; V – коэффициент вращения колец, относительно вектора нагрузки при расчете динамической эквивалентной нагрузки.[7, 8].

В нашем случае используется радиальный шарикоподшипник. Динамическая грузоподъемность равна

для $D_w < 25,4$ мм:

$$C = f_c (i \cos a)^{0,7} Z^{2/3} D_w^{1,8}; \quad (4)$$

для $D_w > 25,4$ мм:

$$C = 3,647 f_c (i \cos a)^{0,7} Z^{2/3} D_w^{1,4}, \quad (5)$$

где f_c – коэффициент, зависящий от геометрии деталей подшипника, точности их изготовления и материала; Z – число тел качения в однорядном подшипнике, i – число рядов тел качения в подшипнике; a – номинальный угол контакта подшипника; D_w – диаметр тел качения, мм.[9, 10]

Динамическая эквивалентная радиальная нагрузка определяется по уравнению:

$$P = (XVF_r + YF_a)K_B K_T. \quad (6)$$

После подстановки в формулу долговечности динамической грузоподъемности и динамической эквивалентной радиальной нагрузки, переводя в моточасы, математическая модель долговечности примет вид:

$$L = \left[\frac{f_c (i \cos a)^{0,7} Z^{2/3} D_w^{1,8}}{(XVF_r + YF_a)K_B K_T} \right]^3 \cdot \frac{10^6}{60n}, \quad (7)$$

где n – частота вращения вала, мин⁻¹.

Отсюда при известной долговечности коэффициент безопасности определится:

$$K_B = \frac{100 f_c (i \cos a)^{0,7} Z^{2/3} D_w^{1,8}}{(XVF_r + YF_a)K_T \cdot \sqrt[3]{60nL}}. \quad (8)$$

Коэффициент безопасности не имеет размерности, и не дает возможности в явном виде определить вибрацию насоса полевого трубопровода.

Для определения значений вибрации конкретного насоса необходимо получить переводной коэффициент:

$$K_B = BK_{B0}/B_0, \quad (9)$$

где B – вибрация вала насоса при определенной наработке, мм;

K_{B0} – коэффициент безопасности для определенного насоса с нулевой наработкой;

B_0 – вибрация для определенного насоса с нулевой наработкой, мм.

Подставив в зависимость (8) выражение (9), и сделав математическое преобразование, получим математическую модель вибрации вала насоса 4Н-6х2А:

$$B = \frac{100f_c (i \cos a)^{0,7} Z^{2/3} D_w^{1,8} B_0}{(XVF_r + YF_a) K_T \cdot \sqrt[3]{60nL \cdot K_{B0}}}. \quad (10)$$

Таким образом, была разработана математическая модель вибрации вала насоса, на основе которой можно выявить зависимость между линейной вибрацией вала и остаточным ресурсом шарикоподшипника при известной установленной долговечности. Так же данная математическая модель облегчает выбор направления и разработку средства диагностирования насосов полевых трубопроводов, с целью своевременного предотвращения отказа насоса, и повышения надежности системы трубопровода в целом.

Литература

1. Германович, П.К. К вопросу повышения живучести и надежности полевых магистральных трубопроводов /П.К.Германович, Р.Д. Татлыев В.В.Михайлов, В.В. Кожевников // Научно-технический сборник №34. – Ульяновск: УВВТУ, 2006. Инв.№1225. – С.34...40.

2. Татлыев Р.Д., Германович П.К., Кузнецов А.И., Михайлов В.В. «О причинах отказов подшипников и других деталей насосов полевых магистральных трубопроводов». Сб. рефератов депонированных рукописей. Серия Б № 6210. – М.: ЦВНИ МО РФ, 2007.

3. Швецов В.А. Исследование живучести и надежности ТСС обеспечения горючим ВС РФ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук. – Ульяновск: УВВТУ, 2000, 135 с.

4. Ковалев М. П., Народецкий М. З. Расчет высокоточных шарикоподшипников. Машиностроение, 1975г.

5. Барков А.В. Диагностика и прогнозирование технического состояния подшипников качения по их виброакустическим характеристикам. Судостроение.- 1985.-№ 3.-с.21-23.

6. Карасев В.А., Максимов В.П., Сидоренко М.К. Вибрационная диагностика насосных агрегатов.- М.: Машиностроение, 1978.-132с.

7. Сидоренко М.К. Виброметрия насосов.- М.: Машиностроение, 1973.-224с.

8. Сулейманов Р.Н. Виброакустическая диагностика насосных агрегатов. Москва, 2002г. с. 243...276

9. Христензен В.Л. Вибрационное диагностирование ГПА по изменению спектра роторных гармоник.- Автореферат дисс. ...канд. техн.наук. 05.04.07.-М., 1985.-21с.

10. Тейлор Д.И. Идентификация дефектов подшипников с помощью спектрального анализа: Пер. с англ.- Конструирование и технология машиностроения.- М.: Мир, 1986.-т. 102, №2.-с.1-8.

11. Рогачев В.М. Вибродиагностика подшипников скольжения//Изв. вузов.- М.: Машиностроение, 1980, №6.-с.23-26.

The mathematical description of the vibration of the pump shaft

Tatlyev R.D.

In the existing system of providing consumers with oil products, special importance will have the pipeline transport, and in particular the field of trunk pipelines. From the reliable operation of the system of field pipelines depends on the timely delivery of petroleum products to consumers. The experience of operating field pipe FMPU-150 shows that the highest number of failures falls on the pumping set MPU-100/200U, and in particular, to pumps and pumping installations. Using the method of weakest link to the pump 4N-6X2A, found that the weak link in the system pump is ball-bearing host, which directly affects the vibration of the pump shaft. The mathematical model of the vibration of the pump shaft 4N-6X2A on the basis of the relationships for determining the durability of the radial ball bearing. This mathematical model allows to choose the direction for diagnosing pumps, with the aim of preventing failure of the pump, and improve the reliability of the piping system as a whole.

Key words: vibration shaft, mathematical model, ball bearing

References

1. Germanovich, PK On the question of increasing the survivability and reliability of field-ma-haul pipelines /P.K.Germanovich, RD Tatlyev V.V.Mihaylov, V.V.Kozhevnikov // Scientific-technical collection №34. - Ulyanovsk: UVVTU 2006 Inv.№1225. - P.34 ... 40.
2. Tatlyev RD, PK Germanovich, Kuznetsov AI, Mikhailov VV "The reasons for the failure of bearings and other parts of the main pump field-labor-laying". Coll. abstracts deposited manuscripts. B№6210 Series. - M.: TSVNI Ministry of Defense, 2007.
3. Shvetsov VA Study of survivability and reliability of software TCC-ryuchim the Armed Forces. Thesis for the degree of tech-cal sciences. - Ulyanovsk: UVVTU, 2000, 135 p.
4. Kovalev MP, Narodetsky MZ calculation precision ball bearings. Mechanical Engineering, 1975.
5. AV Barkov Diagnostics and forecasting of the technical condition of the bearing-rolling nicknames for their vibroacoustic characteristics. Sudostroenie.- 1985.-№ 3.-s.21-23.

6. Karasev VA Maksimov VP, Sidorenko MK Vibration diagnostics on-pine agregatov.- M .: Engineering, 1978.- 132c.
7. Sidorenko MK Vibrometer nasosov.- M .: Engineering, 1973.- 224p.
8. Suleymanov RN Vibroakustichesky diagnosis of pumping units. Mosk-va, 2002. from. 243 ... 276
9. Hristenzen VL Vibration diagnosis SBS to change the range of rotary garmonik.- Abstract diss. ... Cand. Technical Sciences. 05.04.07.-M., 1985, 21c.
10. D. Taylor Identification bearing defects with the help of spectral analysis: Per. with English ..- Design and technology mashinostroeniya.- M .: Mir, 1986.-t. 102, №2.- s.1-8.
11. V. Rogachev Vibrodiagnostics plain bearings // Math. vuzov.- M .: Mechanical Engineering, 1980, №6.-s.23-26.

Сайклинг-процесс в динамических моделях разработки газоконденсатного месторождения

Скиба Александр Константинович,

к. ф.-мат. наук, старший научный сотрудник, Вычислительный центр им. А.А. Дородницына Российской академии наук, a.k.skiba@mail.ru

Злов Александр Викторович,

к. ф.-мат. наук, старший научный сотрудник, Вычислительный центр им. А.А. Дородницына Российской академии наук, zlot@ccas.ru

Настоящая работа посвящена построению математической модели разработки газоконденсатного месторождения с возможностью применения в ней сайклинг-процесса.

Рассматриваемая в статье модель представляет собой динамическую систему с управлениями. Основной целью исследования является получение в аналитическом и численном виде динамики основных показателей газоконденсатного месторождения при разных стратегиях его разработки.

Центральное место в описании модели занимает весовое содержание конденсата в единице объема добываемого жирного газа (потенциальное содержание газового конденсата) в зависимости от пластового давления. Функция, описывающая потенциальное содержание газового конденсата имеет S-образную форму, что оказывает существенное влияние на выбор стратегии разработки газоконденсатного месторождения.

В качестве управляющих параметров выбираются: ежегодный прирост нагнетательных и эксплуатационных скважин; часть нагнетательных скважин, работающих на добычу (остальная часть нагнетательных скважин работает на закачку сухого газа в пласт). Задание динамики этих трех управляющих параметров однозначно определяет стратегию разработки газоконденсатного месторождения.

Появилась возможность получить следующие стратегии разработки газоконденсатных месторождений:

- Полный сайклинг-процесс, при котором для поддержки первоначального пластового давления весь добытый и осушенный газ вновь закачивается в пласт;
- Частичный сайклинг-процесс В пласт закачивается только часть добытого и осушенного газа. В этом случае давление падает постепенно, и в пласте происходит незначительное оседание газового конденсата;
- Разработку газоконденсатного месторождения на истощение. В этом случае осушенный газ не закачивается в пласт.

На основе построенной модели для одного условного газоконденсатного месторождения были проведены численные эксперименты: один без применения сайклинг-процесса, второй - полный сайклинг-процесс в течении первых нескольких лет. Полученные динамики основных показателей газоконденсатного месторождения изображены на рисунках.

Ключевые слова: динамическая модель разработки газоконденсатного месторождения; газоконденсатное месторождение; сайклинг-процесс; стратегия разработки газоконденсатного месторождения; накопленная добыча газа; накопленная добыча конденсата.

В настоящее время одной из самых актуальных является задача комплексного использования ресурсов газоконденсатных месторождений. Газовый конденсат является ценным сырьём для химической промышленности. В состав добываемого сырья из газоконденсатных месторождений входят метан, этан, бутаны, бензинокеросиновые, дизельные фракции углеводородов, высокомолекулярные жидкие компоненты нефти и углеводороды C5 и выше.

Особенности разработки газоконденсатных месторождений связаны с наличием специфических явлений, проявляющихся в процессе эксплуатации залежи. Такие явления называются ретроградными [1]. В процессе эксплуатации газоконденсатных месторождений было выявлено, что газовый конденсат при начальном высоком давлении и температуры в пласте с начала разработки залежи находится в газообразном состоянии. Однако по мере движения газа по стволу скважины от забоя к устью газовый конденсат начинает оседать, и на поверхности продукция скважины фактически представлена двумя отдельными фазами – газовой и жидкой, которые двигаются в едином потоке. То же самое происходит и в пласте при падении давления, связанном с постепенным истощением запасов.

Таким образом, газовый конденсат представляет собой смесь жидких углеводородов, выделившихся из газовой фазы при снижении пластового давления и температуры. Весовое содержание конденсата в единице объема добываемого жирного газа (потенциальное содержание газового конденсата) в зависимости от пластового давления описывается функцией $G(p)$, типичный вид которой представлен в виде графика на рис. 1. Численные значения такой функции определяются для каждой конкретной залежи в результате лабораторных экспериментов с пробами газа на установках высокого давления.

Важно отметить то, что функция $G(p)$ имеет S-образную форму, т.е. $G(p)$ является выпукловогнутой функцией. Особенность структуры такой функции может оказывать существенное влияние на выбор стратегии дальнейшего развития всей системы в целом [2].

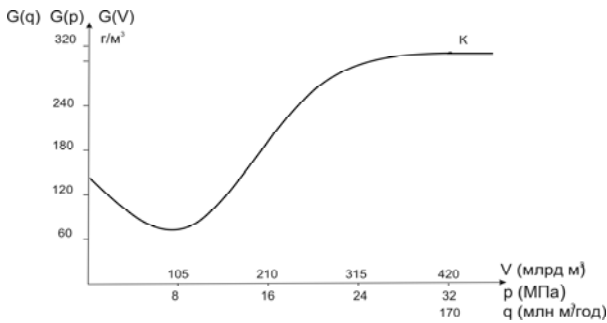


Рис. 1. Потенциальное содержание конденсата в единице объема добываемого жирного газа

Технологии разработки газоконденсатного месторождения, применяемые в отечественной газовой промышленности, основаны обычно на использовании только природной энергии пласта и мало отличаются от технологий разработки чисто газовых месторождений. Описанная стратегия освоения газоконденсатных месторождений практически не учитывает многокомпонентного состава сырья и приводит к большим безвозвратным потерям жидких углеводородов (газового конденсата). Такие потери характерны для газоконденсатных месторождений, эксплуатируемых в режиме истощения энергии пласта. Таким образом, потери углеводородов C_5 и выше достигают значительных величин от их первоначальных запасов.

Значительного снижения потерь газового конденсата можно достичь с помощью сайклинг-процесса, при котором энергия пласта поддерживается за счет закачки в пласт осушенного природного газа.

Зарубежный опыт показал, что значительного снижения потерь газового конденсата можно достичь с помощью сайклинг-процесса, при котором энергия пласта поддерживается за счет закачки в пласт осушенного природного газа.

На практике применяются несколько разновидностей сайклинг-процесса:

1. Полный сайклинг-процесс, при котором для поддержки первоначального пластового давления весь добытый и осушенный газ вновь закачивается в пласт.
2. Частичный сайклинг-процесс В пласт закачивается только часть добытого и осушенного газа. В этом случае давление падает постепенно, и в пласте происходит незначительное оседание газового конденсата.
3. Канадский сайклинг-процесс. Добытый и осушенный газ в летний период времени полностью или частично закачивается в пласт, а зимой в период наибольшего спроса он полностью отбирается.

Перейдем к построению модели газоконденсатного месторождения [3, 4]. Введем следующие обозначения:

N_1, N_2 - фонд нагнетательных и фонд эксплуатационных скважин;

n_1, n_2 - ввод в строй нагнетательных и эксплуатационных скважин;

β - доля фонда нагнетательных скважин, используемых как добывающие скважины ($1 \geq \beta \geq 0$);

q, q_H - дебит добывающих скважин и приемистость нагнетательных скважин (считается неизменной величиной);

$Q_D, Q_{ж}, Q_C, Q_T, Q_K$ - добыча газа, добыча жирного газа, добыча сухого (осушенного) газа, товарная добыча газа и добыча газового конденсата;

V, X - текущий извлекаемый запас газа и текущий запас жирного газа;

p - пластовое давление.

На рис. 2 изображена схема применения сайклинг-процесса в модели разработки газоконденсатного месторождения

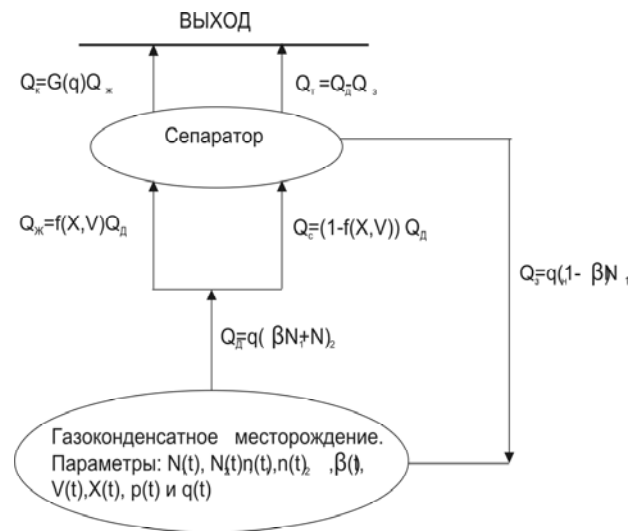


Рис. 2. Схема применения сайклинг-процесса в модели разработки газоконденсатного месторождения

Изменения во времени фондов скважин описываются уравнениями

$$\dot{N}_i = n_i, \text{ где } i=1, 2.$$

Добыча жирного газа и конденсата рассчитывается по формулам

$$Q_{жс} = q(N_2 + \beta N_1) f(X, V),$$

$$Q_K = Q_{жс} G(p).$$

Пренебрегая объемом конденсата в добываемом газе, имеем

$$Q_T = q(N_2 + \beta N_1) - q_H(1 - \beta)N_1.$$

Заметим, что если в сайклинг-процессе используется только сухой газ, извлекаемый из рассматриваемого месторождения, то $Q_T \geq 0$.

Динамика запасов описывается дифференциальными уравнениями

$$\dot{V} = -Q_T \text{ и } \dot{X} = -Q_{жс}.$$

При этом очевидны неравенства $V \geq X \geq 0$.

Как и в моделях газового и нефтяного месторождений, делается упрощающее предположение о пропорциональности изменения дебитов скважин, пластового давления и извлекаемого

запаса газа, т.е. $q = \frac{q^0}{V^0} V, p = \frac{p^0}{V^0} V$. Нулем в

верхних индексах здесь обозначены начальные значения используемых величин. Отсюда динамика запасов газа имеет следующий вид:

$$\dot{q} = -\frac{q^0}{V^0} Q_T.$$

Данное уравнение для случая газового и нефтяного месторождения было впервые предложено А.В. Федосеевым [3-5] и являлось основой для постановки и решения ряда оптимизационных задач [6, 7].

В завершении опишем упомянутую выше функцию $f(X, V)$, которая определяет долю жирного газа в добываемом газе. Эта функция характеризует процесс вытеснения жирного газа из пласта нагнетаемым сухим газом. В начале разработки $f(X, V) = 1$, а когда весь газ полностью вытеснен, то $f(X, V) = 0$. Однако, точный вид функции $f(X, V)$ до начала разработки неизвестен, относительно него можно сделать лишь априорные предположения:

- происходит поршневое вытеснение жирного газа сухим без смешивания газов и без прорыва сухого газа к забоям скважин, работающих на добычу. После полного извлечения жирного газа сухой газ одновременно поступает во все скважины. В таком случае

$$f(X, V) = f(X) = \begin{cases} 1 & \text{при } X > 0, \\ 0 & \text{при } X = 0; \end{cases}$$

- происходит мгновенное равномерное смешивание сухого и жирного газов с мгновенным прорывом сухого газа к забоям добывающих скважин. В добываемом газе объемы жирного и сухого газов пропорциональны их текущим запасам в пласте. В этом случае

$$f(X, V) = \frac{X}{V};$$

- третье предположение является комбинацией первых двух с некоторым коэффициентом α ($1 \geq \alpha \geq 0$).

Управляющими параметрами в модели являются n_1, n_2 и β . Выбирая динамику управляющих параметров, мы можем генерировать различные виды сайклинг-процессов, вычисляя при этом прибыль, затраты и т.д., в том числе величины безвозвратных потерь газового конденсата в зависимости от той или иной стратегии разработки газоконденсатного месторождения. Кроме

того, на основе построенной модели можно поставить различные оптимизационные задачи, позволяющие ориентироваться при выборе стратегий разработки газоконденсатных месторождений как с учетом, так и без учета сайклинг-процесса.

На рис. 3 и 4 показана типичная динамика основных параметров модели одного и того же условного газоконденсатного месторождения при разработке его на истощение и при полном сайклинг-процессе в первые 10 лет. В расчетах предполагается поршневое вытеснение жирного газа сухим газом. Здесь принято, что прирост скважин осуществляется в первые четыре года по 12 штук в год для каждого типа скважин; график потенциального содержания конденсата в единице объема жирного газа задан на рис. 1 скв.; $q^0 = q_n = 170$ млн м³/год; $V^0 = 420$ млрд м³, $p = 32$ МПа.

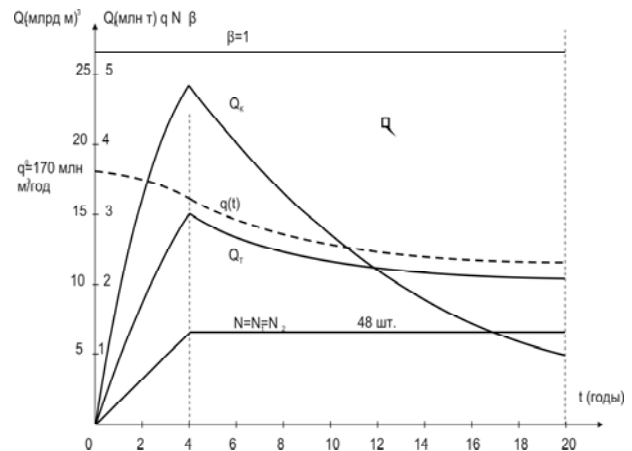


Рис. 3. Динамика основных параметров модели газоконденсатного месторождения при разработке его на истощение

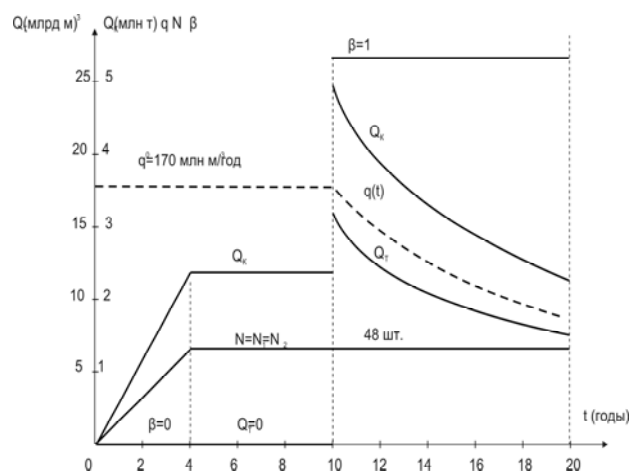


Рис. 4. Динамика основных параметров модели газоконденсатного месторождения при полном сайклинг-процессе в первые 10 лет

Суммарная добыча газа за двадцать лет в первом случае равна 210 млрд м³, во втором - 137 млрд м³, а суммарная добыча конденсата в

первом случае равна 47.6 млн тонн, во втором - 55.3 млн тонн.

Литература

1. Гриценко А.И., Островская Т.Д., Юшкин В.В. Углеводородные конденсаты месторождений природного газа. - М.: Недра. - 1983. -263 с.

2. Skiba A. K. Optimal Growth with a Convex-Concave Production Function // *Econometrica*. — 1978. — Vol. 46. — Pp. 527–539.

3. Маргулов Р.Д., Хачатуров В.Р., Федосеев А.В. Системный анализ в перспективном планировании добычи газа. М.: Недра, 1992. -287 с.

4. Крюков В.А., Скиба А.К., Федосеев А.В. Задачи оптимального управления разработкой газоконденсатного месторождения. М. ВЦ АН СССР, 1990. 44 с.

5. Федосеев А.В., Хачатуров В.Р. Постановка и исследование задач оптимального управления для анализа перспективных планов в нефтедобывающей промышленности // В сб.: Имитационное моделирование и математические методы анализа перспективных планов развития нефтедобывающей промышленности. М.: ВЦ АН СССР, 1984. С. 66-112.

6. Скиба А.К. Принцип максимума в задаче максимизации дохода для модели газового месторождения // Вестник РУДН. Серия "Математика. Информатика.Физика". - 2009. - Т. 1. - С. 14-22.

7. Скиба А. К. Принцип максимума в задаче максимизации дохода для модели газового месторождения (продолжение) // Вестник РУДН. Серия "Математика. Информатика.Физика". - 2014. - Т. 3. - С. 86-98.

8. Скиба А.К. Смешанное ограничение в прикладной задаче оптимального управления // Вестник РУДН. Серия "Математика. Информатика. Физика". - 2012. -Т. 4. - С. 31-43.

Cycling-process in dynamic models of elaboration of gas condensate deposit

Skiba A.K., Zlotov A.V.

Computer center of A. A. Dorodnitsyn of the Russian Academy of Sciences

The present paper is devoted to construction of mathematical model of development of gas condensate deposit with the possibility of using the Cycling process.

The presented model is a dynamical system with controls. The purpose of the study is to obtain the analytical and numerical dynamics of main indices of gas condensate deposit at different strategies for its development.

Central to the description of the model is the weight of the condensate per unit volume of produced raw gas.(potential content of gas condensate) depending on the reservoir pressure. A function describing the potential content of gas condensate has an S-shape that has a significant impact on the choice of strategy of development of gas condensate deposit.

As control parameters are selected: annual growth of injection and production wells; the injection wells, working on the production (the rest of the injection wells is running for injecting dry gas into the reservoir). The job dynamics of these three control parameters uniquely determines the strategy of development of gas condensate deposit.

Have the opportunity to obtain following the strategy of development of gas condensate deposits:

- Full Cycling process in which to support the initial pore pressure and drained all produced gas is re-injected into the reservoir;
- Partial Cycling process. Into the reservoir is pumped only a portion of the extracted and drained gas. In this case, the pressure falls gradually, and in the reservoir is negligible subsidence of gas condensate;
- Development of gas condensate deposit in the depletion. In this case, dry gas is not pumped into the formation.

On the basis of the model for a single conventional gas condensate deposit was numerical experiments: one without the use of the Cycling process, the second full Cycling process during the first few years. The obtained dynamics of the main indicators of the gas deposit shown on the drawings.

References

1. Gritsenko A. I., Ostrava T.D., Yushkin V. V. Hydrocarbonic condensates of natural gas fields. - M.: Subsoil. - 1983.-263 pages.
2. Skiba A. K. Optimal Growth with a Convex-Concave Production Function//*Econometrica*. — 1978. — Vol. 46. — Pp. 527–539.
3. Margulov R. D., Khachaturov V. R., Fedoseyev A. V. The system analysis in perspective planning of gas production. M.: Subsoil, 1992.-287 pages.
4. Krukov V.A., Skiba A.K., Fedoseyev A. V. Tasks of optimum control of development of the gas-condensate field. M. VTs, 1990. 44 pages.
5. Fedoseyev A. V., Khachaturov V. R. Statement and a research of tasks of optimum control for the analysis of perspective plans in the oil-extracting industry//*On Saturday.: Imitating modeling and mathematical methods of the analysis of perspective plans of development of the oil-extracting industry*. M.: VTs Academy of Sciences of the USSR, 1984. Page 66-112.
6. Skiba A. K. Printsip of a maximum in a task of maximization of the income for model of the gas field//*Messenger of RUDN. Series "Mathematics. Informatics. Physics"*. - 2009. - Т. 1. - Page 14-22.
7. Skiba A. K. Printsip of a maximum in a task of maximization of the income for model of the gas field (continuation)//*RUDN Bulletin. Series "Mathematics. Informatics. Physics"*. - 2014. - Т. 3. - Page 86-98.
8. Skiba A.K. The mixed restriction in an applied task of optimum control//*the RUDN Bulletin. Series "Mathematics. Informatics. Physics"*. - 2012. - Т. 4. - Page 31-43.

Историко-архивное исследование биографии религиозного философа И.П. Четверикова.

Сизинцев Павел Васильевич, аспирант, Московская Духовная Академия, sizinpash@yandex.ru.

В данной статье рассмотрены проблемы толкования биографических данных (место и дата рождения, учебное заведение, работа). Автором проанализированы характерные особенности анкетных документов, степень их достоверности в корреляции с различными независимыми источниками. Им использован метод исторического анализа для анкет учреждений.

Цель статьи – исследовать основные периоды начала биографии теолога, религиозного философа, профессора психологии Киевской Духовной Академии И.П. Четверикова. Предмет статьи – описание моментов жизни, учебы, трудовой деятельности, отраженных в архивных материалах и мемуарных свидетельствах, публицистических работах и обзорных статьях. Тема статьи – дать представление о реальных и подтвержденных документально этапах биографии известного ученого. Методология исследования базируется на системно-философском подходе с использованием архивно-исторических методов выявления информации. Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как подробных аналитических исследований теологического, философского и психологического наследия И.П. Четверикова в мировой и российской научной среде до настоящего времени практически не проводилось.

Ключевые слова: Тула, Тульская духовная семинария, Иван Четвериков, Киевская духовная академия, анкеты, РАХН, биография.

Данная статья посвящена исследованию основных периодов начала биографии теолога, религиозного философа, профессора психологии Киевской Духовной Академии И.П. Четверикова. Русский богослов, религиозный философ и психолог России Иван Пименович Четвериков родился в Российской империи, Тульской губернии в г. Тула¹.

Что касается социального статуса его семьи, то существуют две версии, первая из которых не подтверждена никакими документами, кроме мнения в Интернете украинских публицистов, а вторая находит свое подтверждение в данных, записанных лично в анкетах рукой И.П. Четверикова.

Согласно первой версии, опубликованной в украинских источниках информации, Иван Пименович родился в семье священника [Иван, www].

Согласно второй, документированной версии, Иван Пименович родился в семье конторского служащего Тульского Оружейного Завода².

Информация этой версии также полностью подтверждается данными личной анкеты «Следственного дела ОГПУ по обвинению Четверикова Ивана Пименовича и других» (1933), где лично И.П. Четвериковым написано в графе «социальное происхождение» - «сын служащего, конторщика»³.

Имеется и третье документированное свидетельство от 17 марта 1905 г., по итогам которого, преподавателю Калужской духовной семинарии И.П. Четверикову была присвоена ученая степень магистра богословия. В нем свидетельствуется, что он сын служащего, среднее образование, получил в Тульской духовной семинарии, по окончании которой в 1895 г. он поступил в Киевскую Академию [Магистерский..., 1905, 159].

По поводу начального духовного образования И.П. Четверикова также имеются несколько версий по архивным данным, в которых выявлены некоторые противоречия, основанные, однако, не только на частных публицистических и ничем не подтвержденных мнениях, но на реальных и конкретных исторических документах. Архивные данные Канцелярии Святейшего Всероссийского Синода Православной Кафолической Восточной Греко-Российской Церкви содержат Формулярный список о службе доцента Императорской Киевской Духовной Академии, статского советника Ивана Пименовича Четверикова. Его последний экземпляр, составленный на 01 июля 1916 г. (также как и все предыдущие), содержит сведения, одно из которых кардинально меняет представления о возрасте статского советника, магистра богословия, Ивана Пименовича Четверикова, доцента по кафедре психологии, указывая, что он родился «06 января 1875 года»⁴.

Важность открытия подобного факта несомненна. Ибо во всех на момент написания статьи фигурирующих в научном обороте документах, биографиях, анкетах после 1922 г., в том числе и касающихся заграничной деятельности И.П. Четверикова (1942-1969) и он сам и авторы биографы его кратких биографий, указывают год рождения его только как 1879 или 1880 г.

Единственным исключением является малоинформативная заметка о нем как о профессоре в украинской книге «Профессора Таврического Национального Университета (1918-2000)», где без всяких доказательств стоят даты его жизни: 1869–1951 [Багров, 2000, 123].

Но это может быть расценено только как либо опечатка, либо недобросовестные сведения, тем более, что указанная дата его кончины – 1951 г. – также совершенно неверна.

После 1951 г. Иван Пименович прожил еще 18 лет [Иван, www], [Нивьер, 2007, 539], [Зернов, 1973, 139] и даже выпустил в 1955 г. богословскую монографию «Юродство, как подвиг и общий путь в христианстве»⁵.

Таким образом, годом рождения русского богослова, психолога и религиозного философа с максимально высокой долей достоверности следует считать 1875 год. Это также подтверждается и тем, что духовную семинарию он окончил в 1895 г., а духовную академию – в 1899 г. Учитывая, что курс обучения в духовных семинариях царской России составлял шесть лет, несложно посчитать, что для того, чтобы окончить семинарию в 1895 г. следовало поступить в нее в 1889 г.

Однако тогда выходило бы, что Иван Четвериков, родившись в 1880 г. должен был поступить в семинарию в 9 лет. Это совершенно невозможно было сделать по существующим тогда правилам приема в духовные учебные заведения. Ибо в семинарии принимались молодые люди православного исповедания из всех сословий, как уже обучавшиеся в других учебных заведениях, так и получившие домашнее образование, но для поступления в 1-й класс установлен был возраст от 14 до 18 лет. Это подтверждается требованиями по приему в Тульское духовное училище и в Тульскую духовную семинарию, регулярно публиковавшимися в церковном журнале «Тульские епархиальные ведомости»

в конце XIX века. В частности, это указано в разделе «Объявления» журнала «Тульские епархиальные ведомости» в подразделе «От правления тульского духовного училища» № 10 от 15 мая 1892 г.

В соответствии с требованиями Тульского духовного училища, в 1 класс принимаются дети в возрасте от 10 до 12 лет. Во 2 класс принимаются дети от 11 до 13 лет, в 3 класс – от 12 до 14 лет [Объявления..., 1892, 22]. Существовали и подготовительные классы, в которые принимались дети от 9 до 11 лет [Объявления..., 1892, 321]. Также при Тульской духовной семинарии существовала образцовая церковно-приходская школа (ЦПШ), где обучались мальчики из разных сословий в возрасте от 9 до 12 лет, получая от школы учебные книги и пособия [Объявления..., 1889, 260].

Таким образом, предельный возраст поступления детей в духовное училище или ЦПШ в Тульской губернии составлял 10-12 лет. А предельный возраст окончания детьми этих учебных заведений православной Церкви с учетом 4-летнего обучения составлял 14-16 лет у выпускника. Следует подчеркнуть, что речь идет именно об окончании духовного училища, а не семинарии. А в семинарию, в данном случае в конкретную Тульскую духовную семинарию, возраст всех поступающих в 1 класс семинарии был регламентирован Определением Святейшего Синода, напечатанного в № 15 журнала «Церковный Вестник» за 1885 г.

И согласно этому Определению, возраст всех поступающих в 1 класс духовной семинарии по России, в том числе и Ивана Четверикова должен быть не моложе 14 и не старше 18 лет [Объявления..., 1890, 196].

Поэтому, если принять во внимание полную достоверность данных Канцелярии Святейшего Синода, тогда все, связанное с годом рождения И.П. Четверикова встает на свои законные места.

Родившийся 06 января по старому стилю (18 января по новому стилю) в 1875 г. Иван Четвериков поступает в духовное училище (или образцовую ЦПШ) в возрасте 10 лет – в 1885 г. и оканчивает это учебное заведение в возрасте 14 лет. В том же году он поступает в Тульскую духовную семинарию в 1889 г. Он хорошо там учится, о чем свидетельствует список учеников Тульской духовной семинарии, составленный по окончании 1893/4 учебного года и опубликованный в церковном журнале «Тульские епархиальные ведомости». Там написано, что Иван Четвериков переведен в 6 класс семинарии первым в списке по 1 разряду [Список..., 1894, 275].

Затем с отличием оканчивает ее в 1895 г. в возрасте 20 лет, поступая тут же в Киевскую Духовную Академию, и оканчивая ее в 1899 г. в возрасте 24 лет. Все возрастные данные и требования к поступающему студенту в средние и высшие духовные заведения императорской России логично сходятся и соблюдаются.

Но в этом выявленном положительном итоге исследования кроется и новая проблема для богословско-исторического исследования. Какую конкретно семинарию окончил Иван Четвериков? Вопрос на первый взгляд из разряда вопросов, имеющих очевидный ответ. Родившийся в Туле одаренный мальчик из семьи средней зажиточности, логически и здраво рассуждая, должен был поступить в ближайшую к месту жительства Тульскую духовную семинарию. Это подтверждается как украинскими публицистическими источниками [Бойко, 2012, 12], так и эмигрантскими [Нивьер, 2007, 539], трудами [Зернов, 1973, 139] и биографическими [Иван, www], [Выпуск 1899, www] Интернет – источниками.

Более того, эта научная гипотеза находит свое документированное подтверждение в журнале «Тульские епархиальные ведомости». В нем опубли-

кованы списки учеников Тульской Духовной Семинарии, после годичных экзаменов в июне 1895 г. По VI классу 1 отделения указывается, что Иван Четвериков (назначен к отправлению на казенный счет в Киевскую духовную академию и получает в награду книги) [Разрядные..., 1895, 175].

Казалось бы, какие могут быть вопросы по тому, где получал среднее духовное образование Иван Пименович? А между тем, вопрос хоть и предельно прояснен, но научная скрупулезность требует от исследователя сверить эти документированные данные с данными канцелярии Святейшего Синода. А там во всех формулярных списках о службе, представленных по ведомству Святейшего Синода относительно доцента КДА И.П. Четверикова, написано черным по белому, что в 1895 г. он окончил Калужскую духовную семинарию. Именно Калужскую, а не Тульскую семинарию! И, после окончания ее со званием студента поступил в том же году в число студентов Императорской Киевской духовной академии, в которой обучался по исторической группе наук до 1899 года⁶.

Правомерен вопрос, откуда появились такие сведения о доценте КДА (с 28 июля 1905 г.⁷), статском советнике (с 21 августа 1911 г.⁸), а также кавалере трех орденов Российской Империи. Ибо в этом же формуляре Св. Синода отмечено, что за отлично-усердную службу Иван Пименович получил ордена Святой Анны 3 степени (пожалован 06 мая 1912 г.⁹), Святого Станислава 3 степени (пожалован 06 мая 1907 г.¹⁰) и 2 степени (пожалован 06 мая 1916 г.¹¹). Кроме того, за отлично-усердную службу И.П. Четвериков был награжден светло-бронзовой медалью «В память 300-летия царствования Дома Романовых» с личным правом ношения на груди на основании Высочайшего повеления от 21 февраля 1913 г.¹².

Однозначного ответа на этот вопрос сегодня нет. Особенно,

если принять во внимание, что все, что написано далее в формулярном списке И.П. Четверикова по ведомству Святейшего Синода совершенно соответствует его действительной биографии. Вероятно, здесь допустимо предположить, что мы имеем дело просто с технической ошибкой делопроизводителя, который в изначальном формулярном списке, допустил техническую опечатку. Неведомый ныне делопроизводитель Святейшего Синода в седьмой графе формулярного списка - «где получил воспитание и окончил ли полный курс наук в учебном заведении» ошибочно вместо фразы «по окончании курса наук в Тульской семинарии» написал фразу «по окончании курса наук в Калужской семинарии». И эта опечатка, о которой, кстати, Иван Пименович мог даже и не подозревать, стала кочевать по всем его дальнейшим формулярным спискам и биографическим версиям.

В ходе данного исследования выявлен немаловажный вопрос. Почему сам И.П. Четвериков в своих карточке - формуляре и анкете ГАХН, а также в анкетных данных своего уголовного дела ОГПУ СССР писал разные даты своего рождения, а также заведомо неверные сведения о своем образовании и местах работы?

Главная из предполагаемых причин в том, что Иван Пименович, обремененный по состоянию на 21 июля 1922 г. женой, тещей и двумя маленькими детьми хотел получить максимально доходную должность для содержания семьи и в связи с этим приуменьшил свой реальный возраст - 47 лет на 5 лет, выдав себя за 42-летнего. Проверить его сведения в Москве в условиях 1922 г. было крайне затруднительно, и кроме того, уже в те годы писать всю правду о своем духовном образовании было не только неразумно, но и политически небезопасно. Человека с анкетой, в которой было бы написано, что он окончил духовные училище, семинарию и акаде-

мию считали человеком с «буржуазным прошлым» и вполне могли не принять на хорошую, высокооплачиваемую должность в системе государственной службы молодой Советской России. Тем более, если бы везде писал о своей преподавательской работе в Калужской духовной семинарии и в Киевской духовной Академии на протяжении 16 лет прошлой жизни в условиях нарастающего террора большевизма в отношении, монашествующих и священнослужителей. Такие люди, служившие церковной науке, становились социальными изгоями «нового социалистического» общества, которое уже стала формировать Советская власть.

В полной мере подобная кадровая политика Советской власти в отношении выдуманной большевиками социальной категории «буржуазные специалисты» проявилась в конце 1920-х - начале 1930-х годов. Отметим, что Ивану Пименовичу, предстояло еще ощутить ее в своей жизни в полной мере - и увольнением, и сфальсифицированными уголовными обвинениями, основанными на заведомо ложных показаниях якобы свидетелей, по делу ОГПУ СССР¹³, и последующей ссылкой в Казахстан без всяких законных оснований. А в то «вегетарианское» время, при заявленном, более молодом возрасте в 42 года, Иван Пименович вполне мог работать, до увольнения по возрасту еще не менее 10-15 лет.

Таким образом, по материалам исследования данной статьи обнаружены важные исторические и биографические сведения в отношении рождения, периода и места учебы религиозного философа, профессора Ивана Пименовича Четверикова.

Литература

1. Антуан Нивьер., Православные священнослужители, богословы и церковные деятели русской эмиграции в западной и центральной Европе.

1920-1995. Биографический справочник. – М.: Париж.: Издательство Русский Путь, ИМКА - Пресс, 2007. – 573 с.

2. Бойко А., д. філол. н., проф. (Київ), «Лекція – це ненадрукована книга» (публіцистика Івана Четверикова). – «Образ». Щорічний науковий збірник / Інститут журналістики КНУ імені Тараса Шевченка. — Київ. Випуск 13. 2012. – С. 11-19.

3. Багров Н.В. (сост.), Профессора Таврического Национального Университета (1918-2000). – Киев.: Издательство Либид, 2000. – 152 с.

4. Зернов Н.М. (сост.), Русские писатели эмиграции: Биографические сведения и библиография их книг по богословию, религиозной философии, церковной истории и православной культуре: 1921-1972. - Boston: G.K. Hall & Co., 1973. – 182 с.

Ссылки:

1 РГАЛИ. Фонд 941. Описание 10. Дело 685. Личное дело Четверикова Ивана Пименовича. - Л. 1-2.

2 РГАЛИ. Фонд 941. Описание 10. Дело 685. Личное дело Четверикова Ивана Пименовича. - Л. 2.

3 Центральный Архив ФСБ РФ. Дело Р-27416. Личное дело Четверикова Ивана Пименовича. – Л. 127.

4 РГИА. Фонд Канцелярия Синода. Фонд 796. Описание 441. Дело 346. Формулярные и послужные списки, представленные по ведомству Святейшего

Синода. И.П. Четвериков. – Л. 15.

5 Оригинал книги находится в фондах Всесоюзной Государственной Библиотеки Иностранной Литературы РФ, Москва. – Иван Пименович Четвериков., Юродство, как подвиг и общий путь в христианстве. – Б/города и издательства, 1955.

6 РГИА. Фонд Канцелярия Синода Фонд 796. Описание 441. Дело 346. Формулярные и послужные списки, представленные по ведомству Святейшего Синода. И.П. Четвериков. – Л. 16.

7 Там же. – Л. 17.

8 Там же.

9 РГИА. Фонд Канцелярия Синода Фонд 796. Описание 441. Дело 346. Формулярные и послужные списки, представленные по ведомству Святейшего Синода. И.П. Четвериков.

10 Там же.

11 Там же. – Л. 18.

12 Там же.

13 См. Центральный Архив ФСБ РФ. Дело Р-27416. Личное дело Четверикова Ивана Пименовича.

Study questionnaire stages of the biography of the religious philosopher I. P. Chetverikova (historical and archival review).

Sizintsev P.V.

Moscow Spiritual Academy

This article discusses the problems of interpretation of biographical data (place and date of birth, school, and work). The author analyzes the characteristic features of the personal documents, their degree of reliability in correlation with a variety of independent sources. They

used the method of historical analysis of questionnaires for agencies.

The purpose of this article is to explore the main periods the beginning of the biography of the theologian, religious philosopher, Professor of the Kiev Theological Academy I. P. Chetverikova. The subject of the article is the description of the moments of life, study, work, reflected in the archival materials and the memoirs and testimonies, journalistic works and articles. The theme of this article is to give an idea about the real and documented stages of biography of the famous scientist. The methodology is based on a systematic-philosophical approach using historical methods to identify information. The originality of the research has the maximum degree, as detailed analytical studies of theological, philosophical and psychological heritage of I. P. Chetverikova in Russian and world scientific community to date is scarce.

Keywords: Tula, Tula theological Seminary, Ivan Chetverikov, the Kiev spiritual Academy, questionnaires, RAKHN, biography.

References

1. Antawn Nivyer., Orthodox priests, theologians and church figures of the Russian emigration in Western and Central Europe. 1920-1995. Biographic reference book. – M.: Paris.: The Russian Way publishing house, IMKA - the Press, 2007. – 573 pages.
2. Quickly And., filol. N, the prof. (Kiiv), «Lektsiya – це ненадрукована книга» (publitsistika Chetverikov's Ivana). – «Image». The Shchor_chny naukovy zb_chnik / _nstinut KNU zhurnal stik імені Taras Shevchenk. — Kiiv. Vipusk 13. 2012. – Page 11-19.
3. N.V.'s hooks (сост.), Professors of the Taurian National University (1918-2000). – Kiev.: Publishing house Libid, 2000. – 152 pages.
4. Zernov N. M. (сост.), Russian writers of emigration: Biographic data and the bibliography of their books on divinity, religious philosophy, church history and orthodox culture: 1921-1972. - Boston: G.K. Hall & Co., 1973. – 182 pages.

Влияние корпоративного устойчивого развития на капитализацию

Степанов Александр Юрьевич, аспирант Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Представленная в конце 20-го века концепция устойчивого развития имеет все возрастающее влияние на стратегию развития мировой экономики и, в частности, корпоративного сектора. В ходе своего развития концепция устойчивого развития от набора общих положений и принципов, предлагаемых для устойчивого и долгосрочного развития человечества, дошла до определенного перечня индикаторов устойчивого развития для корпоративного сектора и поведенческих рекомендаций для отдельных индивидов. Корпоративное устойчивое развитие является новой формой концепции корпоративной социальной ответственности и объединяет в себе социальные, экономические и экологические аспекты бизнеса. Вовлечение в деятельность, способствующую устойчивому развитию и соответствующую принципам устойчивого развития, все больше рассматривается компаниями как источник конкурентного преимущества. Популярность идеи устойчивого развития в бизнес-среде подтверждается ростом объемов ответственного инвестирования, увеличением количества публикуемых отчетов в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития, а также растущей популярностью применения стандартов и руководств в области корпоративного устойчивого развития.

Согласно распространенному выводу качественных исследований последних лет, внедрение принципов корпоративного устойчивого развития в деятельность компании может потенциально оказывать положительное влияние на показатели рентабельности путем увеличения выручки или сокращения затрат. Большинство исследователей сходятся на том, что деятельность компаний в области устойчивого развития оказывает положительное влияние на их рыночную стоимость и финансовые показатели. Большинство эмпирических исследований также подтверждают положительное влияние показателей корпоративного устойчивого развития на капитализацию публичных компаний.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стабильное инвестирование, корпоративная устойчивость, CSR

1. Становление концепции корпоративного устойчивого развития

Термин «устойчивое развитие» (sustainable development) впервые встречается в международном документе Всемирной стратегии охраны природы, разработанной по инициативе ЮНЕП, Международного союза охраны природы (МСОП) и Всемирного фонда дикой природы в 1980 г. [13]. Согласно первому определению, сформулированному в докладе Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее» в 1987 г. [22], «устойчивое развитие является развитием, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но которое не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Данное определение включает в себя понятия потребностей, удовлетворение которых является необходимым условием жизни, и ограничений, возлагаемых состоянием технологии и организацией общества на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

Представленная в докладе «Наше общее будущее» концепция устойчивого развития основывается, в том числе, на следующих положениях:

- человечество способно придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем, чтобы оно отвечало потребностям нынешнего поколения, не лишая будущие поколения возможности удовлетворить свои потребности;
- широко распространенное явление нищеты более не является неизбежным;
- для устойчивого глобального развития требуется, чтобы те, кто располагает большими средствами, согласовали свой образ жизни с экологическими возможностями планеты;
- устойчивое развитие представляет собой процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями;
- в основе устойчивого и долговременного развития должна лежать политическая воля.

Концепция устойчивого развития требует удовлетворения основных потребностей всех и предоставления всем возможности удовлетворять свои стремления к лучшей жизни, в том числе через обеспечение справедливых для всех возможностей. Согласно докладу, достижение устойчивого социально-экологического развития также требует развития ценностей, поощряющих соблюдение норм потребления, отвечающих экологическим возможностям, и баланса роста численности населения с эволюцией производственного потенциала экосистемы. Другими базовыми требованиями устойчивого развития являются: сохранение природных систем, от которых зависит жизнь на Земле (атмосферы, водных ресурсов, почвы и живых существ), и уменьшение давления, недопущение истощения невозобновляемых ресурсов [22].

Из приведенного выше определения видно, что первоначально концепция устойчивого развития была сформулирована в общем виде и относилась ко всей мировой экономике. В ходе дальнейшего развития концепции ключевыми субъектами ее реализации стали государства, роль в устойчивом развитии которых обозначается во многих принципах принятой конференцией ООН в 1992 г. Декларации по окружающей среде и развитию [1]. Так, например, согласно Принципу 8: «для достижения устойчивого развития и более высокого качества жизни для всех людей государства должны ограничить и ликвидировать нежизнеспособные модели производства и потребления и поощрять соответствующую демографическую политику».

С развитием глобализации и ростом влияния транснациональных корпораций и их доли в глобальной экономике [14] основной фокус концепции устойчивого развития стал смещаться от национального уровня к корпоративному.

В корпоративном секторе концепция устойчивого развития предшествовала концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), предпосылки создания которой прослеживаются уже в середине 18 в. Один из основоположников классической школы политэкономии, Адам Смит в книге Теория нравственных чувств (1759) писал, что капиталистическая система должна основываться на честности и доверии, иначе она будет уничтожена [11]. В близком к современному пониманию концепция была впервые представлена Хоуардом Р. Боуэном в работе «Социальная ответственность бизнесмена» в начале 1950-х гг. [6]. Автор данного труда анализирует возможность распространения концепции социальной ответственности на бизнес и создания дополнительной ценности для заинтересованных сторон за счет разработки корпоративных целей в социальной сфере деятельности компании.

В настоящее время КСО также включает в себя экологическую составляющую и во многом совпадает с концепцией корпоративного устойчивого развития. Согласно определению Ассоциации менеджеров России, «социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад бизнеса в развитие общественной и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума» [3]. Корпоративное устойчивое развитие определяется как подход к ведению бизнеса, который приводит к созданию долгосрочной ценности для акционеров за счет использования возможностей и управления рисками, которые относятся как к экономическим, так и к экологическим и социальным аспектам деятельности компании¹. Согласно другому определению, корпоративное устойчивое развитие включает стратегии и мероприятия, направленные на удовлетворение нужд заинтересованных сторон и нацеленные в то же время на защиту и поддержку человеческих и природных ресурсов, необходимых в будущем [18].

Показатели в области корпоративного устойчивого развития измеряют степень, в которой компания учитывает экономические, экологические, социальные факторы и факторы корпоративного управления в своей деятельности, и в конечном итоге влияние, которое эти факторы оказывают на компанию и общество [18]. Корпоративное устойчивое развитие находит свое отражение в разработке и внедрении комплексной системы целей, включающей качественные и количественные показатели в социальном, экономическом и экологическом аспектах. Для компании, придерживающейся принципов устойчивого развития, прибыль и другие финансовые показатели не являются достаточными критериями успеха, но становятся равнозначными экологическим

и социальным целям, достижение которых больше не ставится в зависимость от финансовых показателей [2]. Для компаний внедрение практик корпоративного устойчивого развития, таким образом, подразумевает деятельность в рамках концепции триединого итога:

- к экономическим результатам, кроме финансовых показателей, относятся также вклад компании в национальную или региональную экономику и бюджеты разных уровней;

- к результатам в социальной сфере относятся вклад компании в охрану труда и здоровья персонала, развитие человеческого капитала, результаты реализации социальных программ, обеспечение равных возможностей и соблюдение прав человека;

- к результатам в области экологии относятся инвестиции в мероприятия по охране окружающей среды, показатели потребления энергии, воды, а также данные о выбросах загрязняющих веществ и отходов различных категорий опасности.

2. Мотивация к внедрению практик устойчивого развития

Вовлечение в деятельность, содействующую устойчивому развитию и соответствующую принципам устойчивого развития, все больше рассматривается как источник конкурентного преимущества. Например, некоторые авторы утверждают, что «компании должны стремиться внедрить практики управления экологическими аспектами деятельности только тогда, когда это в их интересах» [17], или что вовлечение в такого рода деятельность «должно рассматриваться как форма стратегических инвестиций» [16]. Чтобы менеджмент стал рассматривать вовлечение в деятельность в области корпоративного устойчивого развития, должны быть ожидания, что эта деятельность принесет улучшение определенных показателей. Давно было замечено, если бы было возможно показать прямую зависимость между вовлеченностью компании в

социально и экологически ответственную деятельность и развитием общества «менеджмент был бы более мотивирован внедряя такие практики или исследовать причины такой зависимости» [8].

Популярность идеи устойчивого развития в бизнес-среде подтверждается ростом объемов ответственного инвестирования (мировой объем социально ответственного инвестирования в настоящее время оценивается в 10,9 трлн. долл.), увеличением количества публикуемых отчетов в области социальной ответственности и устойчивого развития (на 2013 год в мире ежегодно выпускается более 3000 нефинансовых отчетов), а также растущей популярностью стандартов и руководств по устойчивому развитию.

Для понимания влияния корпоративного устойчивого развития на капитализацию, помимо количественной оценки такого влияния, необходимо понимать его причины и механизмы реализации. Рассмотрим теоретическое обоснование выгоды от внедрения положений концепции корпоративного устойчивого развития в деятельность компаний.

3. Теоретическое обоснование влияния корпоративного устойчивого развития на капитализацию

Можно выделить несколько причин, по которым ориентированные на получение прибыли компании тратят средства на непрофильную (неприбыльную) деятельность, связанную с социальной ответственностью и устойчивым развитием. Согласно исследованию Grant Thornton IBR, проведенному в 2011 г. [9], на поведение компаний наибольшее влияние оказывает желание управлять издержками, удерживать ключевых сотрудников и создавать репутацию на рынке (больше половины компаний отметили эти факторы, как влияющие на принятие решения о повышении этичности бизнеса).

Первая группа целей, которую можно выделить исходя из

перечисленных факторов, направлена на улучшение отношений с заинтересованными сторонами. Кроме того, за счет повышения экологичности продукции компании могут сокращать затраты и увеличивать финансовую рентабельность. Например, реализованное компанией Walmart уменьшение расходов материалов на упаковку продукции, позволило компании сократить расходы на 3,5 млн. долларов, а с точки зрения устойчивого развития компания сократила расходы на «3 425 тонн гофрированной бумаги, 1 358 баррелей нефти, 5 190 деревьев» (годовой отчет Walmart, 2006 г. [21]). Аналогично, применение новых технологий, сокращающих объем вредных выбросов в атмосферу, могут привести к повышению энергоэффективности, что также приводит к сокращению затрат и уменьшению себестоимости продукции.

Еще одним стимулом внедрения в деятельность компании практик корпоративного устойчивого развития являются налоговые послабления, используемые такими государствами, как Германия или Италия. Кроме того, добровольное использование высоких стандартов охраны труда и окружающей среды, промышленной безопасности значительно сокращают вероятность аварий и инцидентов, потенциально влекущих за собой существенные финансовые потери.

Исходя из вышеперечисленного, внедрение принципов корпоративного устойчивого развития в деятельность компании может потенциально оказывать положительное влияние на показатели рентабельности путем увеличения выручки или сокращения затрат.

Увеличение выручки может быть вызвано следующими факторами:

- увеличение объема продаж за счет улучшения репутации компании и повышения узнаваемости бренда;
- увеличение цены, связанное с политикой социальной ответ-

ственности компании, которое, согласно исследованиям, не вызывает негативных откликов покупателей [10].

Сокращение затрат может происходить за счет повышения эффективности:

- использования ресурсов и уменьшения объема производственных отходов;
- управления персоналом и роста производительности труда;
- системы риск менеджмента и уменьшения затрат, связанных с авариями и инцидентами, выплат штрафов и платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Кроме того, благодаря внедрению практик корпоративного устойчивого развития компания может получить доступ к новым источникам инвестиций, снизить стоимость заемного капитала за счет снижения рисков и таким образом также повысить свою капитализацию.

Исходя из перечисленных выше факторов, можно сделать вывод о том, что внедрение принципов устойчивого развития в деятельность компании может способствовать улучшению финансовых показателей и росту стоимости компании. Для подтверждения данного вывода необходимо обратиться к данным эмпирических исследований.

4. Эмпирические исследования влияния корпоративного устойчивого развития на капитализацию

Влиянию корпоративного устойчивого развития на капитализацию публичных компаний посвящено множество исследований, большинство из которых ограничены анализом компаний, акции которых торгуются на фондовых биржах развитых стран. Используемым исследователями индикатором внедрения практик корпоративного устойчивого развития в деятельность компании обычно является присутствие компании в Индексе устойчивости Доу-Джонса (DJSI) или других подобных индексах [15]. Для оценки изменения капитализа-

ции используется рыночная цена обыкновенных акций.

Результаты большинства исследований показывают, что корпоративное устойчивое развитие оказывает статистически значимое влияние на стоимость обыкновенных акций [7,20]. Так, например, авторы одного из последних исследований в данной области предполагают, что инвесторы занижают оценку крупных компаний с положительной чистой прибылью, но с низким уровнем деятельности в области корпоративного устойчивого развития. Фирмы, имеющие стимулы развивать деятельность в области корпоративного устойчивого развития, но не делающие этого, таким образом, наказываются рынком [15]. Гипотеза о прямой зависимости между улучшением показателей устойчивого развития компании, входящей в рейтинг SAM, и ее биржевыми мультипликаторами также подтверждается некоторыми исследованиями [12].

Несмотря на то, что большинство исследований выявляет позитивное влияние корпоративного устойчивого развития на капитализацию, некоторые авторы оспаривают справедливость такого рода выводов, ссылаясь на значительное расхождение результатов в зависимости от выборки компаний и временных рамок, методические ошибки, присущие таким исследованиям, слабую причинно-следственную связь между корпоративным устойчивым развитием и капитализацией, не позволяющую сделать однозначного вывода.

Действительно, для исследований, связанных с корпоративным устойчивым развитием, характерны некоторые сложности, вызванные в основном отсутствием единой и объективной системы показателей в области корпоративного устойчивого развития, а также ограниченной доступностью данных, сокращающих выборку анализируемых компаний.

Литература

1. Конференция ООН по окружающей среде и развитию: Доклад. Т. 1-3. Нью-Йорк, 1993.
2. Родионова Л.Н., Абдуллина Л.П. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения. Нефтегазовое дело, 2007.
3. Социальная ответственность компании: практическая польза для бизнеса, Ассоциация менеджеров России, 2002.
4. Artiach, T., Lee, D., Nelson, D. and Walker, J., (2010), "The Determinants of Corporate Sustainability Performance", *Accounting and Finance*, Vol. 50, pp. 31-51.
5. Becker-Olsen, K. L., Cudmore B. A., Hill R.P. The Impact of Perceived Corporate Social Responsibility on Consumer Behavior. *Journal of Business Research*, (59), 2006, p. 46-53.
6. Bowen, H.R. *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper&Row, 1953.
7. Cheung, A., (2010), "Do Stock Investors Value Corporate Sustainability? Evidence from an event study", *Journal of Business Ethics*.
8. Cochran, P. L. and Wood, R. A. (1984), "Corporate social responsibility and financial performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 27, No. 1, pp. 42-56.
9. Corporate social responsibility: the power of perception. Grant Thornton International Business Report 2011.
10. Cultivating the Green Consumer, *Stanford Social Innovation Review*, Fall, 2008).
11. Dawson, S. (2004) *Balancing Self-Interest and Altruism: corporate governance alone is not enough*, *Corporate Governance – An International Review*, 12, 130–133.
12. Humphrey, J. E., Lee, D. D. and Shen, Y. 2012. Does it cost to be sustainable? *Journal of Corporate Finance*. 18: 626–639.
13. IUCN/UNEP/WWF (1980): *The World Conservation Strategy: Living Resource Conservation for Sustainable Development*. International Union for Conservation of Nature (IUCN), United Nations Environment Programme (UNEP) and World Wide Fund for Nature (WWF), Gland, Switzerland.
14. Kentor, Jeffrey. "Quantifying Hegemony in the World-Economy." In *Globalization, Hegemony and Power*, edited by Thomas Reifer. Paradigm Press, 2004.
15. Lourenco, I.C., Branco, M.C, Curto, J.D. and Eugenio, T. (2012). How Does the Market Value Corporate Sustainability Performance? *Journal of Business Ethics*, 108(4), 417-428.
16. McWilliams, A, Siegel, D. and Wright, P. M. (2006), "Corporate social responsibility: Strategic implications", *Journal of Management Studies*, Vol. 43, No. 1, pp. 1-18.
17. Siegel, D. S. (2009), "Green Management Matters Only If It Yields More Green: An Economic/Strategic Perspective," *Academy of Management Perspectives*, Vol. 23, No. 3, pp. 5-16.
18. Tracy Artiach et al. The determinants of corporate sustainability performance. *Accounting and Finance* 50 (2010) 31–51.
19. Yilmaz A.K., Flouris T. Managing corporate sustainability: Risk management process based perspective. *African Journal of Business Management* Vol.4 (2), 2010, p. 162-171
20. Wagner, M. (2010), "The role of corporate sustainability performance for economic performance: A firm-level analysis of moderation effects", *Ecological Economics*, Vol. 69, pp. 1553-1560.
21. Годовые отчеты Walmart. URL: <http://stock.walmart.com/annual-reports>
22. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее». – ООН. – 1987, 04 августа. – 412 с. – URL: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>

Influence of corporate sustainable development on capitalization
Stepanov AYu.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Developed in the end of 20th century, the concept of sustainable development has an increasing influence on the world economy and the corporate sector. During its development, the concept developed from a set of general provisions and principles proposed for the sustainable and long-term development of humanity to a certain list of indicators for the corporate sector and behavioral recommendations for individuals. Corporate sustainability is a developed form of corporate social responsibility concept that combines social, economic and environmental business aspects. Companies increasingly view engaging sustainable development principles as a source of competitive advantage. The popularity of corporate sustainability is confirmed by the growth of responsible investment volumes, an increase in the number of published corporate social responsibility and sustainable development reports, as well as the growing popularity of voluntary application of standards in the field of corporate sustainability.

According to the latest findings, the implementation of corporate sustainability principles could potentially have a positive impact on profitability by increasing revenue or reducing costs. Most researchers agree on fact that activities related to corporate sustainability have a positive impact on companies' market value and financial performance. Most empirical studies also confirm the positive impact of corporate sustainability performance on market capitalization.

Key words: sustainable development, sustainable investing, corporate

sustainability, CSR, triple bottom line.

1. The United Nations Conference on Environment and Development: Report of. T. 1-3. New York, 1993.
2. Rodionova LN, Abdullin LR Sustainable development of industrial enterprises: terms and definitions. Oil and Gas Business 2007.
3. Corporate Social Responsibility: practical benefits for business, Russian Managers Association, 2002.
4. Artiach, T., Lee, D., Nelson, D. and Walker, J., (2010), «The Determinants of Corporate Sustainability Performance», Accounting and Finance, Vol. 50, pp. 31-51.
5. Becker-Olsen, K. L., Cudmore B. A., Hill R.P. The Impact of Perceived Corporate Social Responsibility on Consumer Behavior. Journal of Business Research, (59), 2006, p. 46-53.
6. Bowen, H.R. Social responsibilities of the businessman. New York: Harper & Row, 1953.
7. Cheung, A., (2010), «Do Stock Investors Value Corporate Sustainability? Evidence from an event study», Journal of Business Ethics.
8. Cochran, P. L. and Wood, R. A (1984), «Corporate social responsibility and financial performance», Academy of Management Journal, Vol. 27, No. 1, pp. 42-56.
9. Corporate social responsibility: the power of perception. Grant Thornton International Business Report 2011.
10. Cultivating the Green Consumer, Stanford Social Innovation Review, Fall, 2008).
11. Dawson, S. (2004) Balancing Self-Interest and Altruism: corporate governance alone is not enough, Corporate Governance - An International Review, 12, 130-133.
12. Humphrey, J. E., Lee, D. D. and Shen, Y. 2012. Does it cost to be sustainable? Journal of Corporate Finance. 18: 626-639.
13. IUCN / UNEP / WWF (1980): The World Conservation Strategy: Living Resource Conservation for Sustainable Development. International Union for Conservation of Nature (IUCN), United Nations Environment Programme (UNEP) and World Wide Fund for Nature (WWF), Gland, Switzerland.
14. Kentor, Jeffrey. «Quantifying Hegemony in the World-Economy.» In Globalization, Hegemony and Power, edited by Thomas Reifer. Paradigm Press, 2004.
15. Lourenco, I.C., Branco, M.C, Curto, J.D. and Eugenio, T. (2012). How Does the Market Value Corporate Sustainability Performance? Journal of Business Ethics, 108 (4), 417-428.
16. McWilliams, A, Siegel, D. and Wright, P. M. (2006), «Corporate social responsibility: Strategic implications», Journal of Management Studies, Vol. 43, No. 1, pp. 1-18.
17. Siegel, D. S. (2009), «Green Management Matters Only If It Yields More Green: An Economic / Strategic Perspective», Academy of Management Perspectives, Vol. 23, No. 3, pp. 5-16.
18. Tracy Artiach et al. The determinants of corporate sustainability performance. Accounting and Finance 50 (2010) 31-51.
19. Yilmaz A.K., Flouris T. Managing corporate sustainability: Risk management process based perspective. African Journal of Business Management Vol.4 (2), 2010, p. 162-171
20. Wagner, M. (2010), «The role of corporate sustainability performance for economic performance: A firm-level analysis of moderation effects», Ecological Economics, Vol. 69, pp. 1553-1560.
21. Annual reports Walmart. URL: <http://stock.walmart.com/annual-reports>
22. Report of the World Commission on Environment Environment and Development, «Our Common Future». - United Nations. - 1987, August 04. - 412. - URL: <http://www.un.org/rug/pdf/brundtland.pdf>

Эффективная модель брендов российских вузов и система управления их развитием на основе системного подхода

Федорова Анна Валентиновна

старший преподаватель кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна, РЭУ им. Г.В. Плеханова, gonea@yandex.ru

Управленческая деятельность на основе концепции брендинга становится по-настоящему высокоэффективной с разных точек зрения лишь при научном подходе к разработке самого бренда и инструментария управления его развитием и долгосрочной эффективной жизнедеятельности. С проблемой отсутствия такого рода подхода и соответствующего ему инструментария сталкиваются российские вузы в настоящий период времени и не видят перспектив самоликвидации обозначенной кризисной ситуации.

На основании проведенных социологических и квалитетических исследований в статье предложена эволюционная модель формирования бренда вуза, предусматривающая системную организацию множества структурных подразделений на основе единства ключевых элементов идентичности. Разработанная модель отличается от аналогов качественно иной концепцией брендинга: вместо расширения бренда посредством множества различающихся по дизайну структурных элементов организации императивом утверждается единство сущностной (бренд-платформа) и стабильность стержневой (показатели конкурентного преимущества) идентификации.

На основании системного подхода разработана модель управления брендом вуза, интегрирующая три блока дизайна управления: принципиальный (комплект принципов), функциональный (набор функций) и масштабно-временной (стратегический и тактический уровни управления). Данная разработка отличается от аналогов системностью подхода и эконометричностью и целевой направленностью исполнения управленческих функций применительно к области управления (брендинг вуза).

Ключевые слова: бренд, система управления, вуз, системный подход, эволюционная модель

В современных условиях рыночных преобразований в сфере высшего образования российские вузы столкнулись с вызовами двух типов: резкое снижение численности абитуриентов вследствие демографических причин и ужесточение конкуренции за заполнение учебных аудиторий и выполнение связанных с этим плановых заданий набора своих студентов как на бюджетной, так и на внебюджетной основе. Синергия этих двух вызовов приводит руководство ВУЗов России к пониманию необходимости поиска новых инструментов повышения финансовой устойчивости и репутационной, в том числе рейтинговой, привлекательности образовательных учреждений в области высшего образования. Данная проблема является глобальной, поскольку даже ВУЗы, занимающие первые строки в мировых рейтингах, уже несколько десятилетий сообщают о подобных проблемах.

Среди кризисного инструментария ВУЗовского арсенала для решения подобных проблем лучшие мировые практики рекомендуют выбор маркетингового подхода, ориентированного на создание и предоставление потребительских ценностей для целевых аудиторий. [1] Среди такого круга теоретических исследований и практических рекомендаций целесообразно выделить брендинг как высокоэффективную управленческую деятельность по привлечению и удержанию потребителей товаров или услуг организации на основе формирования их лояльности к ценностям, обещанным от имени этой организации.

Управленческая деятельность на основе концепции брендинга становится по-настоящему высокоэффективной с разных точек зрения лишь при научном подходе к разработке самого бренда и инструментария управления его развитием и долгосрочной эксплуатации. С проблемой отсутствия такого рода подхода и соответствующего ему инструментария сталкиваются российские ВУЗы в настоящий период времени и не видят перспектив самоликвидации обозначенной кризисной ситуации.

Вместе с тем, бенчмаркинг лучших мировых практик брендинга учебных заведений (университетов) мирового образовательного пространства может показательно продемонстрировать значения ключевых показателей в анализируемой отрасли. Так, именитые университеты Западной Европы и Северной Америки, в отличие от множества других аналогичных учебных заведений успешно решают упомянутые вызовы настоящего времени, в том числе посредством брендинга.

Проблема эффективности брендинговой деятельности фундаментально рассмотрена в трудах Дэвида Аакера. Однако, его научные интересы не распространялись на сферу высшего образования. В этой сфере большую активность проявили зарубежные и отечественные авторы: М. Молесворф, Р. Скуллион, Э. Никсон, Т. Куртис, Р. Абрэйт, В. Минор, Д.А. Шевченко, В.Н. Хапенков, А.Л. Абаев, Д.В. Федюнин, С.А. Лочан, Сагинова О.В., Бровкина Ю.Ю., Воронин В.Н., Чиликин А.Н., Петрова Е.А., Козлов В.В. и др.

Эти авторы рассматривали управление брендингом ВУЗа, преимущественно с функциональной точки зрения на основе социаль-

но-экономических задач. Вопросы управления процессом привлечения абитуриентов посредством инструментария современных парадигм эмпирического маркетинга и взаимоотношений с клиентами в этих исследованиях не рассматривались.

Перед российскими вузами проблема низкой эффективности брендинговой (а, в целом, и маркетинговой) деятельности российских ВУЗов в условиях конкурентного рынка, трансформации образовательной среды из некоммерческого сектора народного хозяйства в коммерческий при ограничении государственного финансирования, связанной с этим необходимостью поиска дополнительных источников финансирования своей функциональной деятельности, вынужденного существования противоречий между ощущаемой ценностью предоставляемого образования и его стоимостью для обучаемых студентов, становится чрезвычайно актуальной требующей разрешения в ближайшее время.

Система управления брендом ВУЗов рассматривается в рамках настоящего исследования как социально-экономическая среда, в которой производятся и предоставляются ценности образовательной природы, осуществляются многочисленные сложные и разнообразные, порой противоречивые, связи всех элементов, способствующих функционированию этой системы.

Целью исследования стало научное обоснование и разработка эффективной модели бренда российских ВУЗов и системы управления их развитием и эксплуатации на основе системного подхода и современных маркетинговых теорий. Для достижения указанной цели решались следующие задачи:

Сбор и анализ доказательных данных о возможности и целесообразности влияния на привлекательность ВУЗа для ЦПА посредством управления его брендом;

Обобщение теоретического материала для выявления современных тенденций повышения эффективности маркетинговой деятельности по управлению брендами ВУЗов;

Ситуационный анализ брендинга в РЭУ им. Г.В. Плеханова;

Формулировка теоретической базы и разработка на этой основе методического инструментария управления брендом ВУЗов;

Измерение эффективности научно-исследовательских работок автора.

Теоретической и методологической основой диссертационной работы послужили труды отечественных и зарубежных исследователей в области маркетинга, конкурентоспособности, брендинга и экономики организации.

Методология диссертационного исследования основывается на системном подходе, предусматривающим выявление множественности взаимосвязанных и взаимно влияющих элементов, составляющих единую систему в ее структурной целостности и функциональной сложности.

Методология исследования предусматривает ограничение глубины экспериментальных и социологических исследований, а также масштаба научно-исследовательских работок областью российского высшего образования. Апробация эффективности указанных разработок проведена на примере Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова как ВУЗа со столетней историей, в стенах которого сглаживается турбулентность экономико-социальных последствий реформирования национального народного хозяйства в три последних десятилетия.

Для проведения исследования использовались методы – как общенаучные: сбора, обработки и анализа информации, моделирования и проектирования, анализа (статистического, иерархий, дескрипторного), извлечения метафор (ZMET), а

также и специфические: опросные (интервью), квалиметрические (окулографические) и др., позволяющие осуществить эконометрическую оценку разработкам в рамках диссертационного исследования. [2]

Предложена эволюционная модель формирования бренда ВУЗа, предусматривающая системную организацию множества структурных подразделений на основе единства ключевых элементов идентичности.

Разработанная модель отличается от аналогов качественно иной концепцией брендинга: вместо расширения бренда посредством множества различающихся по дизайну структурных элементов организации императивом утверждается единство сущностной (бренд-платформа) и стабильность стержневой (показатели конкурентного преимущества) идентификации.

Разработана системная модель управления брендом ВУЗа, интегрирующая три блока дизайна управления: принципиальный (комплект принципов), функциональный (набор функций) и масштабно-временной (стратегический и тактический уровни управления).

Данная разработка отличается от аналогов системностью подхода, эконометричностью и целевой направленностью исполнения управленческих функций применительно к области управления (брендинг ВУЗа).

Принципиальный уровень системы управления брендом ВУЗа (СУБВ) основываются на общих принципах: целевой результативности, рациональной функциональности, интеллектуальной эмоциональности, конкурентного превосходства, позиционной индивидуальности и категорийного лидерства.

Дизайн СУБВ включает четыре иерархических уровня (АИКА) управленческих действий: архитектурный, идентифицирующий, контролирующий и анализирующий с использованием результатов верхних уровней для принятия тактических решений в практике брендинга.

Архитектурный уровень СУБВ предусматривает три фасетных подуровня управленческих процедур: формирование целесообразной дифференциации структурных элементов (портфель суббрендов), их ролевое моделирование для ценностного комплементирования и позиционирование генной идентичности дизайна системы (визуальная и текстовая атрибутика).

Идентифицирующий уровень СУБВ включает четыре фасетных подуровня управленческих действий, обеспечивающих бренду: сущностную, ценностную, метафоричную индивидуальность, а также уникальность ощущения потребительских выгод.

Контролирующий уровень СУБВ объединяет пять фасетных подуровня, обеспечивающих соответствие принципам принятия решений: измеряемости (квалиметричность), целостности (комплексности), полноценности (полномерного ощущения транслируемых ценностей), эффективности (экономической, коммуникационной, репутационной и др.), клиентоориентированности (CRM).

Анализирующий уровень СУБВ составляет заключение о полноте достижения целей управления на пяти фасетных подуровнях восприимчивости ЦПА: транслируемых ценностей, индивидуальности, значимости, удовлетворенности, а также приоритетности воспоминания (Top of Mind).

В ходе настоящего исследования было установлено, что представители ЦПА (студенты и абитуриенты РЭУ им. Г.В. Плеханова) положительно оценивают разработанную концепцию бренда ВУЗа: (студенты - 67,8 %, абитуриенты - 100%, родители абитуриентов - 87,1%);

Традиционная концепция брендинга РЭУ им. Г.В. Плеханова не обеспечивает необходимой уникальности и идентичности его бренду: (66,13% студентов не может идентифици-

ровать принадлежность логотипов факультетов к РЭУ им. Г.В. Плеханова);

По результатам ZMET-анализа представители ЦПА РЭУ им. Г.В. Плеханова в своем большинстве воспринимают его имидж и репутацию на уровне выше среднерыночного: (74,19% юношей - как автомобиль представительского класса, такой как Infiniti или Lexus, а 61,9 % девушек - как парфюмерно-косметические товары от компаний Lancome и Christian Dior);

Новый логотип РЭУ им. Г.В. Плеханова, сконструированный в соответствии с разработанной моделью бренда, имеет бо'льшую визуальную активность в сравнении с традиционным логотипом. Сила притяжения и удерживания взглядов респондентов у нового логотипа превышает величину аналогичного показателя для старого логотипа. [3] Это заключение является значимым в 2/3 случаев наблюдений за реакцией респондентов. Такая визуальная активность свидетельствует в пользу целесообразности использования нового логотипа взамен старого для привлечения внимания целевой аудитории.

Визуальное притяжение (визуальная сила дизайнерского решения логотипа), безусловно, вызывают два текстовых элемента: акроним «РЭУ» и слоган «PRIMO». Эти элементы характеризуются 100 %-ным притяжением внимания респондентов.

Помимо этого, значительной визуальной активностью обладают и другие значимые элементы нового логотипа: текстовый - 1907 - год основания Университета, а также визуальные - дубовые листья и желуди. Сила притяжения взгляда у этих элементов 75% в общей численности респондентов.

Два оставшихся элемента: визуальный - капиталь ионической колонны и текстовый - «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» имеют высокую визуальную ак-

тивность - они притягивают взгляд ок. 50% от общей численности респондентов. [4]

На основании проведенных социологических и квалиметрических исследований предложена эволюционная модель формирования бренда ВУЗа, предусматривающая системную организацию множества структурных подразделений на основе единства ключевых элементов идентичности. Разработанная модель отличается от аналогов качественно иной концепцией брендинга: вместо расширения бренда посредством множества различающихся по дизайну структурных элементов организации императивом утверждается единство сущностной (бренд-платформа) и стабильности стержневой (показатели конкурентного преимущества) идентификации. [5]

На основании системного подхода разработана модель управления брендом ВУЗа, интегрирующая три блока дизайна управления: принципиальный (комплект принципов), функциональный (набор функций) и масштабно-временной (стратегический и тактический уровни управления). Данная разработка отличается от аналогов системностью подхода и эконометричностью и целевой направленностью исполнения управленческих функций применительно к области управления (брендинг ВУЗа). [6]

Сформирован «Принципиальный» уровень системы управления брендом ВУЗа (СУБВ), который основывается на общих для всех управленческих решений в области брендинга ВУЗа принципах: целевой результативности, рациональной функциональности, интеллектуальной эмоциональности, конкурентного превосходства, позиционной индивидуальности и категорийного лидерства.

Разработан инновационный дизайн СУБВ (рис. 1), который включает четыре иерархических уровня (ISCA) управленческих действий: идентифицирующий (Identity), структурный

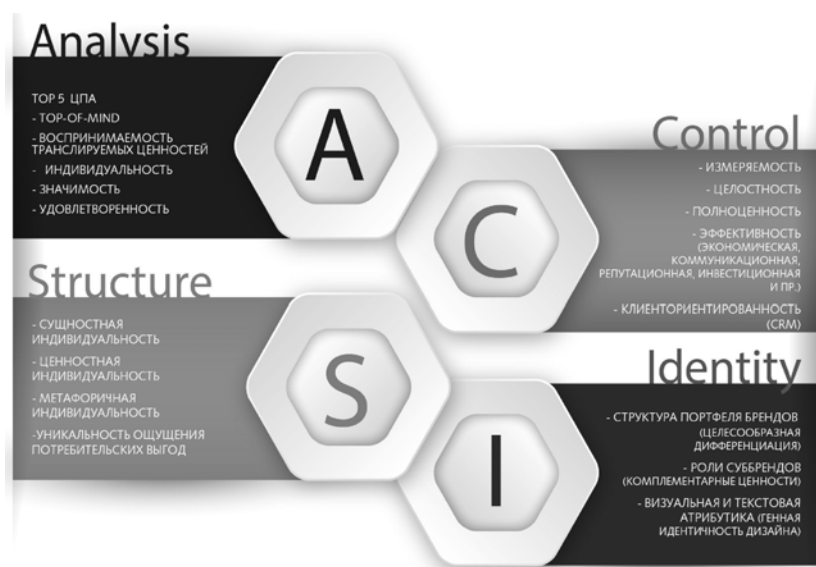


Рис. 1. Дизайн системы управления брендом ВУЗа (ISCA), состоящая из четырех иерархических уровней: идентифицирующий (Identity), структурный (Structure), контролирующий (Control) и анализирующий (Analysis).

(Structure), контролирующий (Control) и анализирующий (Analysis) с использованием результатов верхних уровней для принятия тактических решений в практике брендинга. Данная модель была структурирована методом анализа иерархий (-МАИ), который позволяет рациональным образом структурировать сложную систему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения.

Спроектирован идентифицирующий уровень СУБВ включает четыре фасетных подуровня управленческих действий, обеспечивающих бренду: сущностную, ценностную, метафоричную индивидуальность, а также уникальность ощущения потребительских выгод.

Предложенный структурный уровень СУБВ предусматривает три фасетных подуровня управленческих процедур: формирование целесообразной дифференциации структурных элементов (портфель суббрендов), их ролевое моделирование для ценностного ком-плектирования и позиционирование генной идентичности дизайна системы (визуальная и текстовая атрибутика).

Сформирован контролирующий уровень СУБВ объединяет

пять фасетных подуровня, обеспечивающих соответствие принципам принятия решений: измеряемости (квалиметричность), целостности (комплексности), полноценности (полномерного ощущения транслируемых ценностей), эффективности (экономической, коммуникационной, репутационной и др.), клиентоориентированности (CRM).

Сформулирован анализирующий уровень СУБВ составляет заключение о полноте достижения целей управления на пяти фасетных подуровнях восприимчивости ЦПА: транслируемых ценностей, индивидуальности, значимости, удовлетворенности, а также приоритетности воспоминания (Top of Mind).

Разработанные модели целесообразно применять в сферах брендинга ВУЗов для повышения численности абитуриентов и их последующего конкурсного отбора с целью укрепления имиджа и репутации ВУЗов в условиях конкурентного рынка.

Литература

1. Киселев, В.М. Конвергенция коммуникаций как основа для оптимального использования инструментов продвижения товаров и услуг. / В.М. Киселев, С.В. Савинков, А.В. Ива-

нов, А.В. Федорова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2016. - № 1. - С. 46-57.

2. Киселев, В.М. Оценка эффективности и конкурентных преимуществ графических решений визуальных коммуникаций. / В.М. Киселев, С.В. Савинков, А.В. Иванов, А.В. Федорова, В.А. Терентьев, М.Д. Соколов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2016. - № 3 (87). - С. 106-113.

3. Киселев, В.М. Наукометрический подход к оценке графических решений визуальных коммуникаций в корпоративном брендинге. / В.М. Киселев, С.В. Савинков, В.Н. Козлов, А.В. Иванов, А.В. Федорова // XX международная научно-методическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы, связей с общественностью, дизайна и смежных направлений сборник материалов. - М.: Ассоциация Коммуникативных Агентств России. - 2016. - С. 323-329.

4. Киселев, В.М. Плехановский брендбук: современный арсенал технологий брендинга. [Текст] / В.М. Киселев, С.В. Савинков, Е.Г. Гудкова, А.В. Иванов, А.В. Федорова // XIX международная научно-методическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы, связей с общественностью, дизайна и смежных специальностей Сборник материалов. - М.: Ассоциация Коммуникативных Агентств России; Под общей редакцией Евстафьева В.А. - 2015. - С. 163-176.

5. Киселев, В.М. Конвергентная концепция брендинга для корпоративного поведенческого проектирования. / В.М. Киселев, О.В. Коркачева, С.В. Савинков, А.В. Иванов, А.В. Федорова // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. - 2015. - № 5. - С. 23.

6. Киселев, В.М. Роль конвергентных коммуникаций в брендинге Российского Экономического Университета имени Г.В. Плеханова. / В.М. Киселев, С.В. Савинков, А.В. Иванов, А.В. Федорова // Инновации и инве-

СТИЦИИ.- 2015.- № 11.- С. 103-106.

The effective model of Russian universities branding and brand-management on the basis of systematic approach.

Fedorova A.V.

Plekhanov Russian University of Economic

The management activity on the basis of the concept of branding becomes really highly effective from the different points of view only in case of scientific approach to development of the brand and tools of management of its development and long-term effective activity. The Russian higher education institutions during this period of time face a problem of lack of such approach and the tools corresponding to it and don't see the prospects of self-liquidation of the designated crisis situation.

Based on the conducted social and qualimetric researches in article the evolutionary model of forming of a brand of higher education institution providing the system organization of a set of structural divisions on the basis of unity of crucial elements of identity is offered. The developed model differs from analogs in qualitatively other concept of branding: instead of expansion of a brand by means of a set of the structural elements of the organization differing on design an imperative the unity intrinsic (brand platform) and

stability rod (indicators of competitive advantage) identifications affirms.

Based on system approach the management model a brand of higher education institution integrating three blocks of design of management is developed: basic (set of the principles), functional (set of functions) and large-scale and time (strategic and tactical levels of management). This development differs from analogs in systemacity of approach and an ekonometricrnost and a target orientation of execution of managerial functions in relation to the field of management (branding of higher education institution).

Keywords: brand, management system, higher education institution, system approach, evolutionary model

References

1. V.M. Kiselev Communications Convergence as the basis for the optimal use of tools to promote goods and services./ V.M. Kiselev, S. Savinkov, AV. Ivanov, AV. Fedorova/ / Marketing in Russia and rubezhom.- 2016.- № 1.- pp. 46-57.
2. V.M. Kiselev Evaluating the effectiveness and competitive advantages of graphical solutions of visual communication./ V.M. Kiselev, S. Savinkov, AV. Ivanov, AV. Fedorova, V.A. Terentyev, M.D. Sokolov // Herald of the Russian Economic University by G.V. Plehanov.- 2016.- № 3 (87) .- pp. 106-113.

3. V.M. Kiselev Scientometric approach to assessing the graphic solutions of visual communication in corporate branding./ V.M. Kiselev, S. Savinkov, Kozlov V.N., Ivanov AV., AV. Fedorova // XX International scientific-methodical conference of heads of departments of marketing, advertising, public relations, design and related areas of the collection materialov.- M .: Association of Communication Agencies Russia.- 2016.- pp 323-329.
4. V.M. Kiselev Convergent branding concept for the design of corporate behavior./ V.M. Kiselev, O.V. Korkacheva, S. Savinkov, AV. Ivanov, AV. Fedorova // Herald of the Russian Academy of Economics by G.V. Plehanov.- 2015.- № 5.- p. 23.
5. V.M. Kiselev Plekhanov brand book: modern branding arsenal of technology./ V.M. Kiselev, S. Savinkov, E.G. Gudkova, AV. Ivanov, AV. Fedorova // XIX International scientific-methodical conference of heads of departments of marketing, advertising, public relations, design and related disciplines Collection materialov.- M .: Association of Communication Agencies of Russia; Edited by V. Evstafieva A- 2015.- pp.163-176.
6. Kiselev, V.M. The role of converged communications in the branding of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov/V.M. Kiselev, S. Savinkov, AV. Ivanov, AV. Fedorova // Innovation and investitsii.- 2015.- № 11.- pp. 103-106.

О социальных и экономических факторах развития сельских территорий Республики Башкортостан

Сагатгареев Рафик Минифатович
кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Пра-
вительстве РФ (Уфимский филиал)

В работе на основе авторской методики дана оценка социально-экономического развития сельских территорий Республики Башкортостан. В качестве критерия уровня социально-экономического развития территорий предлагается потребность в инвестициях в расчете на одного жителя на строительство объектов социальной инфраструктуры по существующим природно-экономическим зонам Республики Башкортостан по принципу: чем выше потребность в инвестициях для обеспечения территорий объектами социальной инфраструктуры на нормативном уровне, тем ниже показатель социально-экономического развития территорий. Рассчитана стоимость ввода единицы мощностей в учреждениях социальной инфраструктуры в сельских территориях Республики Башкортостан: 1 кв. м. жилья, 1 учебного места в школах, 1 места в детских дошкольных учреждениях, 1 койко-места в больницах, 1 места в клубах. Существующие различия в социально-экономическом развитии территорий Республики Башкортостан объясняется особенностями расселения сельского населения. В республике из-за различий в природных условиях (горно-лесная, лесостепная и степная зоны) плотность освоения территорий весьма различна. Существуют различия и в людности населенных пунктов, что создает разные условия для формирования территориальной сети объектов социальной инфраструктур. Исходя из существующих условий для развития сети социальной инфраструктуры предлагается основную часть строительства этих объектов вести за счет бюджетных средств.

Ключевые слова: Сельские территории, социально-экономическое развитие, расселение, потребность в капитальных вложениях.

Современный этап развития страны характеризуется усилением взаимосвязи экономики и социальной сферы. Экономика и социальная сфера являются относительно самостоятельными подсистемами, внутри которых действуют собственные механизмы обеспечения пропорциональности. В экономике, это система рыночного выбора, а в социальной сфере - общественного.

Когда мы говорим о механизме взаимодействия экономики и социальной сферы, на наш взгляд, речь должна идти, в первую очередь, об экономической основе развития социальной сферы.

В то же время успешное экономическое развитие во многом обусловлено сформировавшейся на территории социальной сферой.

На взаимообусловленность социальных и экономических факторов территориального развития указывают в своей статье и Антонюк В.С., Данилова И.В., Мительман С.А., Буликеева А.Ж. следующими аргументами «С позиции системного методологического подхода социальная инфраструктура субъектов РФ является элементом региональной экономической системы... Как показывает практика развитых стран, наблюдается положительная взаимосвязь между ВВП на душу населения и доступностью социальных благ, долей инвестируемых расходов бюджета на социальную сферу и уровнем дифференциации населения» [1. с.54].

Взаимообусловленность и взаимовлияние социальных и экономических факторов на территориальное развитие прослеживаются и на муниципальном уровне, в том числе на состоянии и развитии сельских территорий. При этом следует обратить внимание на значительный разрыв между временем формирования социальных и экономических факторов и временем получения положительного эффекта в развитии территориальных социально-экономических систем. Наличие такого временного лага позволяет государственным органам «оптимизировать» расходы на содержание и развитие социальной инфраструктуры. А в научных исследованиях затрудняется количественная и качественная оценка взаимного влияния социальных и экономических факторов на территориальное развитие, что в немалой степени способствует формированию неэффективной финансовой политики в системе межбюджетных отношений.

Сложности и многообразие взаимодействия общественных отношений затрудняют разграничение отдельных типов отношений. Так, признается, что невозможно выделить относительно самостоятельную экономическую и социальную сферы, поскольку внутри экономической сферы протекают социальные процессы и наоборот, внутри социальной - экономические.» [2. с. 18].

При определении соотношения социальной и экономической сторон общественного развития важным является выявление этой взаимосвязи через понятие социально-экономических систем.

Оценка социально-экономического условия развития сельских территорий в настоящее время может рассматриваться в разрезе отдельных населенных пунктов или муниципальных образований [3]. В первом случае объектом исследования является наличие в

том или ином населенном пункте объектов социальной инфраструктуры, во втором, кроме наличия объектов социальной инфраструктуры изучается и достаточность финансовых резервов для функционирования вышеназванных объектов [4. с.33].

Плотность размещения объектов социальной инфраструктуры, а также уровень финансирования единицы их мощности могут быть весьма различными. Одной из особенностей услуг является то, что дополнительное их производство не вызывает насыщения этими благами. При этом предложение просто переходит на более высокий уровень качества услуг.

В то же время возможности общества в каждый данный момент ограничены. Хотя при этом понимается, что большинство услуг нацелено на удовлетворение вторичных потребностей, от них зависит формирование человеческого капитала (здоровья, образования и культуры), что, в конечном счете, предопределяет социальный статус личности.

А потому общество, исходя из принципа справедливости, вынуждено создавать более или менее одинаковые условия для удовлетворения эти потребностей. По крайней мере, определить их базовый уровень, что гарантируется всем без исключения членам общества. Такой подход получил свое отражение в конституциях многих стран, в том числе и Российской Федерации [5-11].

Базовый уровень обеспечения населения социальными услугами в сфере реальных экономических отношений обнаруживается в системе нормативов, являющихся исторически конкретной мерой общественных потребностей. Нормативная база выражает систему общественных потребностей, а не их насущностью. Приоритеты в обеспечении услугами определяются путем принятия управленческих решений в условиях демократии, главным образом методом голосования.

Таблица 1

Численность постоянного населения на 1.01.2014 г., тыс. чел.
Рассчитано по материалам Башкортостанстата

Показатели	Природно-экономические зоны					
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-Лесная
Всего	398,1	117,4	462,3	726,8	142,2	274,3
В т.ч. в сельских поселениях	313,7	117,4	374,4	473,6	114,6	146,6
Удельный вес в соотношении населения, %						
сельского	78,8	100,0	81,0	65,2	81,0	53,5
городского	21,2	0	19	34,5	19,0	46,5
Удельный вес сельского населения в общей его численности по республике, %	20,4	7,6	24,3	30,8	7,4	9,5

Таблица 2

Структура сельских населенных пунктов по их людности по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан (на 1 января 2008г., в %)*
*Рассчитано автором

Группы населенных пунктов по людности	Природно-экономические зоны						Всего по РБ
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона	
Всего	100	100	100	100	100	100	100
В т.ч. без населения	2,4	3,9	1,2	2,6	0,6	-	2,4
До 100 чел.	36,2	26,4	35,6	34,4	14,2	35,9	33,9
101-200 чел.	18,1	13,8	19,5	17,8	17,8	17,4	18,0
201-500 чел.	28,6	34,9	23,7	27,7	37,8	23,6	27,8
501-1000 чел.	11,8	13,5	15,0	12,8	19,4	19,3	13,3
1001-3000 чел.	1,9	5,5	3,8	3,7	8,4	3,8	3,4
Свыше 3000 чел.	1,0	2,0	1,2	1,0	1,6	-	1,2

Нормативы развития социальной инфраструктуры различаются в городах и сельской местности. Законодательные нормативы развития объектов социальной инфраструктуры в городах определены в Законе Российской Федерации «Об основах градостроительства в Российской Федерации».

Необходимый уровень инвестиций, позволяющий выйти на нормативную обеспеченность учреждениям социальной инфраструктуры, во многом зависит от соотношения городско-

го и сельского населения, от расселения последнего. Чем выше плотность населения и его концентрация в крупных населенных пунктах, тем меньше требуется капитальных вложений, т.к. возведение крупных объектов в расчете на единицу мощности обходится дешевле.

В зависимости от природно-климатических или природно-экономических зон меняются условия, а отсюда и результаты сельскохозяйственной деятельности, соотношение численности сельского и городско-

Таблица 3
Концентрация сельского населения в населенных пунктах различной плотности по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан (в %)*
*Рассчитано автором

Группы населенных пунктов по плотности	Природно-экономические зоны						Всего по РБ
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона	
Всего	100	100	100	100	100	100	100
В т.ч. до 100 чел.	6,0	3,1	4,5	4,6	1,6	4,1	4,7
101-200 чел.	10,1	5,4	8,5	8,5	5,8	10,6	8,3
201-500 чел.	34,4	28,3	22,9	29,2	28,6	30,9	28,1
501-1000 чел.	26,9	2,7	29,2	28,1	27,7	30,8	27,3
1001-3000 чел.	8,2	17,8	16,1	15,3	22,0	23,6	14,7
Свыше 3000 чел.	14,4	22,7	18,8	14,3	14,3	-	16,9

го населения, характер его расселения и др. в нашем исследовании мы попытались показать те различия по природно-экономическим зонам¹, которые так или иначе могут оказывать на формирование уровня социально экономического развития сельских территорий и которые следует учитывать при подготовке соответствующих управленческих решений.

В таблице 1 показана численность постоянного населения в отдельных природно-экономических зонах Республики Башкортостан

Как следует из данных таблицы большая часть сельского населения (30,8%) проживает в предуральской степной зоне, меньше всего – в зауральской степной зоне. В северо-восточной лесостепной зоне сельское население составляет 100%, а в горно-лесной – только 53%.

Ретроспективный анализ размещения населения Республики Башкортостан показывает снижение удельного веса населения, проживающего в населенных пунктах с численностью до 500 человек. В 1959-2008 гг. эта цифра снизилась на 28%. Увеличилась доля населения, проживающего в населенных пунктах с численностью свыше 3000 человек. Кроме того, анализ показал, что за 1959 – 2008

гг. количество сельских населенных пунктов в Республике Башкортостан сократилось с 7299 до 3893, средняя их плотность повысилась с 282 до 331 человек, а средняя густота их снизилась с 51 до 29 поселений на каждые 1000 кв. км., что привело к увеличению среднего расстояния между ними до 5,7 км против 4,5 км в 1959г.

Анализ по состоянию на 2008 г. показал, что средняя густота и плотность сельских поселений в отдельных частях Башкортостана имеет свои особенности. Так, средняя густота сел по районам на каждые 1000 кв. км. территории колеблется от 7,8 в Белорецком районе и до 81 в Шаранском районе. Средняя плотность населенных пунктов варьирует от 178 человек в Иглинском до 562 человек в Дуванском районе. Без населения по состоянию на начало 2008г. были 2,4% сел северной лесостепи; 2,6% предуральской степи; 12% южной лесостепи; 3,9% северо-восточной лесостепи и 0,6% зауральской степи (табл.2.)

По концентрации крупных населенных пунктов выделяется зауральская степная зона. Здесь 10,4% сел имеют плотность свыше 1 тыс. человек жителей. Это обусловлено редкостью водных источников, терри-

торий, благоприятных для создания населенных пунктов, в то время как в пределах зон северной и южной лесостепи доля таких населенных пунктов составляет соответственно 2,9 и 5,0%. Удельный вес крупных сел выше в пределах северо-восточной лесостепной зоны, где села в условиях большой изрезанности рельефа размещены вдоль крупных водных артерий.

Относительно населенных пунктов с плотностью до 500 человек можно сказать следующее: большая их часть внутри зоны сосредоточена в зауральской степи и горно-лесной зоне, т.е. в тех регионах, где ниже плотность населения, а расстояния между населенными пунктами достигают больших величин. В этих зонах все крупные села должны иметь достаточные мощности по широкому кругу обслуживания.

В южной лесостепи и предуральской степной зоне, куда входят районы с высокой плотностью сельского населения, более половины населенных пунктов с плотностью до 200 человек.

Как отмечалось, чем выше концентрация населения в крупных населенных пунктах, тем дешевле обходится создание объектов сферы обслуживания. По концентрации населения выделяются северо-восточная лесостепь, зауральская степь южная лесостепь (табл.3).

Северо-восточная лесостепь, где доля сел с плотностью свыше 1 тыс. человек, на 5,6 пункта опережает южную лесостепь по численности проживающего в них населения.

Хотя 33,9% сельских населенных пунктов Республики Башкортостан имеет плотность до 100 человек, в них проживает только 4,7% населения. Доля населения, проживающего в населенных пунктах такой плотности, выше в северной лесостепной зоне, что предполагает особое внимание в районах этой зоны к обслуживанию населения малых деревень. В населенных пунктах с плотностью менее 200 человек наибольшая

доля населения приходится на поселения в северной лесостепной, а также в горно-лесной зоне. Если в первой из зон сельское население достаточно плотное, то второй имеет наименьшую плотность.

Рассмотрим размещение учреждений народного образования по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан.

В районах южной лесостепной зоны наиболее благоприятные условия для функционирования учреждений народного образования и культуры. Здесь одна средняя школа приходится на 35 кв. км территории против 50 кв. км по республике (табл. 4).

Число мест в школах в расчете на 1000 жителей меньше всего в предуральской степи, далее в северной и южной лесостепи. Выше среднереспубликанских показателей обеспеченность школами в северо-восточной лесостепи, горно-лесной зоне, зауральской степи (164 места против 170).

Число мест в клубах на 1000 жителей во всех зонах превышает нормативный уровень. По районам республики превышает составляет в 2,4 раза. Наивысший уровень насыщения местами в клубных учреждениях наблюдается в районах предуральской степи, северо-восточной лесостепи. В районах этих же зон, наряду с горно-лесной зоной, достигнута наивысшая обеспеченность библиотек книгами и журналами в расчете на 1000 человек.

Как отмечалось, значительная часть сельского населения необходимую медицинскую помощь получает в городских поселениях. А потому четкое деление между медицинскими учреждениями по специализации и размещению по месту жительства пациентов в сельских районах отсутствует. Медицинские учреждения, как правило, наиболее густую сеть имеют там, где больше городов.

По обеспеченности койко-местами наибольшее отставание наблюдается в горно-лес-

Таблица 4

Сеть учреждений народного образования и культуры по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан

*Рассчитано автором

Приходится на 1 учреждение	Природно-экономические зоны						Всего по РБ
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона	
<i>Народного образования</i>							
Площадь территории, кв. км.	35	85	35	51	76	151	50
Населения, чел.	483	571	621	509	582	472	553
<i>Культуры</i>							
Площади территории, кв. км.	73	105	57	75	147	339	72
Населения, чел.	510	570	635	511	546	612	631

Таблица 5

Показатели здравоохранения по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан

*Рассчитано автором

Показатели	Природно-экономические зоны						Всего по РБ
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона	
<i>На 1 койку</i>							
Площади территории, кв. м.	3,5	7,7	3,8	4,8	9,8	3,3	4,7
Населения, чел.	45	74	64	59	66	96	65
<i>На 1 врача</i>							
Площади территории, кв. м.	19	60	20	28	56	23	27
Населения, чел.	242	583	329	340	378	683	336
<i>На 1 медработника</i>							
Площади территории, кв. м.	4,3	11,2	4,7	3,4	10,8	3,8	5,1
Населения, чел.	56	109	80	75	73	113	87

ной зоне и северо-восточной лесостепи (табл. 5).

Наиболее редкая сеть – в зауральской степи и в северо-восточной лесостепи.

Одним из важнейших показателей социально-экономического развития сельской местности, которым во многом обуславливается качество быта трудящихся, является обеспеченность жильем. Различия по природно-экономическим зонам по этому показателю достигают 2,8 кв. м. на одного жителя, что намного меньше существующих различий по райо-

нам. Различие между обеспеченностью жильем населения Альшеевского (20,5 кв. м.) и Мишкинском (14,8 кв. м.) районов составляют 5,7 кв.м. Эти два района относятся к одной – предуральской степной зоне. По обеспеченности жильем другим природно-экономическим зонам уступает зауральская степь. Но и здесь внутризональные различия по обеспеченности жильем в расчете на одного жителя весьма значительны – от 18,8 кв.м. в Абзелиновском до 16,6 кв.м. в Учалинском районе. Приведенные данные на-

Таблица 6
Стоимость ввода единицы мощностей в учреждениях Республики Башкортостан, в руб.*
*Рассчитано автором

Объекты строительства	1990 г.	2014г.	2014 г. к 1990 г., в разах
Жилье, 1 кв. м.	282	19100	67,7
Школы, 1 учеб. место	1930	191260	99,1
Детские дошкольные учреждения, 1 место	3004	190000	63,2
Больницы, 1 койко-место	25000	380000	15,2
Клубы, 1 место	1970	102000	51,8

глядно иллюстрируют, что в дифференциации обеспеченности населения жильем главную роль играют не территориальные факторы, а внимание местных органов управления к решению указанной проблемы.

Здравоохранение в Республике Башкортостан остается узким местом. Обеспеченность врачами в расчете на 10 тыс. человек ни в одной зоне не превышает 19 человек. Башкортостан по обеспеченности больничными койками в 2014 г. занимала 36 место, при обеспеченности ими на 10 тыс. человек в 93 коек против 136 коек в 1990 г. В Российской Федерации за этот период обеспеченность больничными койками также снизилась. Выше республиканского показателя обеспеченности койками в районах северо-восточной лесостепи, ниже всего – в горно-лесной зоне и южной лесостепи.

Сложной проблемой был выбор показателя оценки стоимости ввода единицы мощности в учреждениях социальной инфраструктуры. Для этого по каждой группе учреждений и предприятий были проанализированы показатели сметной стоимости и фактически складывающихся затрат ввода единицы мощности. В качестве показателей были приняты наиболее реальные оценки. Так, в жилищном строительстве в их качестве была принята средняя сложившаяся сметная стоимость ввода 1 кв. м. жилья. В школьном строительстве фактические затраты оказались на много ниже сметных и расчеты были осуществлены на базе фактических затрат на ввод одного

места. Такой подход был использован и в оценке необходимого уровня инвестиций на строительство больниц и поликлиник.

Как видно из таблицы 6, стоимость ввода единицы мощности различных объектов социальной инфраструктуры увеличивалась по-разному. Наивысшие темпы роста были характерны для строительства больниц, затем школ. Несколько более низкие темпы подорожания наблюдались при строительстве жилья и клубов.

Важное отличие нынешнего периода заключается в том, что изменилась сама форма участия государства в выравнивании социально-экономического развития территорий. Государство практически отказалось от финансирования капитального строительства в отраслях торговли и бытового обслуживания населения, сосредоточив свои ресурсы на строительстве школ, детских дошкольных учреждений, больниц и клубов. В Республике Башкортостан много средств направляется на строительство объектов газификации и дорог.

Поскольку спрос представляет собой платежеспособную потребность населения и движение капиталов способно быстро занять свободные ниши, то, в принципе, нет необходимости в финансировании строительства объектов торговли и бытового обслуживания населения, предприятия которых прошли коммерциализацию. Однако процесс наращивания капиталов происходит в целях получения прибыли. В этих условиях государство может сти-

мулировать приток капиталов путем установления налоговых льгот и субсидирования производства различных видов услуг. Такая необходимость существует прежде всего в развитии бытового обслуживания в сельской местности и торговле в удаленных и мелких населенных пунктах.

Сокращается также финансирование жилищного строительства со стороны государства и сельскохозяйственных предприятий. Так, в 2014г. за счет средств населения было введено 93,7% всей жилой площади против 47, 2% в 1990 г.

Недостаток финансирования побуждает государство все больше средств концентрировать в строительстве объектов социальной инфраструктуры в сельской местности (табл.7). В Республике Башкортостан за счет бюджетных средств в 2014 г. в сельской местности построены все школы и больницы, все дошкольные учреждения.

В таблице 7 дана оценка потребности в капитальных вложениях за счет бюджетных источников в расчете на одного жителя на строительство объектов социальной инфраструктуры по сельским районам РБ. Как видно, потребность в капитальных вложениях различается от 294800 руб. в горно-лесной зоне до 2600920 руб. в северной лесостепной зоне.

По нашей оценке, потребность в строительстве объектов социальной инфраструктуры – это, главным образом, потребность в объектах муниципальной собственности, строительство которых, в принципе, могут быть финансировано за счет средств республиканского бюджета.

Проведенный нами анализ выявил закономерность: чем выше потребность сельских районов в капитальных вложениях на развитие социальной инфраструктуры, тем меньшую возможность для этого они имеют. А потому финансирование строительства школ, больниц и клубов в переходный период целесообразно осуществ-

лять за счет республиканского бюджета.

При сложившейся макроэкономической политике (неэквивалентный межотраслевой обмен не в пользу сельского хозяйства, дорогие кредиты и др.) мало реально организовывать конкурентоспособное сельхозпроизводство с достойным уровнем доходов в сельской местности и достаточным для расширенного воспроизводства уровнем прибыли. Особенно это относится к территориям с менее благоприятными природно-климатическими условиями.

В таблице 8 в разрезе природно-экономических зон республики приведены данные по урожайности зерновых культур, производству сельскохозяйственной продукции, в том числе на одного постоянно проживающего в сельской местности.

Сравнивая приведенные в таблице данные можно сделать следующие выводы.

С позиции природно-климатических условий наиболее благоприятными являются южная лесостепная и предуральская степная зоны, что подтверждается получаемой здесь урожайностью зерновых культур.

Несмотря на самую высокую численность сельского населения, проживающего на этих территориях (374 и 473 тыс. чел., соответственно, см. табл. 1), здесь производилось в 2013 г. в расчете на одного сельского жителя сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении по 81,4 и 98,1 тыс. рублей. Для сравнения в северо-восточной лесостепной и горно-лесной зонах эти показатели составили 54,9 и 62,2 тыс. руб, соответственно.

В связи с изложенным трудно предположить, что в сложившихся макроэкономических условиях экономическая составляющая в социально-экономических системах сельских территорий будет достаточной для развития социальной сферы этих территорий.

Литература

1. Антонюк В.С., Данилова И.В., Мительман С.А., Буликеев

Таблица 7

Потребность в капитальных вложениях за счет бюджетных источников, в расчете на одного жителя на строительство объектов социальной инфраструктуры по природно-экономическим зонам Республики Башкортостан, в руб. *
*Рассчитано автором

Объекты	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона
Школы	2004000	436800	2180000	2251400	436740	204800
Больницы	574000	61200	94800	35600	44800	82800
Клубы	22920	21600	19600	22400	16400	17200
Итого	2650920	519600	2294400	2309400	497940	294800

Таблица 8

Отдельные показатели по сельскому хозяйству Республики Башкортостан за 2013 г.

Рассчитано по материалам Башкортостанстата

Показатели	Природно-экономические зоны					
	Северная лесостепь	Северо-восточная лесостепь	Южная лесостепь	Предуральская степь	Зауральская степь	Горно-лесная зона
Произведено продукции сельского хозяйства: - всего, млн. руб.	19808,3	6445,6	30484,9	46470,0	7284,3	9124,2
- в расчете на одного постоянно проживающего в сельской местности, тыс. руб.	63,1	54,9	81,4	98,1	63,6	62,2
Урожайность зерновых в весе после доработки в среднем за 2011-2013 гг., ц/га	12,8	13,8	19,0	17,0	9,1	12,4

ва А.Ж. Управление социальной инфраструктурой регионов в системе инструментов повышения качества жизни населения регионов // Экономика регионов. 2015. № 3, С.53-66.

2. Заславская Т.И. Реальна ли демократическая переориентация экономики? – Эко. 1997. № 11, С. 18. (Показать страницы начала и конца статьи)

3. Modernization and Global hange// Materials the First international Modernization Forum., China?. 8-9 August 2013, p. 78-87.

4. Гатауллин Р.Ф., Сагатгареев Р.М., Салимова Э.Р. Повышение эффективности муниципального сектора экономики: - монография. Уфа: Академия ВЭГУ. 2009, С.33. (Показать общий объем монографии)

5. Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. 3 марта.

6. Конституция Соединенных Штатов Америки, 1787. 17 сен-

тября. (<http://100pudov.com.ua/subject/65/27561>).

7. Основной закон Федеративной Республики Германия / Федеративная Республика Германия. Конституция и законодательные акты. Пер. с нем. / Под ред. Ю.П. Урьяса. — М.: Прогресс, 1991. — Приводится по: Конституции государств Европейского Союза / Под общей редакцией Л.А. Окунькова. — М.: Издательская группа ИНФРА-М—НОРМА, 1997. — С. 181—234.

8. Конституция Французской Республики // Конституции государств Европейского Союза / Под общей редакцией Л. А. Окунькова. — М.: Издательская группа ИНФРА-М — НОРМА, 1997. — С. 665—682.

9. Конституция Норвегии от 17 мая 1814г. //сборнику «Конституции государств Европы». Издательство НОРМА, 2001 г.

10. Конституция Королевства Дания от 5 июня 1953 г. (<http://www.uznal.org/>

constitution.php?text=Denmark&language=r)

11. Конституции зарубежных государств Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Испания, Греция, Япония, Канада /М:Бек, 1999.

Ссылки

1 Группировка сельских районов по природно-экономическим зонам дана согласно принятой в Республике Башкортостан Системе ведения сельского хозяйства. Такой подход обусловлен тем, что, как показывают наши исследования, каждой природно-экономической зоне соответствуют свои особенности расселения.

About social and economic factors development of the rural territories of the Republic of Bashkortostan

Sagatgareev R.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Ufa branch)

On the basis of the author's methodology assesses the socio-economic development of rural territories of the Republic of Bashkortostan. As a criterion of the level of socio-economic development of regions is offered the need for investment per capita for the construction of social infrastructure on existing natural and economic zones of the Republic of Bashkortostan according to the principle: the higher the need for

investments to secure territories and social infrastructure at the normative level, the lower the socio-economic development of territories. Is the cost of entering a unit of capacity in the institutions of social infrastructure in rural territories of Republic Bashkortostan: 1 sq. m. housing, 1 student place in schools, 1st place in preschool institutions, 1 beds in hospitals, 1 space in the clubs. Differences in the socio-economic development of territories of the Republic of Bashkortostan is primarily attributed to the displacement of the rural population. In the Republic, due to differences in natural conditions (mountain-forest, forest-steppe and steppe zones) - density development are quite different. There are also differences in population size of localities, which creates different conditions for the formation of the territorial network of social infrastructures. On the basis of existing conditions for the development of a network of social infrastructure proposed for the main part of the construction of these facilities is carried out at the expense of budgetary funds.

Keywords: Rural areas, socio-economic development, resettlement, the need for capital investment

References

1. Antonyuk V. S., Danilov I.V., Mitelman S.A., Bulikeeva A Zh. Management of a social infrastructure of regions in system of instruments of improvement of quality of life of the population of regions//Economy of regions. 2015. No. 3, S. 53-66.
2. Zaslavskaya T. I. Whether democratic reorientation of economy is real? – Eko. 1997. No. 11, S. 18. (To show pages of the beginning and the end of article)
3. Modernization and Global change// Materials the First international

Modernization Forum., China?. 8-9 August 2013, p. 78-87.

4. Gataullin R. F., Sagatgareev R. M., Salimova E. R. Increase in efficiency of municipal sector of economy: - monograph. Ufa: VEGU academy. 2009, S. 33. (To show the total amount of the monograph)
5. Constitution of the Russian Federation//Russian newspaper. 1993. March 3.
6. United States Constitution of America, 1787. September 17. (<http://100pudov.com.ua/subject/65/27561>).
7. Fundamental law of the Federal Republic of Germany//Federal Republic of Germany. Constitution and legal acts. The lane with it. / Under the editorship of Yu. P. Uryas. — M.: Progress, 1991. — It is brought on: Constitutions of the states of the European Union / Under the general editorial office L.A. Okunkova — M.: The INFRA-M publishing group — the REGULATION, 1997. — Page 181 — 234.
8. The constitution of the French Republic//Constitution of the states of the European Union / Under general edition of L. A. Okunkov. — M.: The INFRA-M publishing group — the REGULATION, 1997. — Page 665 — 682.
9. The constitution of Norway of May 17, 1814//to the collection «Constitutions of the States of Europe». NORMA publishing house, 2001.
10. The constitution of the Kingdom of Denmark of June 5, 1953 (<http://www.uznal.org/constitution.php?text=Denmark&language=r>)
11. Constitutions of the foreign states of United States of America, Great Britain, France, Germany, Italy, Spain, Greece, Japan, Canada/ M:bek, 1999.

Режим инфляционного таргетирования для управления денежно-кредитной политикой

Усманов Ильдар Салаватович

аспирант кафедры финансов и цен, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Режим инфляционного таргетирования является гибким механизмом денежно-кредитной политики, что позволяет адаптировать его применение в каждом отдельном государстве, с учетом экономических и политических показателей. При этом возможно снижение инфляционных ожиданий и улучшение экономической ситуации в стране. Важно правильно оценить возможности государства во избежание снижения доверия населения к Центральному Банку. В статье рассмотрен опыт других стран по переходу к режиму инфляционного таргетирования. Так в некоторых странах удалось снизить уровень инфляции до приемлемого уровня, тогда как в других странах переход к таргетированию инфляции оказал лишь временный эффект и в течении нескольких лет возобновился резкий рост уровня цен. В случае Российской Федерации следует учитывать особенности экономики, при сопоставлении возможности внедрения нового режима денежно-кредитной политики. Так как внушительная часть Российской экономики составляет экспорт энергоносителей, то следует учитывать их стоимость и валютный курс рубля по отношению к другим мировым валютам.

Ключевые слова: инфляция, денежно-кредитная политика, центральный банк, финансовое управление.

В условиях роста инфляции в Российской Федерации в последние годы, важным вопросом становится возможное реформирование денежно-кредитной политики страны. В настоящее время обсуждается достаточно новый механизм денежно-кредитной политики, который называется инфляционное таргетирование или таргетирование инфляции. Суть данного режима денежно-кредитной политики заключается в объявлении центральным банком определенного уровня инфляции в качестве целевого значения, и проведение затем стратегии по достижению заявленных целей. Часть стран уже осуществила переход к режиму инфляционного таргетирования, поэтому существует возможность обзора полученных результатов и их анализ для экономики Российской Федерации.

В случае успешного внедрения режима инфляционного таргетирования возможно снижение инфляционных ожиданий и снижение уровня инфляции. Это позволило бы увеличить уровень благосостояния населения и снизить последствия политических воздействий на страну. В течении полутора лет обменный курс рубля ослаб по отношению к доллару США более чем в 2 раза, что было вызвано как введением санкций, так и снижением стоимости углеводородов на мировом рынке более, чем в 3 раза. В подобных условиях государству важно контролировать уровень инфляции. При условии сохранения внешнеэкономической ситуации на прежнем уровне, правительством будут объявлены реформы в денежно-кредитной политике. В этом случае важно отметить, что вопросу инфляционного таргетирования будет уделено особое внимание, так как этим механизмом позволяет снизить инфляцию и уровень долларизации экономики.

Цель работы – обзор нового режима денежно-кредитной политики инфляционного таргетирования. Приводятся работы отечественных и зарубежных экономистов и опыт применения механизма таргетирования инфляции в других странах. Стоит учитывать особенности экономики Российской Федерации, при сопоставлении возможности внедрения нового режима денежно-кредитной политики. Важность правильного и целесообразного внедрения инфляционного таргетирования заключается в том, что возможен обратный эффект при не достижении правительством заявленного уровня инфляции, что приведет к еще большему увеличению инфляционных ожиданий и снижению уровня доверия экономических агентов центральному банку.

Инфляционное таргетирование (inflation targeting) – представляет собой режим публичного объявления установленных целевых количественных значений инфляции на определенный период, при этом долгосрочной целью подразумевается стабильность цен. Второстепенными целями могут выступать относительная стабильность обменного курса национальной валюты или борьба с возможными проблемами на рынке труда. [1]. Инфляционное таргетирование приводит к снижению инфляционных ожиданий в случае, когда правительство и центральный банк четко придерживаются установленных целей и достигают их. Отсюда возникает и опасность существенного роста инфляции, при невозможности власти достижения целей и снижению доверия бизнеса.

Инфляционное таргетирование определяется как режим или система рамочных принципов, а не как строго установленный набор правил денежно-кредитной политики. При этом выделяется несколько важных элементов, применяемых в инфляционном таргетировании. [2]. К относятся:

1. Публичное объявление количественного уровня устанавливаемой инфляции.

2. Признание основной целью денежно-кредитной политики государства стабильность цен в определенном временном периоде. При этом в планах центрального банка обычно устанавливаются цели экономического роста.

3. Прозрачность проводимых операций.

4. Применение большого объема информации при проведении денежно-кредитной политики, включая инфляционные прогнозы.

5. Четкая работа механизмов подотчетности.

Инфляционное таргетирование представляет собой достаточно новый инструмент денежно-кредитной политики. Первой страной, заявившей о прямом таргетировании уровня инфляции, в 1990 году стала Новая Зеландия. Далее режим таргетирования был использован правительствами Великобритании, Канады, Финляндии, Швеции, Испании, Израиля, Австрии, Чехии, Финляндии и Чили. [1]. Таким образом, режим таргетирования инфляции применялся изначально в развитых странах, в то время как развивающиеся страны в основном применяли политику фиксированного обменного курса.

Одним из главных преимуществ режима инфляционного таргетирования то, что оно объединяет в денежно-кредитной политике, как свободу действий, так и установленные правила – в связи с этим применяется определение «ограниченная свобода действий». Режим инфляционного таргетирования синтезирует два важных элемента:

В краткосрочной перспективе – реакцию на шоки в экономике

В среднесрочной перспективе – точный установленный уровень инфляции.

Таким образом уровень инфляции, установленный в качестве цели, выступает в роли якоря для инфляционных ожиданий негосударственного сектора. [3].

Экономистами M. Woodford и L. Svensson было доказано, что цели инфляционного таргетирования могут быть аппроксимированы квадратической функцией потерь, выраженной суммой квадрата отклонения инфляции от установленного целевого значения и веса, умноженного на квадрат разрыва производства. [4]. В практической сфере значения весов стабилизации инфляции и объема производства периодически изменяются. Так же предполагается, что веса зависят от уровня доверия центральному банку – в случае установления большого значения стабилизации инфляции, центральный банк получает больше доверия.

Вопросу применения инструментов инфляционного таргетирования уделено достаточное внимание в экономической литературе. В работе Б. Айхенгрин, опубликованной в 1999 году, утверждалось, что нет смысла переходить к инфляционному таргетированию, в случае отсутствия необходимых технических навыков и полной независимости центрального банка. При этом развивающимися странами, которые уже перешли к режиму инфляционного таргетирования рекомендовалось вернуться к применяемой ранее денежно-кредитной политике. [6]. Таким образом, таргетирование инфляции представлялось режимом более требовательным к макроэкономической и институциональной среде, чем другие режимы денежно-кредитной политики.

Впоследствии, в результате наблюдения положительных результатов, достигнутых странами,

которые внедрили режим инфляционного таргетирования, экономистами утверждалось, что не существует абсолютных условий необходимых для внедрения режима инфляционного таргетирования. Например, Е. Трумэн, придерживается мнения, что многие из условий, которые часто указываются как необходимые для успешного внедрения инфляционного таргетирования, на самом деле являются не обязательными. [7]

Экспертами МВФ посредством опросов руководителей центральных банков нескольких стран были выдвинуты следующие условия внедрения инфляционного таргетирования:

1. Институциональная независимость. Центральный банк не должен испытывать давления со стороны властей страны, которое может быть причиной конфликта с целевым уровнем инфляции.

2. Надежная статистика и высокий уровень квалификации аналитиков. Требуется достоверный прогноз инфляции центральным банком, на основании статистики, реально отражающей положение дел.

3. Требования к структуре экономики. Предполагается минимальная долларизация экономики страны, свободные цены и отсутствие значительной зависимости от цен на экспортируемое сырье.

4. Стабильная финансовая система. Для эффективной работы механизмов инфляционного таргетирования необходима устойчивая юанковская система и развитые финансовые рынки.

При сопоставлении выполнения данных условий в Российской Федерации наблюдается невыполнение ни одного из них в полной мере. При этом все названные условия имеют большее значение для любой денежно-кредитной политики. Например, независимость центрального банка и бюджетно-налоговая политика, поддерживающая определенный режим, более значимы, в случае фикси-

рованного обменного курса, а не в условиях инфляционного таргетирования.

Кроме того выделяются условия, при которых нежелателен переход к инфляционному таргетированию. [8]

1. Невозможность эффективного осуществления режима инфляционного таргетирования, в следствии малого объема ВВП на душу населения у центрального банка недостаточно возможностей для проведения соответствующей денежно-кредитной политики.

2. В некоторых открытых экономиках зарплаты и цены в широкой степени определяются обменным курсом и ценами на импортируемые товары. В такой ситуации инфляционное таргетирование не приведет к преимуществам по сравнению с режимом фиксированного обменного курса.

3. Пока не было примеров стран, осуществивших переход к режиму таргетирования инфляции при высоких темпах инфляции – более 10%. С одной стороны в подобных условиях объявление целевого уровня инфляции способствует снижению инфляционных ожиданий. С другой стороны центральный банк может получить существенные репутационные издержки, в случае, когда цели с высокой вероятностью не будут достигнуты. К тому же если установленный целевой уровень инфляции не будет достигнут несколько раз подряд, это приведет к существенному снижению доверия к центральному банку и последующий рост инфляционных ожиданий.

4. Невозможен переход к режиму инфляционного таргетирования в условия, когда органы государственной власти не поддерживают данное направление, так как эффективное применение таргетирования инфляции возможно только при здоровой бюджетно-налоговой политике.

5. Режим инфляционного таргетирования может быть эффективен лишь когда руководители центрального банка

страны готовы строго соблюдать поставленные цели и решения. Данный режим является гибким инструментом денежно-кредитной политики, но важно полное доверие экономических агентов к политике проводимой руководством центрального банка.

По итогам 2015 года инфляция в Российской Федерации по официальным данным составила 12,91%. Таким образом, возникают препятствия для перехода к режиму таргетирования инфляции в связи с высоким темпом инфляции и условием независимости инфляции и денежного предложения от внешних факторов – в том числе от стоимости нефти на мировом рынке. Это на сегодняшний день создает определенные трудности для использования режима инфляционного таргетирования в России.

Изначально центральные банки некоторых стран начали внедрять режим инфляционного таргетирования, в качестве ответа на неэффективность использования других методов денежно-кредитной политики. Таким образом, инфляционное таргетирование не является вопросом нового экономического мышления. Уровень инфляции, установленный как цель денежно-кредитной политики, выступает в роли номинального якоря для обеспечения ценовой стабильности в стране. Ранее, в качестве подобного якоря, центральными банками использовался золотой стандарт, а затем и жесткая привязка национальной валюты к сильной иностранной. В 1970-х годах система фиксированных валютных курсов сопровождалась высоким уровнем инфляции в ряде стран, и в качестве якоря был принят режим регулирования денежной массы в обращении. В 1980-х годах монетаризм становится доминирующей концепцией денежно-кредитной политики. Центральные банки проводили контроль инфляции, через контроль предложения денег в экономике. Так

возникла количественная теория денег, разработанная Милтоном Фридманом, которая отражала связь между количеством денег в экономике страны и номинальными расходами. Фридман доказывал зависимость спроса на деньги от ряда макроэкономических показателей. Это позволило центральному банку контролировать совокупные расходы и инфляцию, посредством изменения величины денежной массы в экономике. Количественная теория денег подразумевала расчёт центральными банками величины предложения денег в экономике на основе ее отношения к макроэкономическим переменным. Это и позволяло обеспечить определенные темпы инфляции. На практике центральные банки, успешно контролирующие рост денежной массы, учитывали экономические отношения и изменчивость денежной массы. В дальнейшем наблюдается, что установленные ориентиры темпов роста денежной массы в большинстве стран не дали ожидаемых результатов, из-за нестабильности функции спроса на деньги. Вследствие неэффективности управления денежной массой в середине 1980 годов и переходом от фиксированных валютных курсов в 1990-х годах появляется режим инфляционного таргетирования с плавающими валютными курсами.

Новая система не противоречила основным теориям применяемым в то время. Монетарная политика показала, что постоянные высокие темпы инфляции могут и не приводить к увеличению объема экономики и росту занятости. В связи с этим был осуществлен переход от применения денежно-кредитной политики, в качестве механизма краткосрочного управления спросом, к возможности постановки цели по обеспечению стабильности цен – в этом и заключается суть инфляционного таргетирования. Но это не значит, что денежно-кредитная политика не оказывает влияние на инфляцию и объем произ-



Источники: интернет-сайты Банка Англии и других центральных банков

Диаграмма 1. Уровень инфляции в странах внедривших инфляционное таргетирование до 2009 года.

водства в краткосрочной перспективе, но денежно-кредитная политика неэффективна в краткосрочном управлении спросом из-за продолжительных и меняющихся запаздываний. В начале 1990-х годов большое внимание уделяется признанию выгоды низкой и стабильной инфляции – низкая инфляция становится общественным благом. При этом стабильность цен это главная цель таргетированной инфляции.

Эмпирические исследования эффективности таргетирования инфляции не идентичны для всех стран, но чаще всего подтверждают положительность использования данной системы с целью снижения инфляции и уменьшения инфляционных ожиданий как в странах с переходной экономикой, так и в развивающихся странах. [2]. Важное значение имеет эндогенность, так как в большинстве стран, осуществивших переход к инфляционному таргетированию, это являлось частью более масштабных реформ. Например, в странах Ла-

тинской Америки внедрение инфляционного таргетирования, как нового режима денежно-кредитной политики, происходило совместно с совершенствованием бюджетно-налоговой политики. Также введение режима таргетирования инфляции подкреплялось наращиванием технических возможностей центральных банков, и как следствие увеличением качества статистических данных.

Страны, которые перешли к режиму инфляционного таргетирования, весьма неоднородны. Так 9 из них являются промышленно развитыми и 18 развивающимися и странами с переходной экономикой.

На диаграмме 1 отражены данные о 27 странах, которые внедрились режим инфляционного таргетирования до 2009 года. На диаграмме отражен уровень инфляции в стране на момент внедрения нового режима денежно-кредитной политики. Так новая Зеландия применила таргетирование инфляции первой, еще в 1989 году, при уровне инфляции в 4,1%.

Страна с наибольшим уровнем инфляции решившаяся на таргетирование – Гана, уровень инфляции 14% в 2003 году. Гана пример, когда изначально инфляционные ожидания были снижены, и в 2004 году реальная инфляция составила 12 процентов, но затем цены выросли и в 2004 году уровень инфляции составлял 35%. По итогам 2015 года инфляция в Гане 17,7%.

Режим инфляционного таргетирования является гибким механизмом денежно-кредитной политики, что позволяет адаптировать его применение в каждом отдельном государстве, с учетом экономических и политических показателей. При этом в целом для развивающихся стран и стран с переходной экономикой требуется отдельный анализ целесообразности перехода к режиму инфляционного таргетирования. Это связано с тем, что в странах с переходной экономикой и развивающихся странах сложности в финансовом секторе отличны от сложностей, наблюдаемых в развитых странах. Экономистами выделяются 5 наиболее важных негативных показателей развивающихся стран [9]:

- недостаточный уровень качества финансового управления в общественном секторе;
- слабый финансовый сектор и неразвитость институтов на финансовом рынке;
- отсутствие доверия экономических агентов к органам государственной власти, которыми осуществляется денежно-кредитная политика;
- зависимость экономики страны от доллара;
- значительная чувствительность экономики страны к динамике международных потоков капитала.

Также, для большинства развивающихся стран присуща значительная неопределенность по вопросам трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики, работающих в государстве.

Важным условием увеличения доверия экономических

агентов к осуществляемой денежно-кредитной политике центральным банком является повышение качества менеджмента в сфере государственных финансов. При этом, переход к режиму инфляционного таргетирования может сам по себе создать условия для ужесточения денежно-кредитной политики. Ужесточение политики произойдет в случае, когда большие расходы бюджета станут приводить к постоянному невыполнению установленных целевых значений уровня инфляции.

В случае перехода к режиму инфляционного таргетирования следует учитывать степень развитости финансовых институтов страны. По мнению ряда экспертов международного валютного фонда, слабость финансовых институтов снижает эффективность и скорость работы трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Низкий уровень развития финансовых рынков страны может уменьшить надежность применения рыночных инструментов денежно-кредитной политики. В то же время, важно учитывать способность центрального банка оказывать влияние на рыночные процентные ставки внутри страны для эффективного функционирования режима инфляционного таргетирования. В случае необходимости нужно осуществлять соответствующие меры по повышению устойчивости финансовой системы страны и ее развитию. Устойчивая финансовая система играет важную роль при внедрении режима инфляционного таргетирования.

Проблема низкого уровня доверия экономических агентов к денежно-кредитной политике властей в странах с переходной экономикой и развивающихся странах является очень серьезной. Это связано с тем, что эффективность проведения режима таргетирования инфляции зависит от уровня инфляционных ожиданий. В случае, когда установленные инфляционные цели не будут выполняться,

инфляционные ожидания могут существенно возрасти. При этом, на начальном этапе внедрения режима инфляционного таргетирования органы денежно-кредитного регулирования должны осуществить целый ряд мер для повышения вероятности достижения установленных целей. Подобными мерами являются выбор подходящего целевого значения инфляции, ширины коридора, в рамках которого должен уложиться уровень инфляции, а также размах допустимых колебаний фактического уровня инфляции вокруг целевого.

Высокий уровень долларизации экономики страны создает препятствия для эффективного перехода к режиму таргетирования инфляции. Это связано с тем, что долларизация способно оказать значительное влияние на трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики. Например, зависимость экономики страны от доллара уменьшает значимость внутренних процентных ставок по сравнению с обменным курсом. В этом случае центральный банк уделяет большее внимание платежному балансу, а не инфляции. При этом степень долларизации значительно зависит от действующего режима денежно-кредитной политики. Таким образом, в случае таргетирования инфляции со временем степень долларизации экономики может снизиться сама по себе.

Отсутствие достоверных статистических данных может стать существенным препятствием для эффективного перехода к режиму инфляционного таргетирования. Во многих развивающихся странах статистика является не достаточно надежной. В подобных условиях крайне трудно применение таргетирования инфляции, вследствие большей волатильности инфляции. В некоторых случаях, недостающие данные можно в какой-то мере получить при помощи альтернативных каналов, например с помощью экспертных оценок. Но

уровень качества подобных оценок, чаще всего, далеко от идеала, при этом, использование все же может несколько улучшить прогноз инфляции.

Ряд стран, осуществивших переход к режиму инфляционного таргетирования, взаимодействуют со значительными потоками капитала, движущемуся как в страну, так и из нее. При этом в некоторых странах органы денежно-кредитного регулирования проводили политику совмещения таргетирования инфляции и фиксированного обменного курса в пределах определенного коридора. Но практически во всех таких странах, включая Чили, Израиль, Польшу и Венгрию, возник конфликт между выполнением целей по инфляции и выполнением целей по обменному курсу, что приводило к расширению коридора и в конечном итоге к отказу от него. Вообще говоря, фактически переход к инфляционному таргетированию полностью осуществлялся лишь после отказа от прочих целей денежно-кредитной политики.

Отметим, что страны могут постепенно переходить от фиксированного обменного курса к режиму таргетирования инфляции. При этом промежуточным режимом денежно-кредитной политики может быть комбинация управляемого плавления национальной валюты с неформальной целью по инфляции. Такой режим может оказаться полезным, так как дает органам власти время для подготовки ключевых элементов, необходимых для полноценного внедрения инфляционного таргетирования. В то же время на определенном этапе органам денежно-кредитного регулирования придется в явном виде отказаться от целеполагания по обменному курсу в пользу целеполагания по инфляции, так как основные выгоды от режима инфляционного таргетирования появятся лишь после этого момента.

Политика в отношении обменного курса при инфляцион-

ном таргетировании не должна быть слишком активной. Избыточный контроль над обменным курсом может привести к нестабильности инструментов денежной политики, реального обменного курса и, как следствие, выпуска. Политика чрезмерного контроля за динамикой обменного курса может иметь своим следствием переключение ожиданий населения с инфляции на обменный курс. Также существует риск неадекватной оценки причин шоков обменного курса и последующей неправильной корректировки обменного курса (11), что может привести к ухудшению экономической ситуации в стране с переходной экономикой. Однако контроль курса со стороны денежных властей в некоторой степени все же необходим. Степень участия центрального банка в динамике обменного курса должна соответствовать степени открытости экономики.

В мировом экономическом сообществе нет единой точки зрения по поводу допустимости активных интервенций центрального банка на валютном рынке, осуществляемых с целью поддержания стабильности обменного курса. Так, Р. Кабальеро и А. Кришнамурти высказываются за ограничение таких интервенций, из-за того, что они могут увеличить уязвимость экономики к колебаниям потоков капитала (12). П. Дисьятат и Г. Галати показывают, что имеющаяся статистика свидетельствует в пользу большей эффективности интервенций в развивающихся странах по сравнению с развитыми (13). Впрочем, интервенции оказывают значительное влияние на обменный курс лишь в краткосрочном периоде.

Т. Холуб предлагает два простых правила, соблюдение которых позволит эффективно совмещать интервенции и таргетирование инфляции [10]:

- корректировка процентных ставок должна осуществляться лишь в ответ на изменение динамики инфляции;

- интервенции должны использоваться лишь как вспомогательный инструмент денежно-кредитной политики.

Использование таких правил позволит снизить интенсивность интервенций и поддерживать их направленность именно на ограничение колебаний обменного курса.

Инфляционное таргетирование является достаточно новым и мощным инструментом денежно-кредитной политики. При целесообразном и корректном внедрении данного режима возможно существенное снижение инфляции в стране, и повышение уровня благосостояния населения. Для перехода к режиму инфляционного таргетирования экономистами выделяется ряд необходимых условий. При этом часть экономистов считают эти условия обязательными, другие называют их желательными, но не обязательными.

На данный момент в Российской Федерации выполняются не все требования, так например, реальный уровень инфляции достаточно высок – 12,9% по итогам 2015 года. Кроме того существуют проблемы с независимостью центрального банка. При этом на данный момент снижение инфляции, является одной из главных задач государственной власти страны и центрального банка в частности. Поэтому при тщательной продуманной концепции внедрения режима инфляционного таргетирования, возможно достижение целей по снижению инфляционных ожиданий. Еще одной положительной стороной перехода к режиму таргетирования инфляции является снижение степени долларизации экономики и зависимости инфляции от обменного курса национальной валюты.

Важным элементом механизма инфляционного таргетирования является уровень доверия экономических агентов центральному банку. В настоящий момент важно сохранить этот уровень доверия, поэтому в случае внедрения режима ин-

фляционного таргетирования, центральным банком должен быть объявлен реально достижимым.

Стоит учитывать особенности экономики Российской Федерации, при сопоставлении возможности внедрения нового режима денежно-кредитной политики, так как дальнейший рост инфляционных ожиданий может привести к существенно ухудшению экономической ситуации.

Литература

1. А. Улюкаев, С. Дробышевский, П. Трунин Перспективы перехода к режиму таргетирования инфляции в РФ. – Москва. Банковское дело. 2008.
2. Джилл Хэммонд. Практика инфляционного таргетирования. – Банк Англии. Центр исследования деятельности центральных банков. Руководство №29. 2012
3. King, M, "The MPC Ten Years On", available at. 2007. Электронный ресурс www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2007/speech309.pdf
4. Svensson, L E O, "Optimal inflation targeting: further developments of inflation targeting" in Mishkin, F and Schmidt-Hebbel Santiago, K (eds), Monetary Policy Under Inflation Targeting. 2007. Banco Central de Chile
5. Woodford, M, "Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy" 2003. Princeton, New Jersey, Princeton University Press
6. Eichengreen B., Masson P., Savastano M., Sharma S. Transition Strategies and Nominal Anchors on the Road to Greater Exchange-Rate Flexibility // Essays in International Finance. 1999. Vol. 213. (Princeton, New Jersey: International Finance Section, Department of Economics, Princeton University).
7. Truman E. Inflation Targeting in the World Economy / Institute for International Economics, Washington. 2003.
8. Monetary Policy Implementation at Different Stages

of Market Development IMF staff team led by B. Laurcns // IMF Occasional Paper No 244. Washington, 2005.

9. Calvo C. Mishkin F. The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries // NBER Working Paper No 9808. 2003; см. также: Praga A, Goldfajn /.. Minella A. Inflation Targeting in Emerging Market Economics // NBER Working Paper No 10019. Cambridge, MA, 2003

10. Holub T. Foreign Exchange Intervention Under Inflation Targeting: The Czech Experience / / Czech National Bank Internal Research and Policy Note. 2001

The mode of inflation targeting for management of monetary policy

Usmanov I.S.

Plekhanov Russian Academy of Economics

Inflation targeting regime is a flexible mechanism of monetary policy, which allows to adapt its application in each country, taking into account the economic and political indicators. It is possible to lower inflation expectations and improving the economic situation in

the country. It is important to properly assess the government's ability to avoid loss of public confidence to the Central Bank. The article describes the experience of other countries for the transition to inflation targeting regime. So in some countries succeeded in reducing inflation to an acceptable level, while in other countries, the transition to inflation targeting has only a temporary effect, and for several years has renewed sharp rise in the price level. In the case of the Russian Federation should consider features of the economy, when comparing the possibility of introducing a new regime of monetary policy. An impressive part of the Russian economy is the export of energy resources, their cost and the currency exchange rate should be taken into consideration

Keywords: inflation, monetary policy, the central bank, financial management.

References

1. A. Ulyukayev, Drobyshevskiy S., P. Trunin Prospects of transition to inflation targeting in Russia. - Moscow. Banking. 2008.
2. Jill Hammond. The practice of inflation targeting. - The Bank of England. Research Center of central banks. Manual №29. 2012
3. King, M, "The MPC Ten Years On", available at. 2007 Electronic resource www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2007/speech309.pdf
4. Svensson, L E O, "Optimal inflation targeting: further developments of

inflation targeting" in Mishkin, F and Schmidt-Hebbel Santiago, K (eds), Monetary Policy Under Inflation Targeting. 2007. Banco Central de Chile

5. Woodford, M, "Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy" 2003. Princeton, New Jersey, Princeton University Press
6. B. Eichengreen, Masson P., Savastano M., Sharma S. Transition Strategies and Nominal Anchors on the Road to Greater Exchange-Rate Flexibility / / Essays in International Finance. 1999. Vol. 213. (Princeton, New Jersey: International Finance Section, Department of Economics, Princeton University).
7. Truman E. Inflation Targeting in the World Economy / Institute for International Economics, Washington. 2003.
8. Monetary Policy Implementation at Different Stages of Market Development IMF staff team led by B. Laurcns // IMF Occasional Paper No 244. Washington, 2005.
9. Calvo S. Mishkin F. The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries // NBER Working Paper No 9808. 2003; See also: Praga A, Goldfajn / .. Minella A. Inflation Targeting in Emerging Market Economics // NBER Working Paper No 10019. Cambridge, MA, 2003
10. Holub T. Foreign Exchange Intervention Under Inflation Targeting: The Czech Experience // Czech National Bank Internal Research and Policy Note. 2001

Управление кредитным портфелем банка в условия нестабильного курса национальной валюты

Дадько Сергей Игоревич
студент-магистр, Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского

Мандрон Виктория Валериевна
кандидат экономических наук, доцент, Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского, Dadyko@bk.ru

Определена роль процесса управления кредитным портфелем коммерческого банка в условиях нестабильного курса национальной валюты и обоснованы практические рекомендации по совершенствованию современных методов управления им в банковских учреждениях России. Валютный портфель банка является одним из главных источников роста доходов бака в периоды высокой нестабильности национальной валюты. Но в месте с тем и является и одним из основных источников кредитных рисков. Валютный кредитный портфель – это совокупность кредитных средств, которые предоставлены заемщикам в разных видах валюты и имеющие некоторый иммунитет от инфляции. Валютный кредитный портфель не служит средством для высокого роста капитала, скорее его цель быть инструментом управления доходности банка в условиях резкого изменения курсов национальной валюты. Часто кредитный валютный портфель состоит из 3-6 различных денежных знаков. При обесценивании одной валюты сохраняется способность ликвидировать потери по другим валютам. Сегодня, как известно, с ростом инфляции и снижения покупательского спроса снижается и привлекательность валютных кредитов. Банки не предлагают более валютные кредиты, там как имеют место достаточно высокие риски в среднесрочном периоде. В период 2014-2015гг. в Российской Федерации произошел значительный рост курса национальной валюты (курс вырос в 2,23 раза). В связи с чем вырос кредитный портфель банков, но в месте с тем выросли ежемесячные выплаты по кредитам и вместе с ними риски неплатежей ежемесячных платежей. Ключевые слова: кредит; кредитный портфель; кредитный риск; кредитоспособность; методы минимизации кредитного риска; обеспечение кредита; страхование кредитных рисков.

Постановка проблемы. Условия нестабильного курса национальной валюты России определяют необходимость существования и устойчивого развития ее финансового сектора, в котором значительная роль отводится банковским учреждениям. Это обусловлено тем, что именно банки в экономике рыночного типа являются одними из важнейших институтов организации экономических отношений между субъектами рынка. При этом, роль коммерческих банков как основных носителей кредитных отношений общества определяется их возможностями привлекать временно свободные денежные средства и способностью эффективно использовать аккумулированные ресурсы на удовлетворение временных потребностей реального сектора экономики с целью обеспечения непрерывности индивидуальных кругооборотов капиталов предприятий и потребительских расходов домашних хозяйств как одного из факторов стимулирования экономического роста.

В то же время успешность и эффективность банковских кредитных вложений в различные сектора хозяйства во многом зависит от возможностей менеджмента банковских учреждений осуществлять оптимальное формирование и управление кредитным портфелем, обеспечивая надлежащую эффективность банковской деятельности при минимально возможном уровне риска. Ведь рост масштабов банковского кредитования без надлежащего учета рисков, которые при этом возникают, и возможностей эффективно управлять сложившимся кредитным портфелем несет в себе угрозу для эффективного функционирования как отдельных коммерческих банков, так и банковской системы России в целом.

Именно с таких позиций необходимым условием оптимизации управленческого процесса, направленного на повышение эффективности ссудных операций на уровне всего банка, является определение непосредственных задач по минимизации кредитного риска совокупного портфеля кредитных вложений в условиях нестабильного курса национальной валюты.

Анализ последних исследований. Изучению вопросов организации кредитной деятельности коммерческих банков посвящено значительное количество работ отечественных и зарубежных экономистов, характеризующие место данной проблемы в числе приоритетов банковской деятельности и обосновывающие пути ее оптимизации. Существенные достижения в исследовании этих вопросов относятся к таким отечественным ученым как О.В.Васюренко, В.В.Витлинский, А.С.Гальчинский, И.С.Гуцалов, О.В.Дзюблюк, Ю.А.Зарубов, Б.С.Ивасеев, О.А.Кириченко, В.В.Корнеев, В.Д.Лагутин, Б.Л.Луцеев, А.М.Морозов, Л.О.Примостка, К.Е.Раевский, М.И.Савлук, Р.И.Тиркало, Я.И.Чайковский и другие.

Однако, отмечая несомненную ценность и значимость проведенных научных исследований, нужно указать, что нерешенными частями общей проблемы, которым посвящается данная статья, является недостаточное внимание, уделенное основам управления кредитным портфелем коммерческого банка и направлениям оптимизации этой работы банковского менеджмента, особенно в нестабильных условиях национальной валюты.

Постановка задачи. Именно поэтому целью данной статьи является обоснование направлений повышения эффективности управления кредитным портфелем коммерческого банка в условиях нестабильного курса национальной валюты.

Результаты.

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих сфер его работы, так как именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка, однако невозврат кредитов может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к нестабильности банковской системы [12, с. 31]. Значительное влияние на потенциальные негативные последствия от кредитования предоставляет концентрированность кредитов в отдельных банках и недиверсифицированная структура их кредитных портфелей. Поэтому оценка концентраций кредитных портфелей является необходимой составляющей стратегии развития как любого банка, так и банковской системы.

В рамках данной научной публикации под кредитным портфелем мы будем понимать совокупность предоставленных банком ссуд, сложившуюся с целью получения приемлемого уровня дохода и обеспечения платежеспособности банка [7, с. 101] при оптимальном уровне риска. Общий кредитный портфель состоит из двух частей (субпортфелей) - портфеля межбанковских кредитов и портфеля кредитов клиентов. Однако порядок их формирования имеет разную природу, поэтому в статье мы будем анализировать кредитный портфель клиентов.

Прежде, чем начать исследование, определим сущность концентрации в целом и в отношении кредитных портфелей и на основе этого проведем оценку ее влияния на состояние банка и банковской системы.

Концентрация (рус. Концентрация; англ. Concentration; нем. Konzentration f, konzentrierung f) - 1) сосредото-

Таблица 1

Концентрация кредитов в Сбербанке РФ в 2009-2014 гг. (по состоянию на 01.01 соответствующего года)

Наименование показателя	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредиты предоставленные, млн. руб.	792244	747348	755030	825320	815327	911402
Активы, млн. руб.	973332	1001626	1090248	1211540	1267892	1408688
Доля кредитов в активах, %	81,40	74,61	69,25	68,12	64,31	64,70
Кредиты клиентов, млн. руб.	741441	697529	694828	755557	770977	866550
Доля кредитов клиентов в кредитном портфеле, %	93,59	93,33	92,03	91,55	94,56	95,08
Доля кредитов субъектов хозяйствования в кредитном портфеле, %	63,74	68,10	73,15	76,88	79,02	80,64
Доля кредитов физических лиц в кредитном портфеле, %	36,26	31,90	26,85	23,12	20,98	19,36

чение, скопление, насыщение, объединение; 2) величина, характеризующая количество данного компонента в многокомпонентной системе, среде, то есть относительное количество данного компонента в гомогенной системе ... [10].

Относительно кредитных портфелей такими величинами могут быть доли кредитных портфелей отдельных банков (групп банков) в банковской системе РФ, а также сосредоточение в структуре кредитных портфелей банков определенной категории кредитов. Формируя кредитный портфель, банку следует соблюдать определенный уровень концентрации, поскольку каждый банк работает в конкретном сегменте рынка [13, с. 88].

Итак, прежде всего, проанализируем динамику доли кредитов в общих активах (не скорректированные на резервы) и концентрированность структуры кредитных портфелей на примере Сбербанка РФ, чтобы определить роль кредитов в его деятельности (табл. 1).

Показатель доли кредитного портфеля в валюте баланса (коэффициент концентрации) позволяет определить, насколько банковские активы сконцентрированы на кредитном рынке [14]. Рост доли свидетельствует о повышении значимости кредитной деятельности для банка и одновременно о вероятности роста кредитных рисков.

Как видно из табл. 1, доля кредитов в активах составляет от 64% до 81%, однако в течение последних пяти лет наблюдается ее снижение, кредитная политика Сбербанка РФ становится более умеренной. Причинами некоторого замедления кредитной деятельности являются последствия мирового финансового кризиса, недостаточность капитала для покрытия кредитных рисков и неспособность банков эффективно управлять проблемной частью кредитного портфеля.

Однако, следует отметить, что в абсолютном выражении объемы кредитов Сбербанка РФ постоянно растут, за период с 2010 по 2015 гг. они увеличились на 119158 млн. руб. или на 15%. При этом активы выросли на 44%, что является одним из факторов снижения доли кредитов в них. Увеличение же объемов кредитов частично обусловлено большой долей кредитов, выданной в иностранной валюте в предыдущие периоды, и повышением валютных курсов.

Анализируя степень концентрации кредитного портфеля Сбербанка РФ на отдельном сегменте рынка, мы отметили, что Сбербанк РФ приоритетным направлением формирования кредитных портфелей считает не межбанковский сегмент, а кредитование клиентов. За последние три года этот сегмент постепенно растет и составляет на начало 2015 г. 95%.

Таблица 2
Доля портфеля кредитов клиентов в активах в Сбербанке РФ в 2010-2015 гг. (по состоянию на 01.01 соответствующего года)

Год	Группа кредитного портфеля, %				По банку в целом, %
	I	II	III	IV	
2010	79	73	69	70	76
2011	77	66	68	66	74
2012	69	63	64	59	69
2013	70	65	59	58	67
2014	62	63	55	61	62
2015	63	66	61	63	63

Кредиты клиентов способны принести Сбербанку РФ максимальные прибыли, в то время как межбанковские кредиты применяются в основном для удовлетворения потребностей в ликвидных средствах и имеют краткосрочный характер, такие особенности объясняют выбор стратегии развития кредитной деятельности Сбербанка РФ.

Исследование концентрации кредитных портфелей в Сбербанке РФ по портфельному признаку (типам контрагентов) показало, что в течение 2010-2015 годов наблюдается превалирование кредитов субъектам хозяйствования, доля которых составляет от 64% до 80%, в то время кредиты физическим лицам составляют от 19% до 36%. Общая тенденция в распределении кредитного портфеля Сбербанка РФ демонстрирует рост доли кредитов субъектам хозяйствования, доля же кредитов физических лиц постепенно снижается. Причинами этого являются как повышенная рискованность кредитования физических лиц, их низкая платежеспособность и негативная кредитная история, так и неоправданность желаний Сбербанка РФ в прошлом позиционировать себя как банк-монолайнер в части специализации на розничных кредитах.

Однако, для качественной оценки риска концентраций необходим расчет показателя годового роста отдельных типов кредитов и портфеля в целом. Тревожным звонком, предупреждающим о возможности будущих проблем с кредитом, можно считать существенное различие между темпами эконо-

номического роста и динамикой портфеля в пользу последнего [6, с. 25]. Так, по результатам исследования специалистов Всемирного банка определено, что через 3-5 лет после пятнадцати процентного годового роста кредитов с высокой вероятностью наступает банковский кризис [6, с. 111].

Расчет цепных темпов прироста кредитного портфеля Сбербанка РФ показал, что происходит незначительный прирост портфеля (максимально на 11,78% на начало 2015 г.), а в отдельные периоды - 2011 и 2014 вообще имеет отрицательные значения. И происходит это за счет значительного падения темпов изменения кредитов физических лиц (до - 17%), в то время, как кредиты юридическим лицам постоянно имеют положительную динамику.

Чтобы проанализировать соответствуют указанные тенденции в распределении кредитных портфелей Сбербанка РФ по отдельным группам, воспользуемся следующей таблицей (табл. 2).

Как видим, доля портфеля кредитов клиентов в активах Сбербанка РФ составляет от 62% до 76%, при этом за последние 5 лет наблюдается значительное ее снижение. Тенденция к снижению доли кредитного портфеля присутствует и по группам кредитных портфелей, только начало 2015 г. демонстрирует незначительное ее увеличение во всех группах относительно начала 2014 г. Некоторое оживление кредитования состоялось в I и II группе на начало 2013 г. Наибольшее значение доли кредитного портфеля было в первой группе на на-

чало 2010г. - 79%. Итак, тенденции Сбербанка РФ в целом наблюдаются и по отдельным группам.

Проведя анализ состояния и тенденций в формировании Сбербанком РФ кредитных портфелей и их концентрации на кредитном рынке РФ, можно сделать следующие выводы:

1) в течение последних пяти лет наблюдаются низкие темпы роста объемов кредитных портфелей в Сбербанке РФ. Причинами этого могут быть недостаточность финансовых ресурсов, уменьшающая возможности банка по кредитованию, объективное уменьшение спроса на кредиты в связи с неблагоприятной ситуацией в мировой экономике и политическим и экономическим кризисом в РФ, функционировании на кредитном рынке банковских учреждений с низким уровнем платежеспособности и способности управлять рисками;

2) общей концентрации кредитных портфелей в банковской системе не наблюдается, а кредитная политика Сбербанка РФ является достаточно умеренной;

3) во избежание чрезмерной концентрации кредитных портфелей регуляторным органам следует установить ограничение не только в виде нормативов кредитного риска по отдельным клиентами, но и относительно максимальной доли кредитного портфеля в активах.

Следует заметить, что в большинстве коммерческих банков России несовершенна технологическая схема организации кредитного процесса и в первую очередь - аналитической работы по оценке кредитоспособности клиента, часто носящей формальный характер, а используемые системы показателей в недостаточной степени охватывают эти различные аспекты деятельности заемщика.

Для совершенствования организации кредитного процесса можно предложить такой алгоритм кредитования, в основе которого лежит контроль за осуществляемыми кредитными операциями (табл. 3).

Из табл. 3 следует, что контрольная функция является специфической и осуществляется на каждой стадии кредитного процесса. Систематический мониторинг состояния кредитного процесса сочетается с постоянным анализом качества кредитного портфеля. Впрочем меры по усилению контроля и рациональной организации кредитных отношений банка с отдельно взятыми заемщиками вряд ли будут эффективны сами по себе, если речь идет о кредитном портфеле банка в целом. Ведь здесь нужны специфические приемы и методы управления кредитным риском, которые уже охватывают всю совокупность осуществляемых коммерческим банком кредитных операций.

В этой связи нужно отметить, что указанные приемы и методы должны быть направлены прежде всего на оптимизацию уровня риска кредитного портфеля. Однако совсем избежать риска возможного несвоевременного возврата или невозврата ссуд практически невозможно. Ведь чрезмерная осторожность и избежание кредитных операций в свою очередь ведет к риску неиспользованных возможностей и потери доходов банка. Поэтому оптимизация риска кредитного портфеля не всегда предполагает собственно его минимизацию, так как риск непосредственно связан с доходностью и при его минимизации банк может лишиться себя большей части доходов. Поэтому с позиций обоснования путей совершенствования методов управления банковским кредитным портфелем следует вести не только о минимизации, как об эффективном управлении риском кредитного портфеля банка.

Нужно отметить, что в отечественной банковской практике при оценке основных методов управления кредитным риском на уровне портфеля банковских ссуд в целом главным образом выделяется три основных метода:

1) лимитирование, 2) диверсификация и 3) формирование

Таблица 3
Алгоритм механизма кредитования

1. Формирование портфеля заявок на кредит - сбор и аналитическая обработка информации о спросе на кредит и выбор оптимальных для банка предложений. Рассмотрение заявок на кредит от потенциальных должников.	Контроль
2. Изучение кредитоспособности и финансового состояния потенциального заемщика (фактически оценка величины кредитного риска).	
3. Принятие решение о целесообразности выдачи займов и выбор конкретной формы его предоставления. Оформление кредитной сделки, где окончательно определяются все условия кредитования.	
4. Выдача кредита.	
5. Контроль за использованием ссуды, которым предусматривается проверка фактического расходования средств по их целевому назначению, обусловленному в соглашении.	
6. Возврат кредита и уплаты процентов по нему.	
7. Работа с сомнительными и безнадежными займами.	

резервов [8, с. 87; 2, с. 320; 4, с. 516]. И если формирование резервов является обязательным средством управления кредитным риском, регламентированным соответствующими нормативными актами ЦБ РФ, то остальные методы могут рассматриваться с точки зрения их использования или неиспользования в соответствии с теми приоритетами и целями кредитной политики, которые разрабатываются отечественными банковскими учреждениями согласно того, как они позиционируют себя на кредитном рынке и насколько рискованной им кажется выбранная стратегия организации кредитных отношений с клиентами.

На сегодня доминирующую роль в отечественной банковской практике управления риском кредитного портфеля играет лимитирование. Благодаря установке лимитов кредитования банки могут избежать критических потерь вследствие необдуманной концентрации любого вида риска.

Лимиты могут устанавливаться по видам кредитов, категориям заемщиков или группам взаимосвязанных заемщиков, по кредитам в отдельные отрасли, географические территории, по наиболее рисковым направлениям кредитования, такими как предоставление долгосрочных ссуд, кредитование в иностранной валюте. Лимитирование используется также для определения полномо-

чий кредитных работников разных рангов относительно размеров предоставленных ссуд. Кредитный риск банка ограничивается установлением лимита общего размера кредитного портфеля, ограничением величины кредитных ресурсов филиалов банка и другими ограничениями.

Вместе с тем, коммерческие банки, разрабатывая собственную кредитную политику и стратегию управления кредитным портфелем, могут устанавливать свои лимиты, выражающиеся как в абсолютных (предельных) величинах (сумма кредита в денежном выражении), так и в относительных показателях: коэффициентах, индексах, нормативных соотношениях. Наиболее гибким и поэтому оптимальным при реализации практических мероприятий по установлению лимитов является определение удельного веса кредитов, предоставленных различным группам заемщиков в общей величине кредитного портфеля. За основу при расчетах лимитов, кроме размера кредитного портфеля, можно брать объем капитала банка, валюту баланса и другие показатели. Например, лимит кредитования заемщиков определенной области может быть определен как максимальный совокупный размер средств или как отношение суммы кредитов в отрасль в общей величине кредитного портфеля. Прежде чем определять лимиты креди-

Таблица 4

Анализ валютных рынков на 01.01.2016 (тыс. руб.)

*ОВП- превышение валютных активов над валютными обязательствами.

Наименование организации	Доходы от валютных операций без учета срочных сделок за год	Чистая прибыль за год	Доля валютных операций в финансовом результате	Доля активов в валюте	Доля обязательств в валюте	Балансовая ОВП	Внебалансовая ОВП	Совокупная ОВП
Сбербанк	31325531	236256123	13,26%	30,96%	32,21%	-1,25%	2,20%	0,94%
Россельхозбанк	-302 901	-69207170	0,44%	23,57%	24,77%	-1,2%	1,22%	0,02%

тования нужно идентифицировать основные сферы и факторы риска.

Учитывая выявленные особенности руководство банка должно устанавливать лимиты кредитного портфеля. Нужно отметить, что отечественная банковская практика имеет достаточно отработанный механизм лимитирования как одно из средств управления кредитным портфелем. В то же время лимитирование как один из самых важных методов управления кредитным портфелем банка требует дальнейшего совершенствования в соответствии с условиями функционирования отечественных банковских учреждений на кредитном рынке. Прежде всего нужно отметить, что система лимитирования в процессе управления кредитным портфелем банка должна строиться на следующих основных принципах: во-первых, механизм лимитирования должен охватывать все виды банковской деятельности, связанной с открытием рискованных кредитных позиций; во-вторых, обязательное сочетание всех возможных потерь при расчете лимитов: лимиты устанавливаются, исходя из внутреннего кредитного рейтингования конкретных заемщиков или их групп; в-третьих, лимиты не подлежат просмотру по требованию клиентов банка; в-четвертых, лимитирование должно базироваться на результатах комплексной оценки кредитоспособности заемщиков с учетом риска дефолта потенциальных контрагентов в-пятых, ли-

митирование должно учитывать ограничения по срокам, обеспечение и валюту кредита.

В целом повышение эффективности системы лимитирования как средства управления кредитным портфелем банка должна предусматривать наличие в каждом банковском учреждении достаточно развитую систему лимитов, адекватной как функциональной структуре банка, так и современным реалиям рынка банковских услуг в России.

Кроме того, важно отметить, что оптимизация структуры имеющегося в коммерческих банках портфеля выданных ссуд должна осуществляться также и с помощью диверсификации.

Как известно, кредитный риск банка возрастает по мере увеличения общего объема кредитования и концентрации кредитов среди ограниченного числа заемщиков. Поэтому метод диверсификации заключается в распределении кредитного портфеля среди широкого круга заемщиков, отличающихся друг от друга как по характеристикам (размер капитала, форма собственности, класс кредитоспособности), так и по условиям деятельности (отрасль экономики, географический регион).

Необходимо также отметить организационный аспект деятельности банка по управлению кредитным портфелем. В отечественной банковской практике основное внимание в этом процессе уделяется анализу индивидуальных кредитных рисков отдельных заемщиков.

При этом данный процесс обеспечивают не отдельные подразделения, а те же структуры, которые выполняют технологические функции организации кредитования. Понятно, что такой подход неприемлем, поскольку он связан с развитием методов оценки кредитных рисков и управлением кредитным портфелем. Поэтому нужно, учитывая опыт банковских учреждений развитых стран, ввести практику, согласно которой отдельно работают аналитические кредитные отделы, которые непосредственно занимаются оценкой кредитного риска и управлением кредитным портфелем, и отделы, которые занимаются собственно технологиями кредитования, то есть выдачей и погашением ссуды, оформлением договоров, контролем за их выполнением, за состоянием залога и текущим положением дел должника.

С 1 апреля 2014 года Сбербанк России перестал выдавать населению валютные кредиты.

«Национальное Рейтинговое Агентство» провело расчеты соотношения валютных активов и валютных обязательств российских банков с целью оценки влияния ускорившейся девальвации национальной валюты на финансовую устойчивость кредитных организаций в контексте перспектив развития ситуации на валютном рынке. В целом банковская система зарабатывает доход от валютных операций, и он довольно существенный. Можно условно говорить о том, что, если бы банки не получали доходов в валюте, они стали бы убыточными.

В таблице 4 представлены результаты исследования по Сбербанку и Россельхозбанку на 01.01.2016 г. [16]

Таким образом, в качестве выводов из проведенного исследования нужно отметить необходимость обеспечения комплексного управления процессом осуществления ссудных операций, а также оптимизации организационных возможностей управления кредитным портфелем с точки зрения рас-

пределения функциональных обязанностей между соответствующими подразделениями банка.

Использование основных методов управления кредитным портфелем коммерческого банка может предоставить возможности существенно повысить эффективность функционирования банковских учреждений и активизировать кредитный процесс, направленный на увеличение вложений в реальный сектор экономики.

Литература

1. «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 01.09.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 N 5774)

2. Банковские операции: учеб. / [Под ред. В. И. Мищенко. Н. Г. Славянской]. - М.: Знание, 2013. - 727 с.

3. Банковские операции: учеб. / [Под ред. Проф. А. М. Морозова]. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 476 с.

4. Банковский менеджмент: учеб. / [Под ред. А. А. Кириченко. В. И. Мищенко]. - М.: Знание, 2015. - 831 с.

5. Банковский менеджмент: учеб. пособ. / [Под ред. А. А. Кириченко]. - М.: Прогресс, 2011. - 697 с.

6. Белова И. В. Концентрация кредитов банков РФ как системный риск / И. В. Белова // Вестник Московского Государственного университета. - 2015. - № 1 (34). - С. 106-112.

7. Бугель Ю. Понятие кредитного портфеля коммерческого банка и необходимость эффективного управления им / Ю. Бугель // В мире финансов. - 2016. - № 2. - С. 98-107.

8. Дмитренко Н. Г. Кредитование и контроль: учеб. пособие. / М. Г. Дмитренко, В. С. Потланюк. - М.: Кондор, 2014. - 296 с.

9. Кредитный риск коммерческого банка: учеб. пособие. /

[Под ред. В. В. Витлинского]. - М.: Знание, 2010. - 251 с.

10. Определение понятия «концентрация» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://wikipedia.org/wiki>.

11. Примостка Л. А. Финансовый менеджмент банка: учеб. пособие. / Л. А. Примостка. - М.: Финансы, 2012. - 280 с.

12. Рогожников Н. В. Анализ состояния и динамики кредитной деятельности банков РФ / В. Рогожников // Финансовый пространство. - 2016. - № 1 (5). - С. 30-34.

13. Сорокина И. Методические подходы к анализу и оценке кредитного портфеля банка внешними пользователями (Опыт России. Часть 1) / И. Сорокина [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://prostobankir.com/mizhbankivskiy_biznes/analitika/metodichni_pidhodi_do_analizu_ta_otSinki_kreditnogo_portfeya_banku_zovnishnimi_koristuvachami_dosvid_rosiyi_chastina_1.

14. Эдгар М. Морсман-мл. Управление кредитным портфелем / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. - 208 с.

15. Энциклопедия банковского дела России / [редкол. В. С. Стельмах (председатель) и др.]. - М.: Молодежь: Ин Юре, 2011. - 680 с.

16. Оценка влияния девальвации национальной валюты на финансовую устойчивость кредитных организаций: <http://www.ra-nationa.ru/sites/default/files/Исследование%20НРА%201.pdf>

Management of a credit portfolio in conditions of the unstable national currency rate

Dadyko S.I., Mandron V.V.

Bryansk state university of a name of the academician I.G.Petrovsky

The role of the process of management of credit portfolio of commercial banks in the conditions of unstable national currency and justified practical recommendations for improvement of modern methods of management in banking institutions of Russia. Currency portfolio of the Bank is one of the main sources of income growth bank during periods of high instability of the national currency. But at the same time and is one of the main sources of credit risk. Foreign

currency portfolio is the aggregate of credit granted to borrowers in different currencies and have some immunity from inflation. Foreign currency portfolio is not a too for high capital growth, rather his goal is to be a too for the management of the Bank's profitability in the conditions of sharp fluctuations of the national currency. Often credit currency portfolio consists of 3-6 different banknotes. When the devaluation of one currency maintains the ability to eliminate losses on other currencies. Today, as you know, with inflation and reduced consumer demand reduced the attractiveness of foreign currency loans. Banks do not offer more foreign currency loans, as there are quite high risks in the medium term. In the period 2014-2015. in the Russian Federation there was a significant increase of the national currency (exchange rate has increased 2.23 times). In this connection, grew the credit portfolio of banks, but in pace with the increased monthly mortgage payments and a long with them risks of failure to pay monthly payments.

Keywords: credit; credit portfolio; credit risk; credit worthiness; methods of credit risk minimization; provision of credit; insurance of credit risks.

References

1. "Regulations on an order of forming by credit institutions of allowances for possible losses according to loans, on the loan and equated to it debt" The Bank of Russia 26.03.2004 N 254-P) (an edition of 01.09.2015) (It is registered in the Ministry of Justice of the Russian Federation 26.04.2004 N 5774)
2. Banking activities: studies. / [Under the editorship of V. I. Mishchenko. N. G. Slavyanskoy]. - M.: Knowledge, 2013. - 727 pages.
3. Banking activities: studies. / [Under the editorship of the Prof. A. M. Morozov]. - M.: UNITY, 2012. - 476 pages.
4. Bank management: studies. / [Under the editorship of A. A. Kirichenko. V. I. Mishchenko]. - M.: Knowledge, 2015. - 831 pages.
5. Bank management: studies. ??????. / [Under the editorship of A. A. Kirichenko]. - M.: Progress, 2011. - 697 pages.
6. Belova I. V. Kонтсентration of the credits of banks of the Russian Federation as systemic risk(s). V. Belova // Bulletin of Moscow State University. - 2015. - No. 1 (34). - Page 106-112.
7. Yu. Ponyatiye's ski lift of a credit portfolio of commercial bank and need of effective management of it / Yu. Bugel // In the world of finance. - 2016. - No. 2. - Page 98-107.
8. Dmitrenko N. G. Crediting and control: studies. benefit. / M. G. Dmitrenko, V. S. Potlanyuk. - M.: Condor, 2014. - 296 pages.
9. Credit risk of commercial bank: studies. benefit. / [Under the editorship of V. V. Vitlinsky]. - M.: Knowledge, 2010. - 251 pages.
10. Determination of the concept "concentration" [An electronic

- resource]. - Access mode: <http://wikipedia.org/wiki>.
11. Primostka L. A. Financial management of bank: studies. benefit. / L. A. Primostka. - M.: Finance, 2012. - 280 pages.
 12. Rogozhnikova N. V. Analysis of a condition and dynamics of credit activities of banks of the Russian Federation / V. Rogozhnikova // Financial space. - 2016. - No. 1 (5). - Page 30-34.
 13. Sorokina I. Methodical approaches to the analysis and assessment of a credit portfolio of bank by external users (Experience of Russia Part 1) / I. Sorokina [An electronic resource]. - Access mode: http://prostobankir.com/mizhbankivskiy_biznes/analitika/metodichni_pidhodi_do_analizu_ta_otsinki_kreditnogo_portfeya_banku_zovnishnimi_koristuvachami_dosvid_rosiyi_chastina_1.
 14. Edgar M. Morsman Jr. Management of a credit portfolio / Lane with English - M.: Alpina Business of Axle boxes, 2014. - 208 pages.
 15. Encyclopedia of banking of Russia / [V. S. Stelmakh (chairman), etc.]. - M.: Youth: Ying Jure, 2011. - 680 pages.
 16. Impact assessment of devaluation of national currency of financial stability of credit institutions: <http://www.ra-nationa.ru/sites/default/files/201.pdf>

Хеджирование портфеля корпоративных облигаций путем построения нейтральной по отношению к кредитному риску арбитражной модели

Подлужный Сергей Сергеевич,

старший преподаватель кафедры моделирования управляемых систем, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, sergey.podluzhnyy@gmail.com.

Построение оптимальной политики инвестирования в различные классы активов, торгуемых на фондовых рынках, является ключевой задачей институциональных инвесторов – участников организованных торгов. На текущий момент хеджевые фонды, пенсионные фонды, инвестиционные компании и коммерческие банки используют различные инструментари для построения портфелей корпоративных облигаций. При этом, инструментарий хеджирования корпоративных долговых ценных бумаг не находит своего применения в практике российских компаний – участников организованных торгов, что повышает риски потерь участников рынка, и, как следствие, их конечных инвесторов – физических лиц. По данным РосБизнесКонсалтинг¹, в 2014 году только один пенсионный фонд смог показать доходность, превышающую инфляцию за этот период. Таким образом, пенсионные фонды не смогли защитить накопления вкладчиков от обесценения. Причина неэффективного управления средствами вкладчиков – использование пассивных торговых стратегий и отказ от хеджирования портфелей активов. Проведенное исследование предлагает методику построения активной стратегии управления портфелем корпоративных облигаций на основе чувствительности цены корпоративной облигации к уровню кредитного риска эмитента. Целью исследования является предложение институциональным участникам, в частности – негосударственным пенсионным фондам, инструментария, позволяющего повысить доходность вложений инвесторов путем активного управления портфелем инструментов фиксированной доходности^[1] и использования механизмов хеджирования. Результатом работы является вывод уравнения хеджирования портфеля корпоративных облигаций, а также перечисление основных ограничений использования модели. Результаты могут быть использованы негосударственными пенсионными фондами для более качественного управления активами вкладчиков, снижения рисков и увеличения показателя доходности. В работе приведен численный пример, наглядно иллюстрирующий действие предложенной модели на практике.

Ключевые слова: хеджирование, кредитный риск, арбитражная модель, корпоративные облигации, чувствительность к риску, вероятность дефолта, негосударственный пенсионный фонд.

Актуальность темы

Качественное управление инвестициями вкладчиков негосударственных пенсионных фондов является важной задачей управляющих пенсионными фондами компаний. Вместе с этим, пенсионные фонды сталкиваются с трудностями в построении активных стратегий управления инвестициями^[2] и достижения целевых показателей доходности. По итогам 2014 года, более ста пенсионных фондов показали доходность ниже инфляции за аналогичный период, при этом часть из них показала отрицательную доходность. Актуальность исследования объясняется необходимостью использования качественных методов и стратегий управления вкладами участников негосударственных пенсионных фондов. В случае если пенсионные фонды будут использовать активные стратегии управления инвестициями, это позволит повысить доходность инвестиций вкладчиков и увеличить благосостояние населения страны.

Проработанность темы исследования

В современной литературе существует множество методов построения оптимальных портфелей различных классов активов. Авторство наиболее значимых исследований принадлежит Г. Марковицу^[3], У. Шарпу^[4], Дж. Тобину^[5]. Работы данных авторов описывают процедуры построения оптимальных портфелей ценных бумаг и относятся к классу пассивных торговых стратегий. Что касается активных торговых стратегий, то наиболее известен алгоритм построения хеджированного портфеля долговых инструментов фиксированной доходности на основе показателей дюрации и модифицированной дюрации, описанный в работах А.Н. Буренина^[6]. Аналогичный инструментарий использовался в так называемом рисковом арбитраже хеджевым фондом Long-Term Capital Management, потерпевшим финансовый крах в 1998 г. Причина неудачи практического использования данного подхода заключается в том, в данном подходе не учитывается кредитный риск (риск неплатежеспособности) эмитента. Пред-

¹ Накопления не догнали инфляцию
<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949994916992>.

ложенный в данной работе подход позволяет решить проблему неплатежеспособности эмитента: предложен к использованию показатель чувствительности цены корпоративной облигации к кредитному рейтингу (вероятности дефолта) эмитента.

Построение арбитражного портфеля корпоративных облигаций

Основа модели предлагаемой модели – расчет чувствительности цены облигации к изменению вероятности дефолта эмитента и последующий расчет необходимого количества хеджирующих облигаций.

Рассмотрим корпоративную облигацию, обладающую следующими характеристиками:

- P – цена облигации в настоящий момент времени;
- N – номинальная стоимость облигации;
- c – ставка купона по облигации, процент от номинала;
- T – срок до погашения облигации;
- r – доходность к погашению облигации;
- PD – вероятность дефолта эмитента облигации;

LGD – уровень потерь по облигации в случае дефолта;

RR – уровень возмещения в случае дефолта.
 $RR = 1 - LGD$, (1)

Рассмотрим выплату по облигации, которую инвестор получит в первый купонный период исходя из двух возможных исходов:

1. Эмитент исполнит свои обязательства с вероятностью (1-PD). В этом случае сумма, полученная инвестором, составит cN.

2. Эмитент не исполнит свои обязательства и допустит дефолт с вероятностью PD. В этом случае инвестор получит сумму возмещения потерь в случае дефолта PDcN(1-LGD).

Заметим, что:
 $PD = (1 - (1 - PD))$, (2)

Математическое ожидание суммы, полученной инвестором в первый период, составит:

$$\begin{aligned} & (1 - PD)cN + (1 - (1 - PD))(1 - LGD)cN = \\ & = (1 - PD)cN + (1 - LGD)cN - \\ & - (1 - PD)(1 - LGD)cN = \\ & = cN(1 - PD)(1 - (1 - LGD)) + cN(1 - LGD) = \\ & = cN(1 - PD)LGD + cN(1 - LGD) = \\ & = cN((1 - PD)LGD + RR) \end{aligned} \quad (3)$$

Принимая во внимание тот факт, что эмитентам присваивается долгосрочный кредитный рейтинг и соответствующая ему вероятность дефолта также является долгосрочной, в формуле стоимости облигации используется одна и та же вероятность дефолта – PD.

Учитывая, что для того, чтобы эмитент исполнил свои обязательства во втором купонном периоде, он не должен объявить дефолт в первом купонном периоде, вероятность того, что эмитент исполнит обязательства во второй купонный период, составит $(1 - PD)^2$.

Таким образом, цена облигации с учетом кредитного риска рассчитывается по формуле:

$$P = \sum_{t=1}^T \frac{cN((1 - PD)^t LGD + RR)}{(1 + r)^t} + \frac{N((1 - PD)^T LGD + RR)}{(1 + r)^T} \quad (4)$$

Принимая решение по инвестированию в ту или иную корпоративную облигацию, инвестор принимает кредитный риск эмитента этой облигации. Следовательно, источником неопределенности в данном случае будет являться изменение вероятности дефолта эмитента.

Для того чтобы учесть изменение вероятности дефолта как меру риска облигации, необходимо найти чувствительность цены облигации к изменениям вероятности дефолта. Для этого необходимо найти первую производную цены облигации по переменной вероятности дефолта. Для облигации, инвестиции в которую осуществляются после выплаты купона при условии, что купон выплачивается один раз в год, производная составит:

$$\begin{aligned} \frac{dP}{dPD} = \frac{dP}{dPD} & \left[\sum_{t=1}^T \frac{cN((1 - PD)^t LGD + RR)}{(1 + r)^t} + \frac{N((1 - PD)^T LGD + RR)}{(1 + r)^T} \right] = \\ & \frac{LGDcN \left[\begin{aligned} & (-1)^T (PD - 1)^T - (r + 1)^T - r(r + 1)^T + \\ & + (-1)^T r(PD - 1)^T + (-1)^T rT(PD - 1)^T + \\ & + (-1)^T PDT(PD - 1)^T \end{aligned} \right]}{(1 + r)^T (PD + r)^2} \quad (5) \\ & - \frac{LGD(1 - PD)^{T-1} NT}{(r + 1)^T} \end{aligned}$$

Чувствительность цены облигации к изменению вероятности дефолта рассчитывается при помощи производной цены облигации по вероятности дефолта:

$$\begin{aligned} S = - \frac{dP}{dPD} \frac{PD}{P} = \\ & \frac{PD \cdot LGDcN \left[\begin{aligned} & (-1)^T (PD - 1)^T - (r + 1)^T - r(r + 1)^T + \\ & + (-1)^T r(PD - 1)^T + (-1)^T rT(PD - 1)^T + \\ & + (-1)^T PDT(PD - 1)^T \end{aligned} \right]}{P(1 + r)^T (PD + r)^2} \quad (6) \\ & - \frac{PD \cdot LGD(1 - PD)^{T-1} NT}{P(r + 1)^T} \end{aligned}$$

Величина чувствительности S показывает, насколько процентов изменится цена облигации при изменении вероятности дефолта на 1 процент. Данный показатель является линейной мерой чувствительности облигации по вероятности дефолта. В связи с этим, при больших изменениях вероятности дефолта оценка изменения цены облигации будет менее точной.

Более важной характеристикой является модифицированная чувствительность S_m , которая определяется по формуле:

$$S_m = \frac{S}{PD} = -\frac{dP}{dPD \cdot P} \quad (7)$$

Формирование хеджированного портфеля производится путем добавления в портфель хеджирующей облигации. Пусть портфель формируется безрисковый к изменению вероятности дефолта портфель, состоящий из облигаций двух выпусков.

P – цена базовой облигации портфеля.

P_h – цена хеджирующей облигации.

Данные облигации обладают следующими характеристиками:

1. Облигации P и P_h – облигации разных выпусков одного и того же эмитента.
2. Облигации P и P_h обладают близкими сроками погашения ($T \sim T_h$).
3. Облигации P и P_h обладают близкими по значению купонными платежами ($c \sim c_h$).
4. Цена базовой облигации ниже цены хеджирующей облигации ($P < P_h$).

Пусть формируется следующий платеж облигаций:

$$P_p = P + hP_h \quad (8)$$

где h – количество хеджирующих облигаций в портфеле. В данном случае портфель хеджируется от изменения вероятности дефолта. При изменении вероятности дефолта, изменение стоимости портфеля составит:

$$dP_p = dP + h dP_h \quad (9)$$

Условие «безрисковости» портфеля будет соблюдаться, если изменение цены портфеля облигаций будет равно нулю:

$$dP_p = dP + h dP_h = 0 \quad (10)$$

Модифицированная чувствительность для базовой и хеджирующей облигаций составляют:

$$dP = -S_m P dPD \quad (11)$$

$$dP_h = -S_{mh} P_h dPD_h$$

Подставляя данные равенства в уравнение изменения цены портфеля, имеем:

$$dP_p = -S_m P dPD - h S_{mh} P_h dPD_h = 0 \quad (12)$$

Таким образом, количество хеджирующих облигаций составит:

$$h = -\frac{S_m P dPD}{S_{mh} P_h dPD_h} \quad (13)$$

Знак минус перед дробью означает, что осуществляется короткая продажа хеджирующих облигаций. Учитывая, что эмитент базовой и хеджирующей облигаций – одна и та же компания, изменения вероятности дефолтов совпадают. Таким образом, количество хеджирующих облигаций портфеля составляет:

$$h = -\frac{S_m P}{S_{mh} P_h} \quad (14)$$

Данная модель может быть использована и для облигаций разных эмитентов при условии выполнения условия (2)-(4). Кроме того, должно выполняться условие равенства вероятностей дефолта эмитентов и устойчивости регрессионной модели [7] зависимости изменения вероятности дефолта первого эмитента от вероятности второго эмитента.

Применение модели для построения хеджированного краткосрочного портфеля

Для того чтобы на практике применить активную стратегию по хеджированию портфеля корпоративных облигаций от риска изменения вероятности дефолта эмитента, необходимо проанализировать имеющиеся на фондовом рынке ценные бумаги на предмет соответствия условиям (1)-(4). По данным на дату 19.10.2015, из 867 облигаций класса А2, 59 полностью удовлетворяют обозначенным условиям и подходят для формирования активных арбитражных стратегий. Для наглядной иллюстрации модели, выберем облигации Евразийского банка развития.

Пусть в дату 19.10.2015 формируется арбитражный портфель, состоящий из облигаций Евразийского Банка Развития, обладающих характеристиками, представленными в таблице 1.

Таблица 1
Характеристики облигаций для формирования портфеля

Выпуск	Цена, % от номинала	Дата	НКД, руб.	Номинал, руб.	Погашение	Период, дней	Купон, руб.	КупДата
Евразийский БР о.к. 5 в.	103,17	19.10.2015	19,51	1000	15.07.2020	182	39,89	20.01.2016
Евразийский БР о.к. 6 в.	96	19.10.2015	4,09	1000	23.09.2020	182	39,14	30.03.2016

В данном случае базовая облигация - Евразийский БР о.к. 6 в., хеджирующая облигация - Евразийский БР о.к. 5 в.

Модифицированные чувствительности облигаций, использованных для моделирования, представлены в таблице 2.

Таблица 2
Модифицированные чувствительности облигаций

Выпуск	Модифицированная чувствительность, S_m
Евразийский БР о.к. 5 в.	1,432499266
Евразийский БР о.к. 6 в.	1,496522191

Формула расчета количества хеджирующих облигаций Евразийский БР о.к. 5 в. для формирования портфеля при подстановке фактических данных составит:

$$h = -\frac{1,496522191 \cdot 96}{1,432499266 \cdot 103,17} = -0,97209018 \quad (15)$$

Пусть формируется портфель из 1000 базовых облигаций (длинная позиция). Вместе с этим, инвестор должен осуществить короткую продажу -972 хеджирующих облигаций. Дата фиксации прибыли/убытка – 30.10.2015. Облигации обладают схожими характеристиками. Вместе с этим, имеет место существенное различие в цене облигаций. Портфель формируется таким образом, чтобы с одной стороны рыночное несоответствие цены самоликвидировалось, с другой стороны – портфель был нечувствителен к изменению кредитного рейтинга эмитента.

Характеристики сформированного портфеля в дату закрытия представлены в таблице 3.

Таблица 3
Характеристики портфеля в дату закрытия позиций

Выпуск	Количество облигаций, штук	Стоимость облигаций на 19.10.2015, руб.	Стоимость позиции на начало, руб.	НКД на начало, руб.	НКД на конец, руб.	Стоимость облигаций на конец, руб.	Стоимость позиции на конец, руб.	Изменение стоимости, руб.	Изменение НКД позиции, руб.	Доход по позиции, руб.
Евразийский БР о.к. 5 в.	-972	1031,7	-1 002 812	19,51	21,92	1031,7	-1 002 812	-	-2342,52	-2 343
Евразийский БР о.к. 6 в.	1000	960	960 000	4,09	6,45	968,2	968 200	8 200	2360	10 560

Доходность портфеля сформированного портфеля описана в таблице 4.

Таблица 4
Доходность портфеля

Доход, руб.	8 217
Доходность, %	0,82%
Доходность годовых, %	27,19%

Таким образом, за 10 торговых дней доход по портфелю составил 0,82%, что эквивалентно 27,19% годовых. Доход сформирован за счет исключения рыночного несоответствия в ценах схожих по характеристикам облигаций и опре-

деления количества хеджирующих от изменения кредитного риска облигаций, что делает арбитражную модель сбалансированной. Основное отличие предложенной модели от той, что использовалась хеджевым фондом LTCM заключается в учете риска изменения уровня неплатежеспособности эмитента и хеджировании этого риска.

Данная модель может быть использована для формирования краткосрочных инвестиционных портфелей негосударственными пенсионными фондами, что позволит повысить уровень доходности вкладчиков. Сформированный портфель можно условно назвать безрисковым. Вместе с этим, в условиях «безрисковости» не учтен риск изменения процентной ставки, что является предметом дальнейших исследований.

Заключение

Методический подход к принятию в качестве источника неопределенности изменение вероятности неисполнения эмитентом облигаций своих обязательств доказывает простоту и эффективность показанного метода построения хеджированных краткосрочных арбитражных портфелей и необходимости активного управления торговыми стратегиями негосударственных пенсионных фондов. Вместе с этим, проблема построения хеджированных портфелей корпоративных облигаций требует проведения более глубокого анализа с точки зрения учета прочих источников неопределенности. В частности, необходимо учесть анализ процентных ставок[8] на изменение стоимости облигаций с учетом кредитного риска. Решение обозначенных задач позволит обеспечить более высокую доходность для институциональных инвесторов фондового рынка и поднять качество управления рисками при формировании портфеля на более высокий уровень.

Литература

1. А.С. Шведов. Хеджирование и иммунизация портфелей облигаций // М.: ГУ ВШЭ. 2006. 120 с.
2. Т. Иванова. Торговые стратегии инвестиционной компании // LAP Lambert Academic Publishing. 2014. 104 с.
3. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. Vol. 7. № 1.
4. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М., 2001. 1028 с.
5. J. Tobin and D. Hester. Risk Aversion and Portfolio Choice // Cowles Foundation Monograph No. 19, New York: J. Wiley & Sons (1967).
6. А.Н. Буренин. Управление портфелем ценных бумаг // М., Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова. 2008. 440 с.

7. Чалдаева Л.А., Федоренко И.Н. Практические аспекты использования финансовой эконометрики при проведении аудита операций с ценными бумагами // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 2. С. 48–54.

8. А.Н. Буренин. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов // М., Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова. 2009. 426 с.

Hedging corporate bond portfolio by building neutral to credit risk arbitrage model

Podluzhnyy S.S.

Ural федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Construction of optimal policy of investing in different asset classes which are traded on the stock markets is a key objective of institutional investors - participants of organized trading on stock exchanges. To date, hedge funds, pension funds, investment companies and commercial banks use various tools for building portfolios of corporate bonds. At the same time, hedging instruments of corporate debt securities does not find its application in practice of Russian companies - participants of organized trading, which increases the risk of loss of market participants, and, as a result, their investors - individuals. According to RBC, in 2014 only one pension fund was able to show profitability in excess of inflation over this period. Thus, pension funds failed to protect the savings of depositor's impairment. The reason for the inefficient management of depositors' funds - the use of passive trading strategies and unhedged portfolios. The study offers a method of constructing an active portfolio management strategy of corporate bonds on the basis of the price sensitivity of corporate bonds to the credit risk of the issuer. The aim of the study is to provide institutional stakeholders, in particular - private pension funds, tools that improve the profitability of investments with help of active management of a portfolio of fixed income instruments[1] and the use of hedging mechanisms. The work is the derivation of the hedge portfolio of corporate bonds, as well as the listing of the major limitations of using the model. The results can be used by non-state pension funds for better asset management, reducing risk and increasing the rates of return. The paper presents a numerical example that clearly illustrates the effect of the proposed model in practice.

Key words: hedging, credit risk arbitrage model, corporate bonds, sensitivity to risk, probability of default, the pension fund.

References

1. A. S. Shvedov. Hedging and immunization of portfolios of bonds//M.: GU HSE. 2006. 120 pages.
2. T. Ivanova. Trade strategy of investment company//LAP Lambert Academic Publishing. 2014. 104 pages.
3. Markowitz H. Portfolio Selection//*Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. No. 1.
4. Sharp U., Alexander G., Bailey J. The investment / lane with English M.: INFRA-M., 2001. 1028 pages.
5. J. Tobin and D. Hester. Risk Aversion and Portfolio Choice//*Cowles Foundation Monograph No. 19*, New York: J. Wiley & Sons (1967).
6. A. N. Burenin. Portfolio management of securities//M., Scientific and technical society of a name of the academician S. I. Vavilov. 2008. 440 pages.
7. Chaldayeva L. A., Fedorenko I. N. Practical aspects of use of financial econometrics when carrying out audit of transactions with securities//*the International financial accounting*. 2012. No. 2. Page 48-54.
8. A. N. Burenin. Security market and derivative financial instruments//M., Scientific and technical society of a name of the academician S. I. Vavilov. 2009. 426 pages.

Влияние уровня аэроионизации на умственную работоспособность студентов

Попова Татьяна Васильевна,
кандидат медицинских наук, доцент,
Южный Федеральный Университет

В образовательных учреждениях, как правило, не придают значение контролю за аэроионизацией воздуха. В редких случаях можно встретить в аудиториях высших учебных заведений ионизаторы. Несмотря на то, что в соответствии с п.3.1. необходимо осуществлять контроль за уровнем аэроионизации в помещениях, в соответствии с п.4.3. СанПиН 2.2.4.1294-03 «Гигиенические требования к аэрионному составу воздуха производственных и общественных помещений» необходимо применять аэрионизаторы или деионизаторы, прошедшие санитарно-эпидемиологическую оценку и имеющие действующие санитарно-эпидемиологическое заключение. Контроль за содержанием аэрионов необходим и в компьютерных классах в соответствии с п.4.5. СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 «Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы».

Достаточное количество отрицательных аэрионов наблюдается только вне городской среды: в поле, в горных долинах, в лесу и т.д. Особенно ощутим недостаток в отрицательных аэрионов в городской среде в зимний период. Следовательно, необходимо как можно больше времени пребывать на открытом воздухе вне города.

В статье отражены результаты исследования воздействия факторов окружающей среды на умственную работоспособность студентов. При исследовании определялись коэффициенты точности, умственной продуктивности, объем зрительной информации, скорость переработки информации. Показано, что уровень аэроионизации влияет на показатель умственной работоспособности – точность выполнения задания. Средние продуктивность, объем зрительной информации, скорость переработки информации идентичны для исследуемых и контрольных групп.

В работе отражены мероприятия, направленные на повышение умственной работоспособности: необходимость контроля за уровнем аэроионизации, применение ионизаторов, необходимость пребывания на открытом воздухе вне городской среды, использование средств физической культуры.

Ключевые слова: студенты, умственная работоспособность, уровень аэроионизации воздуха, дыхательная гимнастика.

Окружающая среда большей части городов Российской Федерации характеризуется высокой антропогенной нагрузкой, что отражено в многочисленных работах [3, 7, 8, 9, 10, 11]. Студенты основную часть суток пребывают в еще более худших условиях, чем городская среда: в закрытых помещениях аудиторий, общежитий, квартир, где параметры вредных химических, физических и биологических факторов, превышают уровни параметров городской среды. В замкнутых объемах в присутствии людей происходит снижение содержания легких аэрионов. Длительное пребывание в такой среде приводит к снижению к ухудшению самочувствия [6, 12].

Учебный процесс – это форма трудовой деятельности студентов, которая не всегда соответствует санитарно-гигиеническим требованиям по режиму, по продолжительности. Интенсификация учебного процесса предъявляет повышенные требования к здоровью студентов [2, 4, 5].

Данные исследования направлены на дальнейшее изучение влияния фактора – ионизация воздуха – на умственную работоспособность студентов и определение мер по обеспечению ее повышения.

Цель работы: оценка показателей умственной работоспособности студентов в условиях воздействия различного уровня аэроионизации, разработка рекомендаций по повышению умственной работоспособности.

Методы исследования – экспериментальный, экспертный, статистический.

Для более полной характеристики среды пребывания студентов помимо исследований уровня аэроионизации выполнялись измерения шума, параметров микроклимата, освещенности, мощности амбиентной дозы гамма-излучения.

Определение концентрации аэрионов в аудиториях осуществлялось с помощью счетчика аэрионов МАС-01, оценка результатов исследования выполнялась в соответствии с СанПиН 2.2.4.1294-03 «Гигиенические требования к аэрионному составу воздуха производственных и общественных помещений».

Материалы исследований обработаны методом вариационной статистики с расчетом достоверности различий сравниваемых величин. Использовалась программа Microsoft Excel-2003.

Студенты факультетов – естественно-математического (2 курс) очной формы обучения и факультета технологии, изобразительного искусства и профессионального образования (6 курс) заочной формы обучения были разделены на четыре группы: 15, 10 студентов – контрольная группа (К, Кза) и 20, 12 - исследуемые группы (И, Иза).

В каждой группе эксперимент проводился в течение 2,5 часов в учебных аудиториях. Вначале и конце эксперимента выполнялись измерения шума, параметров микроклимата, мощности амбиентной дозы гамма-излучения, уровня аэроионизации, по результатам измерений рассчитывался коэффициент естественной освещенности (КЕО).

Во время эксперимента в аудиториях в период занятий контрольных групп уровень аэроионизации поддерживался в пределах нормируемых показателей путем проветривания и при помощи ионизатора (таблица 1), в других группах уровень аэроионизации

ции не соответствовал нормируемым показателям концентраций аэроионов.

В период исследований параметры шума, температуры, влажности, дозы гамма-излучения регистрировались в пределах нормируемых показателей: шум – 45-47дБА, температуры – 20-22°С, доза гамма-излучения – 0,11-0,13мкЗв/час, КЕО – в пределах 1,2-1,3%.

Каждая группа (И,Иза,К,Кза) работала с таблицами Ландольта вначале и конце (через 2,25 часа) эксперимента. Испытуемым предлагалось вычеркнуть кольца с двумя разрывами в течение ограниченного времени – 5 минут.

После окончания исследований определялись следующие средние показатели: коэффициент точности; коэффициент умственной продуктивности; объём зрительной информации; скорость переработки информации по таблицам Ландольта, заполненным студентами вначале и конце эксперимента.

Коэффициент точности выполнения задания (А) определялся по формуле: $A = M/N$, где М - количество вычеркнутых букв; N - общее количество букв, которые необходимо вычеркнуть в просмотренном тексте. Как показали исследования 20 студентов из 32 исследуемых групп (И,Иза) более точно выполнили задание в начале эксперимента, а в конце менее точно по сравнению со студентами контрольных групп (К, Кза), в контрольных группах показатели точности практически не изменились в начале и конце эксперимента (таблица 2).

Коэффициент умственной продуктивности (Р): $P = A \cdot S$, где S - общее количество просмотренных знаков. Как показали исследования, средний коэффициент умственной продуктивности зарегистрирован выше, практически во всех группах (И, Иза, Кза) в конце эксперимента (таблица 3).

Объём зрительной информации рассчитывается по формуле:

$$Q = 0,5936 \cdot N,$$

Таблица 1

Значения нормируемых показателей концентраций аэроионов и коэффициента униполярности в соответствии с СанПиН 2.2.4.1294-03

Нормируемые показатели	Концентрация аэронов, p_0 (ионов/см ³)		Коэффициент униполярности, у
	Положительной полярности	Отрицательной полярности	
Минимально допустимые	$p_0^+ \geq 400$	$p_0^- > 600$	$0,4 \leq y < 1,0$
Максимально допустимые	$p_0^+ < 50\,000$	$p_0^- \leq 50\,000$	

Таблица 2

Средний коэффициент точности

Показатели	А(И)		А(Иза)		А(К)		А(Кза)	
	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.
\bar{X} среднееарифметическое	0,89	0,65	0,72	0,80	0,82	0,78	0,83	0,81
σ среднеквадр. отклонение	0,33	0,27	0,33	0,25	0,41	0,40	0,17	0,20
$m_{\bar{X}} = \pm \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ ошибка репрезент.	0,073	0,06	0,01	0,07	0,13	0,13	0,05	0,06
t коэффициент Стьюдента	2,09	2,09	2,201	2,201	2,1448	2,1448	2,2622	2,2622
Доверительный интервал	0,89±0,154	0,65±0,126	0,72±0,2097	0,8±0,2097	0,82±0,2715	0,78±0,2719	0,83±0,122	0,81±0,143

Таблица 3

Средний коэффициент умственной продуктивности

Показатели	Р(И)		Р(Иза)		Р(К)		Р(Кза)	
	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.
\bar{X} среднееарифметическое	398,5689	486,8857	414,695	490,4175	478,2727	421,625	422,896	480,587
σ среднеквадр. отклонение	222,1607	253,6979	184,3467	171,6808	249,6971	231,6983	111,8381	76,8722
$m_{\bar{X}} = \pm \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ ошибка репрезент.	49,80	56,76	53,28	49,62	64,52	59,87	35,39	24,33
t коэффициент Стьюдента	2,09	2,09	2,201	2,201	2,1448	2,1448	2,2622	2,2622
Доверительный интервал	398,5689±103,87	486,8857±118,62	414,695±117,27	490,4175±109,21	478,2727±138,39	421,625±128,41	422,896±80,06	480,587±55,03

где Q - объём зрительной информации, бит; 0,5936 - средний объём информации, приходящейся на один знак; N - количество просмотренных знаков. Средний объём зрительной информации у большинства студентов (группы И, К, Кза) в конце эксперимента увеличился (таблица 4).

Скорость переработки информации рассчитывается по формуле:

$$S = Q - 2,807 \cdot n / T,$$

где S - скорость переработки информации, бит/с; 2,807 бита - потеря информации, приходящейся на один пропущенный знак; n - количество

пропущенных колец; T - время выполнения задания, с.

Скорость переработки информации у студентов (группы И, Иза, К) в конце эксперимента увеличилась (табл.5).

Для нормализации аэроионного состава воздуха в аудиториях в соответствии с п.4.3. СанПиН 2.2.4.1294-03 «Гигиенические требования к аэроионному составу воздуха производственных и общественных помещений» необходимо применять прошедшие санитарно-эпидемиологическую оценку и имеющие действующие санитарно-эпидемиологическое заключение, аэро-

Таблица 4
Средний объем зрительной информации

Показатели	Q (И)		Q (Иза)		Q (К)		Q (Кза)	
	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.
\bar{X} среднеарифметическое	218,0467	330,19	380,893	371,0	356	371,0	313,124	371,0
σ среднеквадр. отклонение	85,61877	147,4185	91,98914	125,4437	107,1525	95,79179	103,6324	99,67257
$m \cdot \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ ошибка репрезент.	19,15	32,98	91,99	125,44	107,153	95,792	103,632	99,673
t коэффициент Стьюдента	2,09	2,09	2,201	2,201	2,1448	2,1448	2,2622	2,2622
Доверительный интервал	218,0467±40,03	330,19±68,93	380,893±58,52	371±79,80	356,0±59,39	371,0±80,064	313,124±74,19	371±71,35

Таблица 5
Средняя скорость переработки информации

Показатели	S (И)		S (Иза)		S (К)		S (Кза)	
	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.	нач. эксп.	конец эксп.
\bar{X} среднеарифметическое	0,430	0,902	0,113	0,116	0,044	0,081	0,064	0,048
σ среднеквадр. отклонение	0,32238	0,3112	0,38955	0,4006	0,3652	0,3145	0,2007	0,151337
ошибка репрезент.	1	72	6	01	77	47	1	
$m \cdot \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ ошибка репрезент.	0,0721	0,07	0,113	0,116	0,044	0,081	0,064	0,048
t коэффициент Стьюдента	2,09	2,09	2,201	2,201	2,1448	2,1448	2,2622	2,2622
Доверительный интервал	0,43±0,145	0,902±0,146	0,815±0,248	1,009±0,28	0,888±0,202	0,926±0,174	0,838±0,144	0,942±0,001

ионизаторы или деионизаторы.

Для повышения умственной работоспособности необходимо вести здоровый образ жизни, заниматься физической культурой и спортом на открытом воздухе на территориях с низкой антропогенной нагрузкой.

Выводы:

Таким образом, исследования показали с вероятностью $p \leq 0,05$, что

- в условиях ионизации воздуха, не соответствующей нормируемым требованиям точность выполнения умственной работы студентами исследуемой группы (И) по сравнению с контрольными группами (К, Кза) регистрировалась ниже: $0,65 \pm 0,126$ по сравнению с $0,81 \pm 0,143$; средние продуктивность, объем зрительной информации, скорость переработки информации идентичны для исследуемых (И, Иза) и контрольных групп (К, Кза);

- повышению умственной работоспособности студентов способствуют пребывание на открытом воздухе вне городской среды в течение нескольких часов в сутки, нормализация аэроионного состава воздуха помещений при помощи ионизаторов, использование средств физической культуры [1].

Литература

1. Байгужин П.А. Способы оптимизации напряженности умственного труда как фактора профессионального стресса // Вестник Челябинского государственного университета – 2012. - №2. – С. 122-131.
2. Блинова Е.Г., Кучма В.Р. Основы социально-гигиенического мониторинга высшей учебы студентов высших учебных заведений // Гигиена и санитария. 2012. № 1. С. 35–40.
3. Бондин В.И., Пономарева И.А. Жаброва Т.А., Мануйленко Э.В. Функциональное состоя-

ние и здоровье у различных категорий молодежи в современных условиях экологической среды // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. - 2012. - № 2. - С. 41-48.

2. Бородина М. С. Применение средств физической культуры в процессе регулирования работоспособности студентов в период адаптации к обучению в вузе/М. С. Бородина // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова, 2008. т.Т. 14, N N 3.- С.266-268.

3. Иванова В.В. Интеграция умственной работоспособности и двигательной активности студентов технического ВУЗа в процессе профессиональной подготовки. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.п.н. спец.13.00.08. – Чита, 2012. – С.1-23.

4. Кардангушева, А.М. Здоровье студентов-медиков в современных условиях /А.М. Кардангушева, Л.В. Эльгарова, А.А. Эльгаров // Профилактическая медицина. – 2011. – № 3. – С. 15–18

5. Миннибаев, Т.Ш. Теоретические и методические подходы к комплексному изучению состояния здоровья студентов и преподавателей вуза / Т.Ш. Миннибаев, И.К. Рапопорт, В.В. Чубаровский и [др.] // Здоровье населения и среда обитания. – 2012. – № 2. – С. 15–17.

6. Нифонтова О.Л., Иост А.А., Ерещенко П.П. Влияние специфики обучения в высшем учебном заведении на возможности нервной системы человека // В мире научных открытий. 2013. № 11.2(47). С. 129–137.

7. Павлюк М.И., Коваль Л.Н. Способ повышения адаптации организма и улучшения здоровья студентов и сотрудников вуза // Современная наука и инновации. – 2015. - №1-(9). – С.130-132.

8. Попова Т.В. Особенности формирования состояния здоровья детского населения при сочетанном воздействии хими-

ческих и физических факторов: Автореф. дисс...канд.мед.наук. – Москва, 2009. – 23с.

9. Попова Т.В., Макарчева Н.С. Особенности формирования неинфекционной заболеваемости детского населения в крупных городах// Сб. материалов IV международной научной конференции, посвященной 100-летию ЮФУ, – Ростов н/Д: ЮФУ. – 2015. – С.139-145.

10. Потапов А.И., Винокур И.Л., Гильденскиольд Р.С. Здоровье населения и проблемы гигиенической безопасности. – Москва, 2006г. – С.4-304.

11. Почекаева Е.И. Здоровье населения и гигиеническая безопасность территорий, привлекающих к аэропортам: Автореф. дисс...докт.мед.наук. – Москва, 2008. – 48с.

12. Черный К.А. Особенности и основные закономерности формирования аэроионного состава воздуха при проведении профилактических и физиотерапевтических сеансов в помещениях различного назначения / К.А. Черный, А.В. Храмов // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2010. – № 8 (109). – С. 196–200.

The influence of the level of aeroionization on mental performance of students

Popova T.V.

Southern Federal University

The work of the students is characterized by excessive intellectual exertion, which are accompanied by compensatory-adaptive reactions of the organism and the emotional response to the deteriorating health condition of students, poor conditions of the urban environment and areas in which students spend most of the day. In such conditions, there may be pathological organic and functional changes of the organism as a result of reduction of adaptation reserves.

In educational institutions, as a rule, do not attach importance to the control of aeroionization of air. In rare cases, can be found in classrooms of higher education institutions ionizers. Despite the fact that in accordance with clause 3.1. it is necessary to monitor the level of

aeroionization in the premises in accordance with clause 4.3. SanPiN 2.2.4.1294-03 «Hygienic requirements to aeroionic composition of the air of industrial and public premises» must apply aeroionizatora or deionizers, passed sanitary-epidemiological assessment and have a valid sanitary-epidemiological conclusion. Control over the content of ions needed in the computer labs in accordance with clause 4.5. SanPiN 2.2.2/2.4.1340-03 «Hygienic requirements to personal electronic computers and work organization».

A sufficient number of negative ions is observed only outside of an urban environment: in the field, in mountain valleys, in the woods, etc.. Especially in the lack of negative ions in the urban environment in winter. Hence, it is more time to dwell in the open air outside the city.

In research took part students of the southern Federal University faculties – natural Sciences (2 course) full-time training and the faculty of technology, fine arts and vocational education (6 courses) correspondence courses.

The article reflects the results of a study of the impact of environmental factors on mental health of students. In the study of the coefficients of precision, mental productivity, the amount of visual information, speed of information processing. It is shown that the level of aeroionization influenced by mental performance – the accuracy of the assignment.

Average productivity, the amount of visual information, speed of information processing is identical for study and control groups.

The work deals with activities aimed at improving mental health: the need for control over the level of aeroionization, the use of ionizers, the need to stay in the open air outside of the urban environment, the use of means of physical culture

Keywords: students, mental capacity, level of aeroionization air, breathing exercises.

References

1. Bayguzhin PA Ways of optimization of tension mental labor as a factor of professional stress // Herald of Chelyabinsk State University - 2012. - ?2. - S. 122-131.
2. Blinov EG, Kuchma VR Fundamentals of social and hygienic monitoring of student learning conditions of higher educational institutions // Hygiene and sanitation. 2012. ? 1. S. 35-40.
3. Bondin VI, Ponomareva IA Zhabrova TA Manuilenko EV Functional status and health of the various categories of youth in modern conditions // Proceedings of the ecological environment of the Baltic Fishing Fleet State Academy: psychological

and pedagogical sciences. - 2012. - № 2. - S. 41-48.

2. Borodin MS Application of physical training in the management of students' performance in the period of adaptation to training in high school / M. S. Borodina // Bulletin of the Kostroma State University. Nekrasov, 2008 TT 14, NN 3. - S.266-268.
3. VV Ivanov Integrating mental performance and motor activity of students of a technical college in the course of vocational training. - Abstract of the thesis for the degree of PhD spets.13.00.08. - Chita, 2012. - S.1-23.
4. Kardangusheva, AM Health medical students in modern conditions / AM Kardangusheva, LV Elgarova, AA Elgar // Preventive Medicine. - 2011. - ? 3. - pp 15-18
5. Minnibaev, TS Theoretical and methodological approaches to the comprehensive study of the health of students and university / TS teachers Minnibaev, IK Rapoport, VV Chubarovsky and [et al.] // Public health and environment. - 2012. - ? 2. - S. 15-17.
6. Nifontova OL, Jost AA Ereschenko PP Influence of specificity of training in higher educational institutions on the possibilities of the human nervous system // In the world of scientific discoveries. 2013. ? 11.2 (47). Pp 129-137.
7. Pavlyuk MI, LN Koval A method of increasing the body adapt and improve the health of students and employees of the university // Modern science and innovation. - 2015. - ?1- (9). - S.130-132.
8. Popova TV Features of formation of the state of children's health in the combined exposure to chemical and physical factors: Author. diss ... Candidate of medical sciences. - Moscow, 2009. - 23с.
9. Popova TV, Makarcheva NS Features of formation of non-infectious diseases of the child population in the major cities // Coll. Materials IV International scientific conference devoted to the 100th anniversary of SFU - Rostov n / D: SFU. - 2015. - S.139-145.
10. Potapov AI, Winokur IL, Gildenskiold RS Public health and hygiene problems bezopasnosti.- Moscow, 2006. - S.4-304.
11. El Pochekaeva Public health and hygienic safety areas adjacent to airports: Author. diss ... dokt.med.nauk. - Moscow, 2008. - 48с.
12. Black KA Features and the basic laws of formation of air ion formula for performing the preventive and physiotherapy sessions in different rooms / KA Black, AV Temples // Proceedings of SFU. Technical science. - 2010. - ? 8 (109). - S. 196-200.

Технологические уклады и проблема утилизации бытовых отходов: научно-исторический аспект

Челноков Виталий Вячеславович, доктор технических наук, заместитель руководителя международного учебно-научного центра трансфера фармацевтических и биотехнологий, ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», chemcom@muctr.ru

Глушко Андрей Николаевич, кандидат технических наук, первый заместитель директора ФГУП «ИРЕА», ang@irea.org.ru

Матасов Алексей Вячеславович, кандидат технических наук, начальник Управления информационных технологий ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева», mats@muctr.ru

Проблема утилизации твёрдых бытовых отходов – предмет заботы человечества с древнейших времён. С течением времени проблема возросла в прямой зависимости с ростом населённых пунктов (городов) и индустриализацией. Однако, из истории науки видно, что и изменение технологических укладов вызывало новые, всё более совершенные способы утилизации отходов, которые представляют из себя от простейшего – укрытия бытовых отходов в земле до современного, экологически безопасного и имеющего самостоятельную пользу – полной трансформации в энергию и топливо. Это передовая отечественная разработка, не имеющая аналогов в мире, на уровне перехода к шестому технологическому укладу. Также, на современном этапе, в Российской Федерации важнейшее значение приобретает информатизация и автоматизация способов обращения с отходами, территориальное планирование на основе новейших достижений науки и техники

Ключевые слова: Технологические уклады, способы утилизации отходов, полная трансформация в энергию и топливо, урбанизация, твёрдые бытовые отходы, загрязнение атмосферного воздуха, почва, поверхностные и грунтовые воды, высокотемпературный пиролиз

Город, особенно промышленный, – неполная или гетеротрофная экосистема, получающая энергию, пищу, волокнистые материалы, воду и другие вещества с больших площадей, находящихся за его пределами. Город отличается от природной гетеротрофной экосистемы более мощным и более ядовитым потоком отходов, многие из которых – синтетические соединения, более токсичные, чем естественное сырьё, из которого они получены. [1] Отходы любой деятельности являются естественным элементом ее проявления. Поэтому проблема мусора неотъемлема от человеческой цивилизации. Скопление мусора или по-современному твердых бытовых (коммунальных) отходов (ТБ(К)О) с глубокой древности являлось предметом заботы общества и осуществляющих руководителей власть имущих.

Например, на Крите за 3000 лет до н.э. твердые отходы помещались в ямы и послойно укрывались землей. Нарушения правил и законов в сфере обращения отходов в древние времена пресекались и наказывались. Особенно строго это было в Китае. В период династии Шан (XVII в. до н.э.) «законом было закреплено, что человек, выбрасывающий мусор на общественную дорогу, карается отрубанием обеих рук». В период последующих феодальных династий данный подход сохранился, и, например, Законы Цинь устанавливали, что «бросающий мусор на проезжую часть будет казнен». Древние римляне ограничивались свалками вокруг городов и деревень. В Афинах также существовал закон, запрещающий выброс мусора на улицы и предусматривающий организацию специальных свалок за городом. Приблизительно за 500 лет до н. э. в Афинах был издан первый известный эдикт, запрещающий выбрасывать мусор на улицы, предусматривающий организацию специальных свалок и предписывающий мусорщикам сбрасывать отходы не ближе чем за милю от города. Подобно многим греческим идеям, такая практика утилизации отходов была забыта в средние века. Жители продолжали выбрасывать мусор в окно вплоть до 14 века. Но несколькими веками позже, когда тысячи людей стали переселяться в промышленные города с тем чтобы получить работу, они, неся с собой эту порочную практику, принесли и мусорный кризис. Население древних городов быстро увеличилось в городах. Многие начали переселяться из деревень с животными, повлекшее большое скопление в городах еще и загрязнения их территорий отходами животноводства и жизнедеятельности людей. Пандемия чумы в 1348-1350, уничтожившего почти треть населения страны от Исландии до Индии, была вызвана именно этими загрязнениями. В Лондоне с 1397 года каждый хозяин обязали удерживать в чистоте тротуары по фасаду его дома. Указ 1407 обязывал лондонцев сохранять накопленный мусор в доме до прихода «мусорщика». Городские власти законодательно предусмотрели ответственность нарушения в области сбора и утилизации отходов. Мусор вывозили за городские ворота и просто складировали на различных хранилищах в сельской местности. В результате роста городов свободные площади в их окрестностях

уменьшались, а неприятные запахи и возросшее количество крыс, вызванное свалками, стали невыносимыми. Отдельно стоящие свалки были заменены ямами для хранения мусора. [2]

Таким образом, причинно-следственная цепь проблем, так называемого, «мусорного кризиса» [3] заключалась в следующем:

1) рост количества отходов привел к росту недовольства общественности, эффект «чужого мусора»;

2) рост недовольства общественности и эффект «чужого мусора» [3] из-за роста количества отходов оказывал давление на органы власти;

3) рост недовольства общественности и эффект «чужого мусора» из-за роста количества отходов и давление на органы власти вынуждало их принимать и контролировать необходимые жесткие законы, правила, требования, выделять необходимые средства из казны.

Шло время. Человечество искало пути рационального использования отходов. Пути частичного использования твердых бытовых отходов наблюдались в конце XVIII века, когда перед отвозом отходов на свалку в городе Эдинбурге (Шотландия) происходила ручная сортировка, и часть отходов повторно использовалась и продавалась. В конце XIX века были проведены первые наблюдения за составом твердых городских отходов. Проблема отходов становилась все острее и острее, и не только из-за изменения состава отходов, но и в связи с увеличением их массы на одного человека. [2]

Таким образом, условно, (настолько, насколько мы достоверно знаем хронологию событий) в конце XVIII и в XIX веке наступает момент, когда цивилизация пришла к острой необходимости системной оптимизации и заниматься исследованиями отходов (в данном случае мусора или ТБ(К)О и подойти к этой проблеме системно, можно сказать – научно обоснованно. Этот факт хронологичес-

ки соответствует первому технологическому укладу и переходу ко второму технологическому укладу в развитии технологических укладов общества. В это время развиваются мануфактуры, происходит диверсификация сельского хозяйства, развиваются базовые производства, добыча угля и минералов. [4] Далее, на этапе второго технологического уклада мануфактуры развиваются в заводы и фабрики, происходит революционное развитие транспорта, появляются пароходы, паровозы, паровые машины в производстве, появляются паровые энергетические машины и станочные способы обработки металлов. Происходит резкое развитие многообразных производств, увеличение производительности производства, массовое товаров и продуктов. Человечество приступает к активному потреблению. Все это приводит к резкому увеличению отходов и мусора.

Технологический уровень развития общества добавил к замкнутому кругу проблем «мусорного кризиса» новые факторы:

4) развитие научной и технологической мысли общества направлено на совершенствование качества жизни, при соответствующем росте количества отходов;

5) общество готово платить рыночную стоимость утилизации мусора, соответствующую росту количества отходов.

В густонаселенных районах Европы, со сверх критическим и возрастающим объемом мусора, способы складирования и захоронения уже не подходили обществу из-за нехватки территорий и загрязнению подземных вод. Поэтому был предпочтен другой способ - сжигание.

Первое систематическое использование мусорных печей было опробовано в Ноттингеме, Англия, в 1874 г.

Чуть позже такие установки были построены в Гамбурге (Германия) – здесь до 1913 года действовали уже три печи. В городе Олдгейми (Англия)

дозавода была подключена электростанция. Опыт работы этого комплекса высоко оценил В. Томпсон-Кельвин. Сжигание сократило объем мусора на 70-90 %, в зависимости от его состава, поэтому данный способ нашел свое применение по обе стороны Атлантики. Густонаселенные и наиболее значимые города вскоре внедрили экспериментальные печи, но не везде смогли оправдать затраты. Большие затраты на них были бы уместны тогда, когда не было бы дешевого способа захоронения. Многие города, которые применили эти печи, вскоре отказались от них - из-за ухудшения состава воздуха. Захоронение отходов осталось в числе наиболее популярных методов решения данной проблемы.

Конец XIX, начало XX веков это время вхождения индустриального общества в третий технологический уклад. В авангарде развития тяжелое, транспортное и другие виды машиностроения, химическая промышленность, энергетика, повсеместное создание электросетей, сетей связи (телеграфы, радио, телефоны) и наземных коммуникаций (автомобильных и железных дорог). Изменяется структура мусора. Совершенствуется и шире внедряется тара и упаковка. Мусор становится более технологичный. Третий технологический уклад охарактеризовался революционными научными открытиями в органической и неорганической химии, физике, металлургии. Появились новые технологические возможности перерабатывать вторичное сырье, которое как товар, стало приобретать рыночную.

Проблемам отходов посвятил ряд своих работ Д. И. Менделеев, но он был против печей для сжигания отходов. В том же словаре Брокгауза и Ефрона Д. И. Менделеев опубликовал статью «Отбросы или остатки (технические)». Там он указывает, что накопление отходов стесняет промышленность, что многие промышленные отбросы

неспособны к естественному разложению, как это происходит в природе. Дмитрий Иванович приводил много примеров полезной переработки отходов: «Тряпье собирается, сортируется, очищается и все, отвечающее растительным волокнам, переделывается в бумагу и папку, а шерстяное же (очищаемое от клетчатки ... карбонизацией) растрепывается и дает искусственную шерсть...» Подробно говорится в работе о переработке костей в клей и фосфористые удобрения, отходов содовых заводов — на серу, об использовании остатков жести и стекла, о новой по тому времени нефтяной промышленности, отходы которой сжигаются в топках, а между тем могли бы давать «безопаснейшее осветительное масло, смазочные масла, вазелин, парафин и т. п. ценные продукты». Ученый писал: «Утилизация отходов, говоря вообще, есть превращение бесполезного в ценные по свойствам товары, и это составляет одно из важнейших завоеваний современной техники».

В цепочке проблем «мусорного кризиса» образовались факторы:

б) рост количества и изменение структуры отходов, а также научно-технологические возможности цивилизации приблизились к уровню, соответствующему для создания их промышленной переработки;

7) новая структура и рост количества мусора позволяют осуществлять рентабельную переработку части отходов, а индивидуальный потребитель готов платить рыночную стоимость за вторичное сырье.

Первые шаги к переработке мусора сделаны в Нью-Йорке в 1895 – 1898 годы по инициативе Дж. Варинга – комиссара департамента очистки улиц. Им были установлены различные по форме и цвету ящики для мусора. Эта позволило большую часть отходов использовать – была построена специальная восстановительная фабрика. Но первый завод по пе-

реработке твердых отходов (с сортировкой) был введен в действие лишь в 1932 году в Голландии.

Четвертый технологический уклад (30-е – 90-е годы XX века) [4]. В этот период осуществляется полномасштабный переход на конвейерное производство, появляются производственные гибкие автоматизированные системы, становится доступным авиатранспорт, находят широкое применение и спрос новые средства связи, новые синтетические материалы, продукты бытовой химии, продукты и материалы из углеводородного сырья доминируют на товарно-сырьевом рынке, в ассортименте пищевого рынка и продуктов питания на первый план выходят полуфабрикаты, мелко фасованные и сортированные продукты, питание быстрого приготовления, происходит информационно-компьютерная революция, роботизация и автоматизация производства, становится очевидной необходимость комплексной нейтрализации техногенных факторов влияния на окружающую среду, развиваются экологическая наука и технологии.

Мусоросжигающие заводы совершенствуются новыми системами очистки отходящих газов (ультрафильтрация, катализ). Растет количество новых мусоросжигающих установок, строятся, но меньше, мусоросортировочные линии, линии производства по переработки вторичного сырья: полимеров, стекла, бумаги, металлов. Но все мероприятия по переработке отходов значительно отстают от потребностей.

Тем не менее, на фоне еще большей урбанизации увеличивающаяся концентрация в городах твердых бытовых отходов порождает собой свалки отходов, часто плохо организованные или просто «стихийные», являющиеся источниками загрязнений атмосферного воздуха, почвы, поверхностных и грунтовых вод. Естественные природные процессы утилизации и переработки отходов

просто не справляются с данной задачей. А микроорганизмы, содержащиеся в почве, воде или воздухе, могут весьма эффективно разлагать только органическое вещество, и они, к сожалению, бессильны помочь с утилизацией синтетических веществ, которые в настоящее время преобладают в общем количестве образовавшихся отходов. Преимущественное количество полигонов для хранения твердых бытовых отходов размещается, как правило, возле крупных городов с большим количеством населения, и также на окраинах мегаполисов размещается до 60% всех несанкционированных свалок, количество которых увеличиваются просто в геометрической прогрессии. Помимо того, что твердые бытовые отходы засоряют природный ландшафт, они являются основным источником химического, биологического и биохимического загрязнения земель и подземных вод. Ведь зачастую свалки находятся на одном месте десятками лет и просто «пропитывают» своими миазмами плодородный слой почвы, снижая до минимального количества содержание полезных микроэлементов. Всё это в совокупности представляет собой довольно серьезную угрозу для жизни и здоровья людей, проживающих в данных городах. Миллиарды тонн отходов просто разрушают экологическое равновесие, что в итоге может стать причиной деградации тысячи квадратных метров земли, которая могла быть успешно использована во благо страны для выращивания сельскохозяйственной продукции. Зачастую места, которые официально предназначены для захоронения отходов, не выдерживают даже минимальных требований природоохранного законодательства. Данная система обращения с отходами устарела. Ведь под полигоны отводятся всё большие территории, которые можно было бы использовать более эффективно и с пользой для экономики

страны. Переработка вторичных ресурсов начинает играть значительную роль в экономической составляющей многих стран.

Пятый технологический уклад (конец 80-х – начало 2000-х) [4] – это период глобальных информационных и интегральных экспертных систем, интернета и интеллектуальных технологий, повышения значимости сектора услуг, удорожания добычи и транспорта природных ресурсов.

В причинно-следственном кругу проблем «мусорного кризиса» на рубеже четвертого и пятого технологических укладов развития научно-технологического прогресса «образовались» факторы:

8) рост количества отходов на фоне удорожания природных ресурсов приводит к значительному увеличению стоимости вторсырья;

9) рост количества мусора стимулирует совершенствование систем управления и переработки вторичного сырья на новом технологическом уровне развития цивилизации;

10) рост количества мусора привел к всеобщему ухудшению экологии, невозможности не учитывать экологические проблемы, всеобщей нетерпимости к загрязнениям и росту требований к охране окружающей среды.

Общественное сознание нетерпимо к загрязнению окружающей среды. Проблема ее охраны непосредственно связана с выживанием человечества.

Периоды четвертого и пятого технологических укладов ознаменовали создание комплексных систем управления отходами (КУО). Управление отходами (КУО) – составная часть общей системы управления. Структура, ответственность, практические методы, процедуры и процессы должны координироваться с работами в других областях, например, в производственной и экономической деятельности, в области охраны здоровья населения

и т.п. Сама по себе эта структура существовать не сможет, поэтому она должна быть включена в систему экологического управления.

В связи с этим можно выделить последовательно следующие этапы развития системы управления отходами во второй половине и конце XX в.:

1. Размещение отходов на мелких свалках (например, в Голландии в 70-х гг. их насчитывалось около 400);

2. Конец 70-х гг.: строительство полигонов – инженерных сооружений с системами очистки фильтрата сточных вод и утилизацией биогаза;

3. 80-е гг. – развитие системы раздельного сбора ТБО, развитие рынка вторичного сырья;

4. 90-е гг. переработка ТБО с выделением органической составляющей и последующим ее компостированием;

5. Схема переработки ТБО: сортировка отходов с целью отбора вторичного сырья, отделение органической части с целью компостирования и твердых фракций, подлежащих сжиганию или захоронению.

Ключевым показателем, определяющим эффективность обращения с отходами в современном мире, является степень вторичного их использования. С целью рационального использования природных ресурсов, извлечения ценных компонентов из твердых коммунальных отходов необходимо создать систему сбора и переработки вторичного сырья.

Узлами для развития сортировки отходов и последующей переработки извлеченного вторичного сырья должны стать крупные населенные пункты – города и районные центры, около которых устраиваются кустовые полигоны ТБО. Соответственно, в крупных населенных пунктах, схема движения отходов в которых предусматривает их транспортирование (напрямую или через мусороперегрузочную станцию (МПС)) на кустовые полигоны, необходимо внедрять систему раздель-

ного сбора, а также выделять отходы объектов инфраструктуры в отдельный поток.

Переход от полигонного захоронения всей массы ТБО к промышленной переработке до 50–60% ее массы является основной тенденцией решения проблемы отходов в мировой практике. Необходимо понимать, что практическое решение проблемы промышленной переработки отходов связано с большими капитальными вложениями, поэтому строительство объектов промышленной переработки отходов осуществляется довольно медленно.

Для того чтобы реализовать нормы, заложенные в Законе «Об охране окружающей природной среды», была разработана Государственная программа «Отходы», основной целью которой является обеспечение стабилизации, а в дальнейшем – сокращение загрязнения окружающей среды отходами производства и потребления и экономия природных ресурсов за счет максимального возвращения вторичных ресурсов в промышленное производство. Управление отходами начинается с изменения взгляда на то, чем являются бытовые отходы. Традиционные подходы к проблеме отходов ориентировались на уменьшение опасного влияния на окружающую среду путём изоляции свалки от грунтовых вод, очистки выбросов мусоросжигательных заводов и т.д. Основа концепции управления отходами состоит в том, что отходы состоят из различных компонентов, которые должны, как идеальный вариант, не смешиваться между собой, а утилизироваться отдельно друг от друга наиболее экономичными и экологически приемлемыми способами. Эта составляющая концепции заключается в создании системы раздельного сбора мусора.

Самых больших успехов в развитии этой концепции добилась Швейцария. Каждый житель Швейцарии обязан сортировать мусор – это закон. Нарушителям – крупный штраф.

За соблюдением закона следит мусорная полиция, которая способна найти и привлечь к суду даже человека, выбросившего из окна машины окурки. Тот же, кто не желает «пачкать руки», должен заплатить налог, чтобы его отходами занялся «специалист».

Еще одна прямая обязанность каждого законопослушного швейцарца – привести рассортированный мусор на пункты приемки, откуда его направляют на перерабатывающие предприятия.

Однако, не смотря на мероприятия, поддерживаемые на государственном уровне, по пропаганде и поддержке технологий раздельного сбора мусора, в России эти технологии внедряются достаточно медленно и ограниченно. Например, пока, и в Москве, и в Петербурге все попытки внедрить систему раздельного сбора мусора среди горожан потерпели полный провал. И причина во многом в менталитете граждан. Несколько лет назад международная организация «Гринпис России» проводила социологический опрос, который показал, что «25% населения городов готовы принять активное участие в селективном сборе ТБО при первом же появлении соответствующих контейнеров. Естественно, параллельно с их установкой необходимо обеспечить хотя бы минимальное информирование, например, вывешивать плакаты, баннеры или распространять листовки. В таком случае, уже на начальном этапе сортировки, удастся подвергнуть раздельному сбору 6-10% от общей массы отходов, что сразу обеспечивает положительный экономический эффект. Полный же потенциал участия населения в раздельном сборе оценивается ориентировочно в 75 %. Но «освоение» этого потенциала возможно только через длительную информационную и воспитательную работу, начиная со школ и детских садов.» [7].

В настоящее время современный мир находится в пери-

оде начала шестого технологического уклада. Инициация развития нового уклада происходит в развитых странах мира, в первую очередь в США, ЕС, Японии и КНР, и характеризуется нацеленностью на применение наукоёмких, или, как теперь говорят, «высоких технологий». Синтез достижений на этих направлениях и содисциплинарный подход должен обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой. Шестой технологический уклад будет характеризоваться развитием робототехники, биотехнологий, основанных на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, интегрированных систем автоматизации и управления с искусственным интеллектом, глобальных информационных сетей, альтернативных способов генерации энергии, совершенствование так называемых «зеленых технологий». Главной составляющей и мощным прорывом шестого технологического уклада прогресса должна стать энергетическая революция, переход на новый уровень энергооборуженности производства на основе широкого использования безопасной и эффективной энергетики.

В настоящее время затраты на сжигание 1 кг мусора составляют 65 центов. Если не перейти на другие технологии ликвидации отходов, то затраты будут расти. При этом следует иметь в виду, что необходимы такие новые технологии, которые со временем могли бы обеспечить, с одной стороны, потребительские запросы населения, а с другой стороны, сохранность окружающей среды.

В настоящее время такие технологии уже появились. Появилась принципиальная возможность не только существенно снизить затраты на ликвидацию отходов, но и получить при этом экономический эффект.

Способ утилизации бытовых отходов пиролизом известен достаточно недавно. Он может

стать дешевым и не отравляющим окружающую среду приемом обеззараживания отходов. Технология пиролиза заключается в необратимом химическом изменении мусора под действием температуры без доступа кислорода. По степени температурного воздействия на вещество мусора пиролиз как процесс условно разделяется на низкотемпературный (до 900°C) и высокотемпературный (свыше 900°C).

Низкотемпературный пиролиз - это процесс, при котором измельченный материал мусора подвергается термическому разложению. При этом процесс пиролиза бытовых отходов имеет несколько вариантов:

- «первый», пиролиз органической части отходов под действием температуры в отсутствии воздуха;

- «второй», пиролиз в присутствии воздуха, обеспечивающего неполное сгорание отходов при температуре 760°C;

- «третий», пиролиз с использованием кислорода вместо воздуха для получения более высокой теплоты сгорания газа;

пиролиз без разделения отходов на органическую и неорганическую фракции при температуре 850°C и др.

Повышение температуры приводит к увеличению выхода газа и уменьшению выхода жидких и твердых продуктов. Преимущество пиролиза по сравнению с непосредственным сжиганием отходов заключается прежде всего в его эффективности с точки зрения предотвращения загрязнения окружающей среды. С помощью пиролиза можно перерабатывать составляющие отходов, неподдающиеся утилизации, такие как автопокрышки, пластмассы, отработанные масла, отстойные вещества.

После пиролиза не остается биологически активных веществ, поэтому подземное складирование пиролизных отходов не наносит вреда природной среде. Образующийся пепел имеет высокую плот-

ность, что резко уменьшает объем отходов, подвергающихся подземному складированию. При пиролизе не происходит восстановления (выплавки) тяжелых металлов. К преимуществам пиролиза относятся и легкость хранения, и транспортировки получаемых продуктов, а также то, что оборудование имеет небольшую мощность. В целом процесс требует меньших капитальных вложений.

С этой точки зрения, высокотемпературный пиролиз является одним из самых перспективных направлений переработки твердых бытовых отходов с точки зрения, как экологической безопасности, так и получения вторичных полезных продуктов синтеза газа, шлака, металлов и других материалов, которые могут найти широкое применение в народном хозяйстве. Высокотемпературная газификация дает возможность экономически выгодно, экологически чисто и технически относительно просто перерабатывать твердые бытовые отходы без их предварительной подготовки, т. е. сортировки, сушки и т. д. Если в период сбора и сортировки отходов организуется производство синтетического топлива (RDF, печное топливо, дизельная фракция) с использованием пиролизных печей, извлечение качественной целлюлозы, пластика, металла, стекла из потока смешанных ТКО, объем остатка может быть уменьшен почти до 40 % от входного. Разработана экологически чистая технология высокотемпературной (плазменной) переработки ТБО. Технологическая схема этого производства не предъявляет жестких требований к влажности исходного сырья — бытовых отходов в процессе предварительной подготовки, морфологическому и химическому составу и агрегатному состоянию. Конструкция аппаратуры и технологическое обеспечение позволяет получить вторичную энергию в виде горячей воды или перегретого водяного пара с пода-

чей их потребителю, а также вторичной продукции в виде керамической плитки или гранулированного шлака и металла. По существу, это и есть вариант комплексной переработки ТБО, их полной экологически чистой утилизации с получением полезных углеводородных продуктов и тепловой и электрической энергии из «бросового» сырья — бытового мусора.

Разработана комбинированная технология переработки шлаковых и зольных отвалов ТЭЦ с добавлением части ТБО. Этот метод высокотемпературного пиролиза переработки отходов основан на комбинации процессов в цепи: сушка-пиролиз-сжигание электрошлаковая обработка. В качестве основного агрегата предполагается использовать рудно-термическую электропечь в герметичном варианте, в которой будут расплавляться подаваемые шлак и зола, выжигаться из них углеродные остатки, а металлические включения осаживаться. Электропечь должна иметь раздельный выпуск металла, который в дальнейшем перерабатывается, и шлака, из которого предполагается изготавливать строительные блоки или гранулировать с последующим использованием в строительной индустрии. Параллельно в электропечь будут подаваться ТБО, где они газифицируются под действием высокой температуры расплавленного шлака. Количество воздуха, подаваемого в расплавленный шлак, должно быть достаточным для окисления углеродного сырья и ТБО.

Разработана экологически чистая технология высокотемпературной (плазменной) переработки ТБО. Технологическая схема этого производства не предъявляет жестких требований к влажности исходного сырья - бытовых отходов в процессе предварительной подготовки, морфологическому и химическому составу и агрегатному состоянию.

Разработанные пиролизные установки для переработки от-

ходов демонстрируют отличные показатели по контролю выбросов вредных веществ таких как: диоксины, фураны, полихлорбифенилы, уровень которых, существенно ниже установленных соответствующим законодательством. Пиролизная установка также не производит сточных вод из системы газоочистки. Наряду с этим очевидным экологическим преимуществом это также удешевляет систему. Эффективное снижение первоначальных объемов отходов для захоронения на полигонах является другим важным экологическим фактором. Безвредные остатки пиролизного производства могут также использоваться в дальнейшем, например, при дорожном строительстве. Пиролизная переработка отходов позволяет получить ряд ценных и высоколиквидных энергетических продуктов:

- пиролизный газ - заменитель природного газа с калорийностью до 30000 кДж/м³;
- пиролизная жидкость с калорийностью не менее 7000 ккал/кг;
- твердый остаток (пироуголь);
- электрическая энергия;
- тепловая энергия.

Топливный газ может также быть использован для получения электрической и тепловой энергии; для перекачки в стандартные баллоны природного газа и использования в двигателях внутреннего сгорания; для сжигания в печах с получением высокотемпературной тепловой энергии. Газ может быть частично использован в пиролизных установках как топливо автономно работающей системы.

Пиролизное топливо можно использовать для сжигания в дизельных горелках для работы котельного оборудования, а также для работы любого оборудования, использующего мазут. Твердый остаток в виде пироугля можно использовать для получения технического углерода, активированного угля, угольных брикетов для очистки

воды и газа. Кроме того, отличные результаты показало использование получаемого дисперсного пироугля для использования при проведении мероприятий по повышению плодородия земель в сельском хозяйстве.

Глубокая переработка пиролизного дистиллята дает возможность получать различные товарные топливные продукты, схожие по характеристикам с такими продуктами, как дизельное топливо, бензин, керосин, мазут, солярное масло и т.д. На рентабельность дальнейшей переработки дистиллята существенно влияет вид и характеристики используемого сырья для пиролиза. По существу, применение технологических схем с использованием методов пиролиза является наиболее перспективным и соответствующим современному технологическому укладу вариант комплексной переработки ТБО, их полной экологически чистой утилизации с получением полезных продуктов и тепловой энергии из «бросового» сырья - бытового мусора.

Анализ применяемых в странах G7 технологий переработки ТБО в настоящее время позволяет утверждать, что описанная технология является наиболее экологически чистой и эффективной.

Литература

1. Ю. Одум Экология: том 1 М.: Мир, 1986-С. 89
2. Небел Б. Наука об окружающей среде. М.: Мир, 1993. Т. 1-2.

3. О. М. Черп, В. Н. Виниченко Проблема твёрдых бытовых отходов: комплексный подход. Электронная библиотека WASTE.RU. Эколайн, ECOLOGIA 1996.

4. М.В. Конотопов, Н.А. Новицкий, С.С. Ломоченко Технологические уклады и социально-экономический прогресс / Международный форум «На втором треке. Роль гражданского общества и общественной дипломатии в дальнейшем развитии Шанхайской организации сотрудничества», Сочи, 19-20 апреля 2016г.

5. А.А. Дрейер, А.Н. Сачков, К.С. Никольский, Ю.И. Маринин, А.В. Миронов, Твёрдые промышленные и бытовые отходы, их свойства и переработка / «Экология городов», 1997г.

6. Д.И. Менделеев О проблеме отходов М., 1859

7. В.В. Кириллов Об утилизации отходов в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=193> (дата обращения: 15.10.2014 г.)

8. Ю. Одум Экология: том 1 М.: Мир, 1986-С. 316

Technological structures and the problem of disposal of waste: scientific and historical aspect **Chelnokov V.V., Glushko A.N., Matusow A.V.**

Russian chemical-technological University. D. I. Mendeleeva «IREA» The problem of disposal of solid waste is the responsibility of humanity since ancient times. Over time the problem grew in direct proportion with the growth of settlements (cities) and industrialization. However, from the history of science we can see that the change of technological structures caused

new, more perfect methods of disposal that are from the simple - shelter waste ground to a modern, environmentally safe and have independent benefits – full transformation into energy and fuel. It is an advanced domestic developments, not having analogues in the world, at the level of transition to the sixth technological mode. Also, at the present stage in the Russian Federation is crucial to the computerization and automation of methods of waste management, territorial planning based on the latest achievements of science and technology.

Keywords: Technological modes, methods of disposal, complete transformation into energy and fuel, urbanization, municipal solid waste, pollution of air, soil, surface and ground water, high temperature pyrolysis

References

1. Y. Odum Ecology: volume 1 Moscow: Mir, 1986-page 89
2. Nebel B. environmental Science. M.: Mir, 1993. Vol. 1-2.
3. Cherp O. M., V. N. Vinichenko the Problem of solid waste: an integrated approach. Electronic library WASTE.RU. Ecoline, ECOLOGIA 1996.
4. M. Konotopov, N. Novitskiy, S. Lomachenko Technological structures and socio-economic development / international forum «On the second track. The role of civil society and public diplomacy in the further development of the Shanghai cooperation organization», Sochi, 19-20 April 2016.
5. A. A. Dreyer, A. N. Sachkov, S. K. Nikol'skiy, Y. I. Marinin, A. V. Mironov, Solid industrial and household wastes, their properties and processing//»Ecology of cities», 1997.
6. D. I. Mendeleev About the problem of waste. M., 1859
7. Vladimir Kirillov About waste disposal in the Russian Federation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=193> (date accessed: 15.10.2014)
8. Y. Odum Ecology: volume 1 Moscow: Mir, 1986-p. 316

Системный подход в исследовании процесса создания и функционирования пространственно-локализованных экономических систем

Елкина Людмила Геннадьевна,
д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,

Косьяненко Наталия Геннадьевна,
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

В статье рассматривается эволюция пространственно-локализованных экономических систем (ПЛЭС), возникающих в истории мировых экономик и функционирующих в отечественной экономике на разных этапах социально-экономического развития России (картель, синдикат, трест, пул, конгломерат, ассоциация (союз), финансово-промышленная группа, концерн, консорциум, территориально-производственные комплексы, кластер). Изучены общие и отличительные особенности различных форм объединения предприятий (организаций) как системы, ориентированной на создание целостной организационно-технологической совокупности объединённых в бизнес-портфель структур, функций и ресурсов, способствующих достижению высоких показателей деятельности региона по основным направлениям стратегического развития. Исследуется понятие «целостности» как системной совокупности элементов механизма достижения целевого результата: функциям, структурам и ресурсам, релевантными признаками которых являются: полнота, достаточность и пропорциональность соответственно структурных, функциональных и ресурсных компонентов каждого из участников системы. Ключевые слова: пространственно-локализованные экономические системы, формы объединения, системный подход, принцип целостности

В современных условиях углубления интеграционных процессов, сложившихся диспропорций в социально-экономическом развитии регионов возникает острая необходимость в совершенствовании механизма управления пространственно-локализованными экономическими системами региона с целью достижения высокой динамики социально-экономических параметров региона за счет повышения интенсивности развития технологических, ресурсных, финансовых, социальных и других связей хозяйствующих субъектов. Сегодня, несмотря на обозначенную единую экономическую политику страны, ориентированную на инновационный вектор развития, роль целевых региональных программ приобретает особое значение. Это вызвано отчасти отсутствием общей концепции управления региональным развитием, что приводит к необходимости органам управления субъектами Российской Федерации разрабатывать собственные модели достижения социально-экономического благополучия.

Существует множество разновидностей моделей пространственно-локализованных экономических систем (ПЛЭС), возникающих в разные периоды экономического развития территории, зависящих от времени функционирования, уровня развития территории, уровня и значимости поставленных задач. Несмотря на эти различия, все они рассчитаны на появление синергетического эффекта в достижении поставленных целей и получении высоких количественных и качественных показателей развития региона.

Современными авторами, в большинстве своем, принято считать, что ПЛЭС это приобретение западных экономик, так как именно западные научные экономические школы традиционно занимались их проблематикой и теоретическими исследованиями в области создания новых форм территориальной организации производства. По географическому признаку можно выделить на три научные школы в исследовании ПЛЭС: американскую, британскую и скандинавскую [5]. Американская школа теорий новых форм организации производства представлена теоретическими и прикладными исследованиями М.Портера, М.Энрайта, М.Сторпера, С.Резенфельда, П.Маскелла и М.Лоренцена. Наиболее известными учеными Британской школы являются Дж.Даннинг, Р.Каплински, К.Фримэн, Дж.Хамфри и Х.Шмитц. Скандинавскую школу образуют теории экономики обучения и национальной системы инноваций датских ученых Б.-О.Лундвалья, Б.Ионсона и теория региональной системы инноваций норвежских исследователей Б.Асхайма и А.Изаксена.

Однако при изучении экономического развития России на разных этапах истории можно увидеть возникновение некоторых форм ПЛЭС на территории нашего государства. Ярким примером подтверждения вышесказанного может служить образование и функ-

ционирование торгово-промышленных сел в первой половине XIX века. В этот период они в значительных количествах возникали в Центральных губерниях (Московской, Владимирской, Ярославской, Костромской, Нижегородской, Тверской и Калужской). Развитые торгово-промышленные села, а в последствие и города, такие как в хлопчатобумажной промышленности - Иваново, Тейково, Кохма Шуйского уезда Владимирской губернии, Вичуга Кинешемского уезда Костромской губернии, в шелкоткацкой промышленности – Щелково под Москвой, в слесарной – Павлово, Горбатовского уезда Нижегородской губернии, в обувной – Кимры Корчевского уезда Тверской губернии [7] на определенном этапе представляли собой не что иное, как региональный кластер в классическом понимании и отвечали всем признакам кластерного образования, таким как географическая концентрация, взаимосвязь на основе общности, кооперация и конкуренция. Крупные торгово-промышленные села, как правило, становились центрами того или иного вида промысла, формируя вокруг себя промысловые округа. Центром крупнейшего текстильного района, охватившего сотни селений Шуйского уезда и соседнего Суздальского Владимирской губернии, было село Иваново. В середине 50-х гг. XIX века в Шуйском уезде насчитывалось до 60 тыс. ткачей, из которых 15 тыс. работали непосредственно на фабриках и 45 тыс. в селах и деревнях этого уезда в качестве надомников ивановских мануфактуристов. Центром обширного кожевенно-обувного района было село Кимры. Село славилось изготовлением разнообразной обуви для военных заказов, на широкий спрос населения, в том числе и на удовлетворение, изысканных вкусов привилегированных сословий [7].

Российские промысловые округа по своей экономической

сути были очень схожи с развивающимися в тот же исторический период промышленными округами в Италии, которые представляют исторически сложившиеся территориальные зоны-системы с высокой концентрацией малых и средних предприятий, ярко выраженной производственной специализацией, где подавляющую часть занятых составляет местное население, сосредоточенное вокруг поселения [8]. В российской модели ПЛЭС того времени, как и в итальянской модели промышленных округов, наблюдалось отсутствие одной или нескольких крупных, так называемых якорных компаний. Торгово-промышленные села, а иногда и округа, принадлежали крупнейшим магнатам России – Шереметевым, Юсуповым, Паниным, Голицыным, Воронцовым, Татищевым, Щербатовым, которые зачастую выполняли роль управляющей компании, так как именно они выстраивали цепочки связанных мастерских и заводов, налаживали наиболее рациональные и выгодные производственно-экономические отношения между ними, а так же отношений с внешними стейкхолдерами. Именно собственники ПЛЭС в целях повышения своих доходов заботились о развитии инфраструктуры. Во многих торгово-промышленных селах организовывались либо сельские торжки, либо небольшие ярмарки, которые приносили значительный доход за счет взимания пошлин за право торговли, полавочных и прочих сборов. Монопольное положение этих владельцев, привилегии и влияние обеспечивали крестьянам защиту от вмешательства в их жизнь со стороны чиновничье-бюрократической местной власти, отчего сильно страдала государственная деревня.

Торгово-промышленные села, выступая в роли центров закупки сырья и сбыта продукции данного промысла, играли громадную роль в формировании промышленных округов, в

переходе от мелкотоварного производства и крестьянских промыслов к капиталистическому, в складывании капиталистической мануфактуры.

В области внешней торговли Россия становится крупным экспортером сельскохозяйственных продуктов на европейский рынок. Среднегодовой объем экспорта в 1800-1850 годах увеличился почти в четыре раза: с 60 до 230 млн. руб. За границу вывозились лен, конопля, шкуры, меха, лес. Со второй половины 40-х годов основной статьёй русского экспорта становится хлеб. Зато вывоз железа и холста резко сокращается, что объясняется отставанием русской крепостнической металлургии от английской капиталистической и закатом эпохи парусного флота на Западе.

Несколько изменилась структура импорта: тенденция ввоза в основном потребительских товаров (предметов роскоши, тканей и т. п.) сменилась на промышленную продукцию (машины и аппараты для фабрик и заводов, красители, хлопок-сырец, уголь). Большую роль в промышленном развитии России сыграла протекционистская таможенная политика правительства. С 1822 г. действовал протекционистский тариф: высокие пошлины на ввозимые товары защищали отечественных капиталистов от иностранной конкуренции и в то же время приносили большие доходы государству. В основном тарифами облагались дешевые английские товары (особенно текстиль), вплоть до полного их запрета на ввоз. В результате доходы казны от тарифных пошлин увеличились с 11 млн. руб. в 1824 году до 26 млн. руб. в 1842 году [2].

В современной России формирование промышленных округов предполагает создание опорных территорий роста экономики и направлено на развитие и поддержку инновационных секторов экономики и характеризуется комплексными застройками с четким планом

и жесткой структурой зонирования территории [4]. Подобный подход к формированию ПЛЭС не является новым для российской экономики. Новый период промышленного развития начался после революции 1917 года. В декабре 1920 года был принят важнейший план индустриализации страны ГО-ЭЛРО. Он стал программой возрождения страны путем создания ее материально-технической базы. По первому пятилетнему плану Урал становится «срединной индустриальной базой Союза». В 1920-1930-е годы создаются крупные индустриальные центры – «города-сады», «соцгорода» (Магнитогорск, Медногорск, Березники и др.). В 40-х годах XX века в СССР началась практика строительства промрайонов по единому плану.

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что ПЛЭС всегда становились «точками роста» и российский исторический опыт их функционирования не является исключением. Создание торгово-промышленных сел и промысловых округов стало толчком к первой промышленной революции в России, а строительство и развитие промрайонов и индустриальных центров («города-сады») сопровождали экономику нашей страны в период второй промышленной революции. Именно поэтому, сейчас, во время кризиса создание ПЛЭС рассматриваются федеральными и региональными властями в качестве приоритетного направления развития отечественной промышленности и стратегической возможности мягкого, не требующего жесткой ломки институциональных структур появления новых «точек роста».

Эволюция форм объединения усилий участников экономической системы происходит постоянно. Появление новых форм, преобразование существующих либо их вымирание зависит от уровня развития экономики на данном этапе функционирования общества, от

поставленных целей и задач, количественных и качественных индикаторов. В истории экономической науки известно множество форм объединения крупных промышленных предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса, органов государственной власти: картели, синдикат, трест, пул, конгломерат, ассоциация (союз), финансово-промышленная группа, концерн, консорциум, территориально-производственные комплекс, кластер [1].

Сегодня в условиях быстро развивающейся инновационной экономики формы объединения участников рынка должны максимально способствовать общей стратегии развития экономики страны, а, следовательно, соответствовать ряду существенных признаков. Развитию инновационной активности предприятий на рынке способствуют такие формы объединения как финансово-промышленная группа, концерн, территория опережающего развития [6], кластер, которые создаются с целью повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технических связей, привлечения инвестиций, расширения рынков сбыта, создания новых рабочих мест. Вместе с тем сильная внутренняя конкуренция между участниками объединения, их специализация, обеспечивающая быстрое распространение инноваций, характерна для кластеров и консорциумов. При объединении участников рынка в тресты, конгломераты, финансово-промышленные группы, концерны, они теряют свою финансовую, хозяйственную и юридическую самостоятельность. Благодаря крупномасштабной концентрации капитала, производственных мощностей и возможности диверсификации, подобные формы объединения обладают определенной устойчивостью к колебаниям конъюнктуры, способны перераспределять инвестиции, концентрировать их на наиболее рентабельных направлениях.

Конкурентоспособность предприятий-участников синдикатов, конгломератов, финансово-промышленных групп, концернов, консорциумов, кластеров, территориально-промышленных групп дает возможность функционирования их на международном уровне. Конечно, развитие форм ПЛЭС во многом зависит и от участия в их судьбе государства в виде льготных налоговых ставок, субсидирования процентных ставок по кредитам, создания готовой инфраструктуры, совершенствования законодательства, финансирования инвестиционных проектов через разнообразные целевые программы. Активное государственное участие характерно для трестов, финансово-промышленных групп, консорциумов, территориально-промышленных групп, кластеров, в которых развиты межличностные взаимоотношения сотрудничества между отдельными предприятиями (сетевой бизнес), между органами государственного управления и бизнесом (частно-государственное партнерство). В указанных выше формах ПЛЭС в качестве доминирующего звена или «ядра» выступают крупные промышленные предприятия, концентрирующие вокруг себя производителей и поставщиков оборудования, комплектующих, сервисные предприятия, организации сферы услуг, научно-исследовательские центры, образовательные учреждения, объединяя их в единую организационную структуру с сохранением организационно-правовой формы собственности каждого участника объединения и возможностью добровольного участия в таком объединении.

За прошедшие годы уровень создания некоторых форм ПЛЭС, особенно таких как региональные промышленных кластеры, показали впечатляющие темпы роста. В мире накоплен немалый опыт создания кластеров. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около

50% экономик ведущих стран мира. В настоящее время в России существует несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химическая, нефтегазовая, металлургия, машиностроение и др.). Но эти структуры еще очень «хрупки» и вряд ли могут сравниться с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой взаимосвязей. То есть необходима разработка теоретико-методологических положений формирования механизма, направленного на создания условий возникновения и эффективного функционирования ПЛЭС разнообразных организационных формы, в том числе кластеров.

В основе любой формы объединения участников рынка лежит система, как основополагающее понятие системного анализа, позволяющее глубоко изучать не только характеристики объекта исследования, но и рассматривать процессы его функционирования как во внутренней среде, так и во взаимосвязи с другими участниками рынка. Системный подход в настоящее время является важным и продуктивным для процесса управления [3]. Он основывается на совокупности принципов, которые по своей сути отражают содержание и особенности систем: целостности, совместности элементов целого, функционально-структурного строения целого, развития, многофункциональности, стохастичности, вариантности. Принцип целостности является одним из основополагающих принципов системного анализа, рассматривающего участников рынка (предприятия) как целостного образования с определенными специфическими свойствами составляющих их элементами, как особую организацию специализированных элементов, объединённых в единое целое для решения конкретной задачи. Причем не любое объединение является целостным си-

стемным образованием, а только то, которое обладает интегративными свойствами, присущими системе в целом, но возможно отсутствующие в отдельно взятых ее элементах.

В системном анализе практически не обсуждается вопрос о связи целостности (интегративности, связности и соорганизанности) системных объектов и результатов их функционирования. Как показывает опыт окружающей нас действительности, для существующих в стабильной среде объектов состав, функции и структуры могут длительное время оставаться практически неизменными. В условиях часто меняющейся экономической ситуации участникам рынка (как отдельным предприятиям, организациям, так и их объединениям), выступающими как открытые, ориентированные на рынок системами, приходится постоянно адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка, а, следовательно, результаты их функционирования и целостность связаны и взаимообусловлены.

Известный американский ученый П. Друкер, чьи труды посвящены проблемам менеджмента, заметил: «Перед менеджерами стоит задача создания истинного целого, которое больше чем сумма его частей — производительной организации, представляющей собой нечто большее, чем сумма вложенных в неё ресурсов». Поэтому одной из важнейших задач является создание целостной организационно-технологической совокупности объединённых в бизнес-портфель структур, функций и ресурсов, которые будут являться целесообразными и необходимыми для достижения экономических целей, проявления компетенций и создания конкурентных преимуществ на рынке продукции и услуг, которые будут способствовать достижению высоких показателей деятельности региона по основным направлениям стратегического развития.

Потеря целостности объектом означает прекращение его функционирования как средства достижения определённых целей. Применительно к предприятию это означает, что оно может быть разделено на части, обанкрочено, преобразовано в другую организационно-правовую форму. Применительно к группе предприятий, объединённых для достижения поставленных целей, это означает, отказ от существующей формы объединения и выбора наиболее эффективной.

Ситуация, складывающаяся в современной российской экономике такова, что предприятия стремятся к обособленности, самостоятельности. Однако резкое возрастание технической и технологической сложности процесса производства, особенно в производстве наукоемких видов продукции, требует интеграции их усилий в целостную цепочку, способную произвести продукцию большей сложности. Следовательно, объединённые в новую целостность бизнесы могут создать более высокую ценность для конечного потребителя и, как следствие, более высокую норму прибыли для себя [3].

Понятие целостность относится к системной совокупности элементов механизма достижения целевого результата: функциям, структурам и ресурсам, релевантными признаками которых являются: полнота, достаточность и пропорциональность соответственно структурных, функциональных и ресурсных компонентов каждого из участников системы. Полнота структурных, функциональных и ресурсных составляющих обеспечивает необходимое качественное разнообразие используемых материалов, оборудования, технологических операций, исполнителей необходимой специальности и квалификации, логистических и сервисных операций, управленческих подходов и аналитического инструментария. Отсутствие какого-либо из указанных компонентов мо-

жет сделать невозможным выпуск заданного объёма продукции соответствующей конструкторским и технологическим требованиям, предоставление необходимых сервисных услуг или управленческих воздействий.

Пропорциональность (соорганизованность) структурных, функциональных и ресурсных компонентов обеспечивает минимизацию узких мест в технологической цепи предприятия или на уровне управления, сопряжённость видов оборудования, механизмов и инструментов, приспособлений и оснастки, а также согласованность маршрутов, действий, управленческих решений и планов.

Достаточность структурных, функциональных и ресурсных компонентов предполагает такое их количество, которое позволяет обеспечить выпуск заданного объёма продукции соответствующего качества и номенклатуры, проведение всех необходимых управленческих и хозяйственных действий по обеспечению функционирования и развития предприятия.

Проблема сохранения целостности системы является одной из значимых задач. Трансформация элементов системы, умирание одних, модернизация других, могут приводить к временному нарушению баланса функционирования системы, но они должны быть своевременно восстановлены, возможно, и в новом качестве, для достижения поставленных целей.

Развитие хозяйствующих субъектов неизбежно диктует возможность его видоизменения, в том числе и за счёт нарушения целостности. Как отмечает А.И. Пригожий, говоря об организациях: «Целостность их относительна, развитие их - неизбежно» [3]. Нарушение их целостности может быть следствием плохого управления, катастрофических внешних обстоятельств, усилий конкурентов. Изменения в макро- и микросреде, в которой функциони-

руют предприятия или их объединения, значимо влияют на их целостность. К таким воздействующим факторам относятся: состояние экономики региона в целом и отрасли, в которой функционирует предприятие, в частности; конъюнктура рынка; активность научно-технического прогресса в отрасли; уровень развития обслуживающей инфраструктуры; стадия жизненного цикла предприятия; правовой и социальный статус предприятия; стратегия и тактика поведения его на рынке; инфраструктура и особенности функционирования предприятия.

В этих условиях использование «подвижных» организационных форм существования и развития бизнеса (ПЛЭС), построенных на основе концепции целостности, включающих в себя основополагающие принципы, задачи и методы управления, обеспечит высокие темпы прироста экономических результатов их деятельности.

Литература

1. Елкина Л.Г., Косьяненко Н.Г. «Обоснование выбора форм объединения предприятий в условиях экологизации экономики» / Управление экономикой: методы, модели, технологии: четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Том 1/ Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2014. С. 47-50.
2. Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики России: Учебник для вузов. М.: Издательство «Палеотип», 2001. – 219с.
3. Крылатков П. П. Исследование систем управления: учебное пособие / П. П. Крылатков, Т. А. Минеева. - Екатеринбург :УрФУ, 2010. -134 с.
4. Организация предпринимательской деятельности. 5-е издание. Учебник Авторы: Под ред. Асаула А.Н. Изд. ООО «Проспект». 2015
5. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Запад-

ной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. –с. 362.

6. Федеральный закон «О территориях опережающего социально- экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 N 473-ФЗ

7. <http://uris.org.ua/istoriya-gosudarstva-i-prava-rossii/ekonomika-v-pervoy-polovine-xix-veka>

8. http://economicarggu.ru/2012_3/dmitrieva.pdf

System approach in a research of process of creation and functioning of the spatial localized economic systems

Elkina L.G., Kosyanenko N.G.

The Bashkir state university, Ufa state aviation technical university

In article evolution of the spatial localized economic systems arising in the history of world economy and functioning in domestic economy at different stages of social and economic development of Russia (shipping conference, syndicate, trust, a pool, a conglomerate, association (union), financial and industrial group, concern, consortium, a territorial and production complex, a cluster) is considered. General and distinctive features of various forms of merging of the entities (organizations) as the system oriented to creation of integrality organizational and technological set of the structures, functions and resources, joint in a business portfolio, promoting achievement of high rates of activities of the region in the main directions of a strategic development are studied. The concept «integrality» as system set of elements of the mechanism of achievement of target result is researched: to functions, structures and resources, relevant signs of which are: completeness, sufficiency and proportionality according to structural, functional and resource components of each of participants of system.

Keywords: space-localized economies, forms of association, a systematic approach, the principle of integrality

References

1. Elkina L. G., Kosyanenko N. G. «Reasons for the choice of a form of merging of the entities in the conditions of greening of economy» / Management of economy: methods, models, technologies: fourteenth international scientific conference: collection of scientific works. Volume 1/ Ufimsk. gos. aviats. Tekhn. Un-t. – Ufa: UGATU, 2014. Page 47-50.
2. Konotopov M. V., Smetanin S. I. History of economy of Russia: The textbook for higher education institutions. M.: Paleotip publishing house, 2001. – 219 pages.
3. Krylatkov P. P. Research of management systems: education

- guidance/Pct Krylatkov, T. A. Mineeva. - Yekaterinburg: URFA, 2010.-134 pages.
4. Organization of business activity. 5th edition. Textbook Authors: Under the editorship of Asaul A N. Prod. LLC Prospekt. 2015.
 5. Pilipenko I. V. Competitiveness of the countries and regions in the world economy: theory, experience of the small countries of Western and Northern Europe. – Smolensk: Oykumena, 2005. – page 362.
 6. Federal law «About the Territories of the Advancing Social Economic Development in the Russian Federation» of 29.12.2014 N 473-FZ.
 7. <http://uris.org.ua/istoriya-gosudarstva-i-prava-rossii/ekonomika-v-pervoy-polovine-xix-veka>
 8. http://economicarggu.ru/2012_3/dmitrieva.pdf

К вопросу разработки модели управления промышленным предприятием в условиях роста конкурентной среды

Ржевский Роман Александрович, соискатель, Финансовый университет при Правительстве РФ, roman_msk@mail.ru

Обсуждаются вопросы разработки модели управления промышленным предприятием мебельного производства в условиях роста конкурентной среды. Приводятся факторы оказывающие влияние при выборе и проектировании качественной системы индикаторов. Приводится связь между основными направлениями использования сбалансированной системы показателей в рассматриваемой отрасли. Показано как описываемый подход можно представить в виде матрицы промышленных индикаторов.

Ключевые слова: модели управления предприятием, конкурентная среда, ключевые показатели эффективности, индикаторы оценки, стратегии управления предприятиями мебельного производства.

Введение. Для того чтобы организация имела результативное орудие достижения стратегии устойчивого развития на основе сбалансированной системы показателей (ССП), ей необходимо иметь совокупность индикаторов, оценивающих основные стороны функционирования промышленного предприятия. Значительным аспектом в использовании комплекса индикаторов в менеджменте промышленного предприятия является ясное осознание предназначения обозначенного подхода и его сдерживающих факторов. Принципиально не просто создать систему ключевых показателей эффективности (КПЭ), а потом и сбалансированную систему показателей, разработанную на основе своевременных индикаторов функционирования, но и permanently использовать ее в повседневной деятельности, выполняя проверку возможности достижения озвученных долгосрочных целей.

Имеется ряд определений понятия показателей эффективности. Мы остановимся на определении ключевых показателей эффективности как комплекса самых главных на настоящее время индикаторов, оценивающих производительность работников, подразделений, процесса, функции, проекта или системы управления, в общем, по предварительно определенным параметрам.

Эти параметры должны следовать нижеприведенным положениям:

Лимитированность по количеству – количество КПЭ должно быть около 10 годовых (+/- два показателя);

Определенность во времени (необходимо строго фиксировать время измерения индикатора и его частотность);

Неизменность - состав и определения необходимо фиксировать до начала периода измерения. Значения КПЭ должны уточняться через определенное время, зафиксированное на этапе разработки системы.

Специфика – значения индикаторов определяются на основе особенностей производства;

Непременность – в каждый временной отрезок должно быть наличие индикаторов для строгого выполнения.

Определенность и ясность – все этапы реализации показателей должны быть известны и понятны всем участникам процесса.

При проектировании качественной системы индикаторов нужно, чтобы информационная составляющая, на которую опирается разработчик системы, имела несколько видов данных:

1. Информация о прошлом. (Как проходили процессы в организации до момента внедрения ССП).

2. Информация о настоящем. (Что происходит сейчас).

3. Информация о предстоящих периодах. (Что будет происходить в будущих периодах).

Для производства продукции на качественном уровне нужно отслеживать внутренние процессы. Выстроенные операции дают высокий уровень качества. Основная трудность заключается в согласовании наиболее существенных компонентов деятельности компании для формирования регламентов. Цепочку процессов предприятия отражает схема, представленная на рис. 1.

Исходя из этого, определим для выбора ориентира необходимые индикаторы:

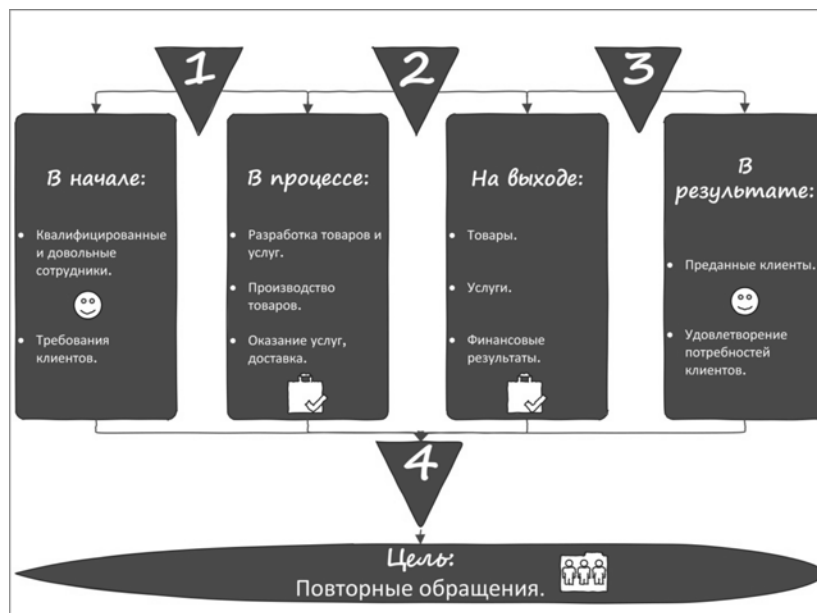


Рис. 1. Модель процессов организации.

Индикаторы на входе (1): лояльность покупателей, качественная деятельность поставщиков, денежные индикаторы.

Индикаторы процесса (2): технологические и текущие индикаторы, показатели сохранности окружающей среды, денежные индикаторы.

Выходные индикаторы (3): уровень качества продукции, параметры эффективности сервиса.

Индикаторы результативности (4): лояльность потребителей, доходность покупателей, лояльность персонала организации, доходность оборотных средств.

Операция создания или улучшения имеющегося подхода к контролю выполнения показателей складывается из оформления нормативных документов, анализа текущей ситуации, понимания определяющих моментов ведения дел, осознания внешнеэкономических индикаторов, создание регламента работ, оценки достижения показателей и мероприятий по контролю и осуществлению данных мероприятий.

Чтобы сформировать понимание ключевых индикаторов результативности нужно иметь данные по предварительным оценкам возможных клиентов и

местах сбыта продукции, по долгосрочным планам развития, по особенностям партнеров и соперников, по возможным корректировкам интересов потребителей. Необходима информация по организационным и продуктовым инновациям [1,2,3,4] в различных сферах и о том, каким образом новейшие разработки в области продуктов и сервиса могут оказывать влияние на устойчивое развитие промышленного предприятия.

Необходимо учитывать микро и макроэкономические течения, способные повлиять на предприятие. При изучении приобретённой информации следует учесть такие направления, как степень, курс, вариативность. Под факторами мы рассматриваем уровень схожести индикаторов предприятия в настоящем временном отрезке с ее индикаторами в предыдущем периоде, а также результативности относительно конкурентов и лучших предприятий в своем сегменте. Ряд исследователей, применительно к условиям российской бизнес-среды, считает, что необходимо разграничивать такие понятия, как ключевые показатели эффективности (КПЭ), показатели эффективности (ПЭ), показате-

ли результативности (ПР) или производственные показатели и ключевые показатели результативности (КПР) см. рис.2. [5].

- ключевые показатели эффективности – КПЭ, воздействуя на которые можно быстро изменить производительность. Частота мониторинга – раз в час, в смену, в стуки, (редко раз в неделю). Например, количество выпускаемых деталей в час, время ожидания в очереди и так далее;

- показатели эффективности ПЭ, которые позволяют отслеживать эффективность повседневной работы. (При определенных условиях могут становиться ключевыми показателями эффективности). Частота мониторинга – раз в месяц, раз в квартал. Например, прибыльность рассматриваемых клиентов и продуктовых линий, затраты на маркетинг (в расчете на одного клиента в руб.) и так далее;

- показатели результативности, которые указывают на то, что следует делать в повседневном функционировании предприятия. (При определенных условиях могут становиться ключевыми показателями результативности). Частота мониторинга – раз в полугодие. Например, доминирование бренда на рынке, доля времени, посвященного исследованиям и разработкам и так далее;

- ключевые показатели результативности – КПР, характеризующие общее положение дел на предприятии. Частота мониторинга – раз в год. Например, повышение прибыльности, удовлетворенность клиентов, удовлетворенность персонала и так далее.

Подобный подход разработан на основе хронометрического разделения индикаторов на четыре группы по частоте мониторинга.

Опираясь на данный подход, мы предлагаем рассматривать показатели с точки зрения вклада различных уровней иерархии системы управления в общий уровень системности.

Описываемый подход можно представить в виде матри-

цы промышленных индикаторов в таблице 1. Мы предлагаем обозначить общее количество показателей, которые необходимо отслеживать ежегодно показателями результативности.

В нашем случае мы рассматриваем двенадцать индикаторов. Следующие индикаторы с частотой мониторинга один раз в девять месяцев, раз в полгода, раз в квартал и один раз в месяц мы предлагаем называть Показателями деятельности. Они отражают текущее состояние дел в компании.

Показатели, частота измерений которых равняется неделе и меньше, мы предлагаем называть - Показатели эффективности.

Воздействуя на эти показатели, мы можем быстро и кардинально изменить процесс. Данная система показателей позволяет оперативно отслеживать и реагировать на отклонения от нормативных индикаторов и вносить своевременные корректировки в процессы предприятия. Как и любая система управления, данный метод имеет свои недостатки. Они заключаются в громоздкости системы с точки зрения оценки достаточно большого количества индикаторов, что может быть не совсем удобно топ-менеджерам и линейным руководителям, т.к. постоянный подсчет показателей отвлекает от оперативной деятельности и вызывает раздражение и недовольство персонала.

Мы предлагаем оптимизировать промышленные индикаторы с точки зрения упрощения учета достигнутых показателей. На наш взгляд, целесообразно объединить индикаторы в группы и каждой группе назначить один, максимум два контрольных показателя, которые будут максимально точно отражать значение достижения цели группы, которую он возглавляет и отслеживать только этот индикатор.

Таким образом, если количество показателей, которые необходимо измерять, напри-

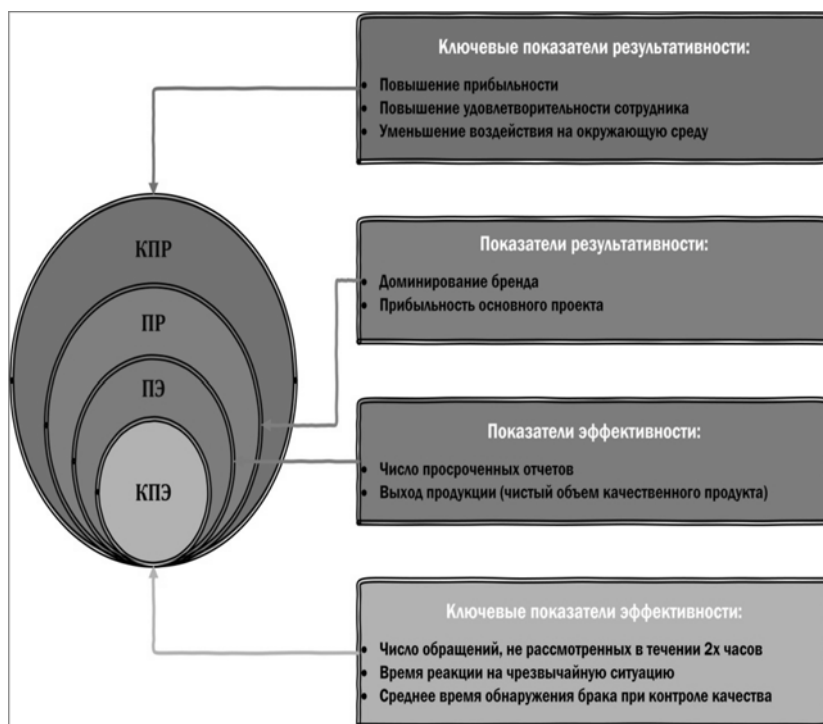


Рис.2. Соотношение КПЭ, ПЭ, ПР и КПР.

Таблица 1
Матрица промышленных индикаторов

ПР 1 р/год	ПД 1р/9 мес	ПД 1р/6 мес	ПД 1 р/3 мес	ПД 1р/мес	ПЭ 1р/нед	ПЭ 1р/день
1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	← +1
5	5	5	5	5	← +1	
6	6	6	6	← +1		
7	7	7	← +2			
8	8	8				
9	9	← +2				
10	10					
11	← +2					
12						

мер, один раз в смену достигает трех (на примере вышеприведенной матрицы), то контрольного показателя достаточно одного. Если индикаторов десять, тогда удобнее исполь-

зовать два контрольных показателя.

Данная система удобна для менеджмента и имеет несравненные преимущества, т.к. все индикаторы разделены по уров-

ням на основе времени и целесообразности измерения и каждому уровню измерения присвоены контрольные показатели, которые символизируют достижение или не достижение назначенной цели на текущий временной отрезок. Имея конечную стратегическую цель, мы проводим постоянный мониторинг ее реализации путем сравнения контрольных индикаторов на каждом уровне измерения. Данные индикаторы «возглавляют» показатели внутри группы, организуя таким образом иерархическую систему показателей, способствующую увеличению уровня системности модели, что способствует ее большой стабильности.

Охарактеризуем важные принципы создания системы индикаторов. Основные моменты создания системы индикаторов базируются на видимых заключениях, а именно:

- оперативное общение на всех уровнях управленческой иерархии;
- выделение работникам, ответственным за достижение показателей, определенных полномочий;
- делегирование полномочий на разработку своих собственных индикаторов;
- Обозначение контрольных индикаторов успешности для подразделений, сотрудников;
- предоставление возможности обучения по разработке и работе с индикаторами;

На основе выше обозначенных подходов следует описать порядок разработки и внедрения системы индикаторов компании.

Процедура создания и интеграции системы показателей

1. Ознакомиться с генеральным планом компании и уточнить понимание менеджерами стратегических целей.

2. Провести обучение по теме управления предприятием на основе системы показателей. (На примере стратегических целей компании).

3. Провести интервью с руководителями подразделений.

4. Подготовить концепцию Сбалансированной системы показателей.

5. Провести аудит существующих показателей на предмет взаимосвязанности со стратегическими целями и между собой. В результате создается согласованная и непротиворечивая система показателей.

Следует понимать, что каждое подразделение или владелец процесса должен понимать свою зону ответственности, т.к. только при наличии персональной ответственности за результат можно прогнозировать его достижение.

Так как всегда существует сопротивление изменениям, необходимо отслеживать ограничения и риски, которые могут быть спровоцированы внедрением новой системы. Данные сложности могут проявляться в следующем:

- нежелание внедрять новый подход к управлению. Это в особенности касается предприятий, находящихся в кризисной ситуации, руководство которых озабочено решением сиюминутных задач, а не формированием стратегии устойчивого развития;
- потенциальное ослабление позиций руководства, поскольку его деятельность становится более прозрачной и руководители старой формации могут воспринять данную систему как инструмент давления или дополнительного контроля;
- наличие ИТ систем, позволяющих автоматизировать процесс;
- фактор перманентного использования системы показателей. Если система показателей не используется на регулярной основе, то ее эффект сводится к нулю, а обслуживание данной системы становится невообразимо дорогой с точки зрения менеджерского ресурса.

Интегрируя систему показателей в систему менеджмента организации, компания приобретает качественное средство управления, способствующее устойчивому развитию про-

мышленного предприятия. Итоговый вариант системы состоит из следующих элементов:

1. нормативно – методологической базы индикаторов, состоящую из формализации индикаторов, их взаимосвязей, аналитикой и процедурами измерений, а также регламент процесса формирования и работы с индикаторами (инструкции, графики, документооборот и пр.);

2. встроенной в ИТ систему управленческого учета компании подсистему, позволяющую обрабатывать данные, вести расчет и обработку индикаторов;

3. сотрудников, умеющих работать с системой показателей.

Таким образом, система индикаторов позволяет составить ясную картину бизнеса, помогает спрогнозировать кризисные ситуации, способствует коммуникациям на всех уровнях иерархии компании, помогает достижению стратегических целей предприятия. Позитивный эффект интеграции системы показателей объясняется повышением общей эффективности функционирования организации, так как при качественной работе системы каждый сотрудник понимает связь между своими конкретными результатами и стратегическими целями компании. Менеджеры предприятия, имея иерархическую систему показателей, которая обеспечивает увеличение уровня системности комплекса индикаторов, что ведет к ее большей стабильности, приобретают механизм поддержки принятого решения и в состоянии оценить результативность любого отдела, процесса, проекта и т. д. и способны повлиять на ход достижения генерального плана организации.

В данном разделе мы осветили основные, на наш взгляд, аспекты разработки модели управления предприятием в условиях роста конкурентной среды. В следующем разделе мы предполагаем рассмотреть подхо-

ды по оценке эффективности управления промышленным предприятием в условиях высокой конкуренции.

Выводы. Подводя итоги рассмотренному в данной работе материалу, следует сказать, что, несмотря на пользу от внедрения прозрачной системы управления, способствующей реализации стратегии предприятия, система ССП имеет ряд серьезных ограничений и подразумевает наличие определенных условий. Именно поэтому процесс внедрения Сбалансированной системы показателей нуждается в адаптации к специфическим условиям российской промышленной компании.

Даже при учете всех ограничений нами было отмечено, что позитивный эффект интеграции системы показателей объясняется повышением общей эффективности функционирования организации, так как при качественной работе системы каждый сотрудник понимает связь между своими конкретными результатами и стратегическими целями компании.

Менеджеры предприятия, имея иерархическую систему показателей, которая обеспечивает увеличение уровня системности комплекса индикаторов, что ведет к ее большей стабильности, приобретают механизм поддержки принятого решения и в состоянии оценить результативность любого отдела, процесса, проекта и т. д. и способны повлиять на ход достижения генерального плана организации.

Литература

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

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

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

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

5. Gendron M. Using Balanced Scorecard // Harvard Management Update, №11, 1997.

To the question of development of model of management of the industrial enterprise in the conditions of growth of the competitive environment

Rzhevskiy R.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Questions of development of model of management of furniture production of the industrial enterprise in the conditions of growth of the competitive environment are discussed. The factors having impact at a choice and design of qualitative system of indicators are given. Communication between the main directions of use of the balanced system of indicators is given in the considered branch. It is shown the described approach it is possible to present matrixes of industrial indicators in the form.

Keywords: business management models, competitive environment, key indicators of efficiency, indicators of an assessment, strategy of management of furniture production of the enterprises.

References

1. Bykov E.M., Kasayev B. S., Pilipenko E. P. Management of development of innovative potential: concepts and factors//Innovations and investments. 2009. No. 4. Page 98-103.
2. Bykov, E. M. Development of model of development of innovative potential of a subsystem of the megalopolis//Innovations and investments. 2010. No. 3. Page 113-117.
3. Kasayev B. S., Shostko A. A. Development of methods of collective investment in modern economy. M.: Paleotip publishing house, 2009.
4. Kasayev B. S., Lavrentyev V. A., Pilipenko E. P. Implementation of function of regulation of innovative potential on the basis of forecasting of development of engineering education in the region// Innovations and investments. 2009. No. 4. Page 17-20.
5. Gendron M. Using Balanced Scorecard//Harvard Management Update, No. 11, 1997.

Инновационная восприимчивость типовых организационных структур

Зотов Владимир Михайлович, соискатель, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Исследуя вопросы инновационного развития национальной экономики, нельзя не заметить, что различные типы хозяйствующих субъектов обладают различными инновационными возможностями. В настоящей статье проводится анализ инновационной восприимчивости предпринимательских структур в разрезе типовых конфигураций их организационного построения – простой организации, механистической бюрократии, профессиональной бюрократии, холдингового объединения и адхократической организации. В заключение формулируется аргументированный вывод о том, что в качестве локомотива инновационного «разогрева» национальной экономики следует использовать холдинговые образования.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, инновационный потенциал, организационная структура, типовая конфигурация организационной структуры, интеллектуальные ресурсы предприятия.

Взяв курс на инновационное развитие, Россия предпринимает значительные усилия по мобилизации интеллектуальных ресурсов субъектов экономической деятельности и формированию благоприятной среды для оперативной коммерциализации генерируемых ими новых идей, открытий, ноу-хау и др. новшеств. К сожалению, реальная отдача от этих усилий пока незначительна, в связи с чем возникает вопрос восприимчивости различных предпринимательских структур и их объединений к законодательным инновационным инициативам.

Современная теория организационного дизайна [1, 2] различает пять основных типов предпринимательских структур – простая организация, механистическая бюрократия, профессиональная бюрократия, дивизиональная организация (холдинг) и проектная организация (адхократия). Каждая структура имеет свои особенности, которые определяют ее потенциальные возможности в деле генерирования / заимствования новшеств и быстрого трансформирования их в новую продукцию, услугу, технологию или другую инновацию. В совокупности перечисленные возможности составляют инновационный потенциал рассматриваемой предпринимательской структуры.

Так, инновационный потенциал простой организации полностью зависит от креативности и склонности к риску ее владельца-руководителя. Как правило, открывшим свое дело людям присущи оба отмеченные свойства. В условиях динамично меняющейся внешней среды, не выходящей за рамки сложившейся производственной парадигмы, владелец-руководитель чувствует себя уверенно, отличается высокой новаторской активностью, что обеспечивает гибкость и органичность его предпринимательской структуры. Однако, если изменения во внешней среде выходят за рамки сложившейся производственной парадигмы, то не каждый владелец-руководитель способен должным образом осмыслить складывающуюся ситуацию и внести необходимые коррективы в стратегию и производственный процесс предпринимательской организации. Вследствие этого организация теряет свой инновационный потенциал и если не принять радикальных мер – поменять/обучить руководство, закупить новую технологию, повысить квалификацию персонала и др. – то организация «скатится» в понижающую фазу жизненного цикла [3] и со временем закончит свое существование.

К сожалению, малые формы предпринимательской организации составляют только 20-25 процентов во внутреннем валовом продукте России (в передовых западных странах этот показатель находится в пределах 60-80 процентов), что не позволяет им сыграть существенную роль в повышении ее инновационного уровня. Последнее обстоятельство усугубляет еще и тот факт, что большинство малых предприятий на отечественном рынке относится к торговле и сфере услуг, где инновации идут медленно и не носят определяющего характера.

Инновационный потенциал механистических бюрократий, деятельность которых носит простой, однообразный и повторяющийся характер, самый низкий среди всех типов конфигураций организационной структуры субъектов предпринимательства. Такое незавидное положение механистических бюрократий в современной экономике обусловлено тотальной стандартизацией и регла-

ментацией всех сторон их жизнедеятельности – процессов труда, квалификации работников, их карьерного роста, коммуникационных каналов взаимодействия – которые препятствуют современной адаптации механистических предприятий к изменениям внешней среды и осуществлению инновационной деятельности. Там, где доминируют правила, все попытки изменения сложившегося положения подавляются. Поэтому механистические бюрократии могут успешно функционировать только в простой и стабильной внешней среде. Существенные изменения в ближайшем окружении в лучшем случае ведут к бифуркации и качественному перерождению механистического предприятия, а в худшем – к его гибели. Реальные инновации в механистических бюрократиях ассоциируются исключительно с обновлением элементов технологической системы.

В настоящее время в национальной экономике преобладают предприятия именно с механистическим типом организационной структуры. Они символизируют тяжелое наследие нашего социалистического прошлого и во многом объясняют трудности перехода на инновационный путь развития в настоящее время. Обеспечить инновационность механистических бюрократий невозможно, а для их трансформации в более современные конфигурации (холдинги и адхократии) требуется время.

Инновационные возможности профессиональных бюрократий также сильно ограничены. Такой тип конфигурации организационной структуры характерен для предприятий и организаций, в основу которых положен высоко профессиональный труд специалистов – адвокатские и нотариальные конторы, консалтинговые компании, ремесленные мастерские, аудиторские фирмы, образовательные учреждения и др. Несмотря на это профессиональная организация не отлича-

ется гибкостью. Она как и механистическая бюрократия ориентирована на стандартный выпуск – оказание адвокатских и консультационных услуг, проведение аудиторских проверок, подготовка специалистов и т.п. – а не на создание чего-то нового. Таким образом, любая бюрократическая конфигурация представляет собой исполнительскую структуру, призванную решать однотипные, рутинные задачи в сложившихся условиях, а не осуществлять поиск новых решений в условиях изменения внешней среды. В этой связи совсем не удивительно, что профессиональные бюрократии весьма консервативны и активно сопротивляются изменению привычных схем. Всякий раз, когда какой-нибудь предприимчивый профессионал выступает с инновационными предложениями, неизбежны столкновения и противостояния. Поэтому перемены в профессиональных бюрократиях проходят очень медленно и болезненно.

Несмотря на то, что профессиональные бюрократии органично восприняли рыночные преобразования и первыми коммерциализировались, их лепта в развитие рыночной экономики и придание последней инновационного характера остается очень скромной. Более того, продвижение профессиональных бюрократий в рынок сопровождалось большими сложностями, ошибками и даже скандалами (например, вокруг легимитизации платных медицинских и образовательных услуг), многие из которых пролонгированы в наше время. Отсюда следует, что высокий профессионализм ключевых акторов профессиональных бюрократий никак не способствует становлению и развитию инновационной экономики.

Подавляющее большинство крупных и преуспевающих компаний мира «эксплуатируют» дивизиональную или холдинговую организационную структуру. Холдинг^{*} представляет собой форму предприниматель-

ского объединения предприятий (организаций), участники которого, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются головной (управляющей) компании, которая, как правило, является держателем их контрольных пакетов акций. Головная (управляющая) компания формирует общую товарно-рыночную стратегию, контролирует (мониторит) ее исполнение, распределяет финансовые ресурсы, обеспечивает оказание общих вспомогательных услуг, смещает и назначает руководителей компаний-участников. Удел линейных участников холдинга – качественно и в срок выполнять плановые задания.

Инновационный потенциал холдинговых структур очень высокий. Помимо производственных предприятий в их состав включаются научные, проектно-конструкторские и внедренческие организации, основное предназначение которых заключается в генерировании новаций и последующее их внедрение на предприятиях-участниках холдинга. Более того, для проведения научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ холдинги активно пользуются услугами внешних контрагентов (университетов, научных учреждений, исследовательских центров и отдельных ученых). В настоящее время холдинговые предпринимательские структуры выступают главной силой инновационного развития национальной экономики, несмотря на то, что до настоящего времени у нас отсутствует надежная правовая основа для их функционирования. В 1999 году в Государственную Думу был внесен проект закона «О холдингах», который не принят до сих пор. В повседневной деятельности холдинговым структурам приходится руководствоваться положениями законов, соглашений, регламентов, руководств и других нормативных документов, которые регу-

лируют правовые отношения в смежных отраслях человеческой деятельности, косвенно относящихся к холдинговым образованиям. Ряд холдинговых структур, созданных в форме государственных корпораций, и вовсе выведены из-под регулирования гражданского кодекса и находятся де факто в «серой» зоне законодательства по многим вопросам, включая вопросы инноваций и интеллектуальной собственности.

Сложные и масштабные современные инновации, как правило, задействуют знания из различных областей и требуют особой конфигурации организационной структуры хозяйствующего субъекта, способной объединить специалистов разных профессий в слаженно работающие проектные команды. Такие целеориентированные объединения различных специалистов практически осуществляются в рамках так называемых проектных, или адхократических организаций. В деле координации своей деятельности проектная организация не может полагаться ни на стандартизацию рабочих процессов, как это делается в механистических бюрократиях, ни на стандартизацию квалификации, как это имеет место в профессиональных бюрократиях, ни на стандартизацию выпуска, как это полагается в холдинговых объединениях. Она должна избегать жесткого разделения труда, чрезмерной формализации поведения, тотального использования систем планирования и контроля и стремиться всегда оставаться гибкой для того, чтобы в любой момент быть готовой к очередной метаморфозе.

Как отмечалось ранее, гибкое органическое строение характерно и для обладающих инновационными способностями простых организаций. Однако их инновационные возможности ограничены потенциалом владельца-руководителя и простой внешней средой. В то же время современные высокотехнологичные инновации созда-

ются в сложном динамическом окружении. Поэтому необходима гибкая структура, позволяющая сочетать разнообразные знания и навыки сотрудников.

Из современной эпистемологии [4] известно, что генерирование инноваций предполагает активное взаимодействие формализованных и неформализованных знаний членов проектной команды и осуществляется по цепочке «социализация – экстернализация – комбинация – интернализация». Исходя из этого адхократическая организация не ставит свое поведение в зависимость от професий специалистов и дифференциации профилей функциональных подразделений. В рамках единой адхократической структуры различные специалисты объединяются в многопрофильные команды, каждая из которых формируется для реализации конкретного инновационного проекта.

В этой связи инновационный потенциал адхократической организации приближается к абсолютному. Собственно, адхократические организации только для того и формируются, чтобы продуцировать инновации. Однако век адхократической организации очень недолгий и преимущественно ассоциируется с молодостью хозяйствующего субъекта. Адхократии функционируют на высокорискованных рынках и всегда «находятся в трех месяцах от банкротства» [2, с. 100]. Со временем любая адхократическая организация склоняется к стабильности и постепенно трансформируется в профессиональную/механистическую бюрократию или в холдинговую организацию.

Подводя итог приведенному здесь обзору восприимчивости различных предпринимательских структур к инновационному развитию, логично приходим к следующему заключению: если механистическая бюрократия ассоциируется с предпринимательскими структурами прошлого, профессиональная бюрократия и холдинговая

организация представляют собой предпринимательские структуры современности, то адхократическую организацию, вне всяких сомнений, следует увязывать с предпринимательскими структурами ближайшего будущего. Что касается простой организации, то в силу непрерывности экономического развития, эту конфигурацию организационной структуры можно считать вечной и вездесущей, поскольку любая новая предпринимательская структура, как правило, начинается из простой организации.

Таким образом, восприимчивыми к инновационным импульсам оказались лишь три предпринимательские структуры из рассмотренного перечня – простая организация, холдинговое объединение и адхократическая организация. При этом в силу специфики национальной экономики малые формы предпринимательских структур пока не получили должного распространения и являются очень малочисленными, чтобы делать на них ставку в деле инновационного развития. Адхократические предпринимательские структуры, как отмечалось, только зарождаются и пока не в силах взять на себя роль основного продуцента инноваций в нашем обществе. Остаются холдинговые предпринимательские структуры, большинство из которых сформировались в первые годы рыночных реформ как результат приватизации (акционирования) промышленных гигантов канувшей в лету советской экономики. Их весомая доля в национальной экономике, равномерное «покрытие» всех ее отраслей и сохранившийся научно-технический потенциал являются достаточно весомыми аргументами относительно того, чтобы признать холдинговые структуры локомотивом инновационного развития национальной экономики и возложить на них задачи по мобилизации и доведению до нужных инновационных кондиций других организационных структур.

Литература

1. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2001. – 512с.
2. Дрогобыцкая К.С. Организационный дизайн в информационном обществе. – М.: Экономика, 2009. – 206с.
3. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб.: Питер, 2007. – 384с.
4. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания: зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-бизнес, 2003. – 382с.

Ссылки:

* Холдинг (от англ. hold – владеть, держать, обладать) связанная в единое целое группа компаний

** Адхократическая (от латинского ad hoc – как надо) организация (команда) специально сформированная для решения особой задачи.

Innovative susceptibility of standard organizational structures

Zotov V.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Investigating questions of innovative development of national economy, it is necessary to notice that various types of economic entities have different innovative potential. In the present article the analysis of the innovative susceptibility of enterprise structures is carried out looking into standard configurations of their organizational construction – the simple organization, mechanical bureaucracy, professional bureaucracy, holding association and the adhocratic organization. The reasoned conclusion of the article is that as the engine of

innovative «warming up» of national economy it is necessary to use holding companies.

Keywords: innovative susceptibility, innovative potential, organizational structure, standard configuration of organizational structure, intellectual resources of the enterprise.

References

1. Mintsberg G. Structure in a fist: creation of the effective organization. – SPb.: St. Petersburg, 2001. - 512 pages.
2. Drogobytskaya K. S. Organizational design in information society. – M.: Economy, 2009. – 206 pages.
3. Adizes I. Management vital cycle of corporation. – SPb.: St. Petersburg, 2007. – 384 pages.
4. Nonaka I., H. Kompaniya's Takeuchi is the creator of knowledge: origin and development of innovations in the Japanese firms. – M.: Olympus-business, 2003. – 382 pages.

Теоретические аспекты экономического механизма управления

Мумладзе Роман Георгиевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», menedgnt3-16@yandex.ru,

Васильева Инна Владимировна, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», ivasileva-rgazu@yandex.ru,

Алешина Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой агробизнеса Тульского института агробизнеса – филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», rgazu@yandex.ru

В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы экономического механизма управления. Авторы выделяют организационные, экономические и социально-психологические механизмы управления и инструменты государственного регулирования, анализируют основные проблемы практического применения экономического механизма управления развитием в различных сферах экономики.

Ключевые слова: экономический механизм, управление, организационные, экономические и социально-психологические механизмы управления, инструменты государственного регулирования

Анализ литературы свидетельствует, что, во-первых, не сложилось четкого однозначного определения самого понятия механизма, его отличий от системы и методов управления. Само понятие «механизм», происходящее от греческого *mechané* — машина, означает система, устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности. То есть в широком смысле «механизм» представляет собой внутреннее устройство какого-либо аппарата, приводящее его в действие. Так, например, Э.М. Коротков пишет: «Механизм – это устройство, позволяющее соединить статику и динамику, упорядочить и обеспечить их соответствие относительно передачи энергии. Токарный станок становится механизмом, а не кучей железа, если в нем рассчитано необходимое количество деталей и их параметров так, чтобы они могли осуществлять общее движение. Механизм – это сцепление, определяющее возможность движения». С точки зрения менеджмента механизм, таким образом, может быть представлен как специфическая совокупность элементов, состояний и процессов, расположенных в данной последовательности, находящихся в определенных связях, отношениях и определяющих порядок управления как вида деятельности.

Ряд авторов, однако, вкладывает несколько разное содержание в понятие механизма. Так, Багриновский К.А под механизмом научно-технологического развития понимает систему взаимоотношений между государством, объектом управления (научно-технической сферой) и рыночными силами, которая обеспечивает достижение цели (постоянное совершенствование и обновление технологической вооруженности производства). В данном определении подчеркивается, во-первых, наличие целевой ориентации механизма, его субъектная определенность, а во-вторых, его форма проявления как отношений между субъектами.

Креймер Н.А. констатирует, что экономический механизм решения проблемы (восстановления технического потенциала) – это взаимосвязанная совокупность организационно-технических, организационно-экономических, финансово-экономических форм, методов и мероприятий воздействия на какой-либо объект (развитие и функционирование технического потенциала сельского хозяйства) в определенных целях (достижения стабилизации, наращивания темпов развития и повышения эффективности сельскохозяйственного производства). В дополнение к первому определению данным автором подчеркивается сущность механизма как средств, инструментов и методов достижения цели, а также его комплексный характер, предполагающий целую совокупность инструментов, находящихся в определенной взаимосвязи и взаимообусловленности.

В определении механизма, данным Колоколовым В.А., подчеркивается его содержание как способа осуществления какой-либо деятельности, позволяющего достичь целевых установок через использование различных рычагов воздействия на интересы. По его мнению, инновационный механизм – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. Автор отмечает, что существует множество механизмов, выполняющих конкретные функции. Причем, это множество не является закрытым, и появление новых механизмов является законо-

мерным событием. Ставя перед собой задачу системного описания инновационного механизма, исследователь подчеркивает необходимость учета всех возможных средств, решающих проблему, и выделяет в системе инновационных механизмов 5 групп: механизмы организации, механизмы разработки и внедрения, механизмы финансирования, механизмы технологического трансфера и механизмы интеллектуальной собственности. Не останавливаясь на признаках и качестве группировки, подчеркнем важность самой задачи систематизации средств воздействия, позволяющей обеспечить достаточность и непротиворечивость подходов и методов решения проблемы.

Общим в приведенных определениях является включение в механизм как целевых установок отношений между субъектами управления, так и средств (инструментов, форм) воздействия на эти отношения. Придерживаясь данной точки зрения, подчеркнем, что понятие «механизм» отражает внутреннее содержание отношений. Если система управления характеризует только статику элементов, но не показывает, как она функционирует, а процесс управления – последовательность действий, но не основу их действенности, то механизм управления – категория динамической взаимозависимости средств воздействия.

Критерием выделения категории механизма управления в ряду категорий системы и процесса управления являются основные признаки воздействия: связи, отношения (система), средства (механизм), взаимодействия (процесс). При этом как средства воздействия используются мотивы, интересы, ценности, установки, опасения, устремления (индивидуальные цели), чувство долга и т.д. Поэтому разработка и обоснование любого механизма в первую очередь должны исходить из анализа потребностной сфе-

ры и мотивационной структуры субъектов устойчивого развития.

В теории менеджмента существует множество подходов к структурированию интересов субъектов экономического развития. Однако, в рамках данного исследования, на наш взгляд, наиболее продуктивно структурирование на три группы интересов: меркантильные, статусные и альтруистические.

Меркантильный интерес – это заинтересованность в личном обогащении. Статусный интерес – это интерес к повышению и упрочению своего статуса в обществе. Альтруистический интерес – это интерес к бескорыстной деятельности. Наиболее явно последний проявляется, если человек, поступаясь частью своего меркантильного интереса, производит действия, не повышающие его общественный статус. Следует признать, что альтруистический интерес оказывает крайне малое влияние на экономические процессы. Статусный интерес ответственен за устойчивость, а меркантильный – за эффективность. Во всех экономических формированиях сочетание этих двух интересов является движущей силой экономических процессов. История доказывает, что игнорирование меркантильных и статусных интересов неизбежно ведет к гибели социально-экономической системы. Возвращаясь к проблеме механизма устойчивого развития, заметим, что идеальная ситуация, когда используемые в нем средства воздействия должны апеллировать ко всем трем группам интересов всех субъектов отрасли. Это замечание очень важно, так как распространена точка зрения, что переход к модели устойчивого роста в основном решается через апеллирование к альтруистическим интересам.

Отталкиваясь от необходимости системного подхода к обоснованию механизма устойчивого развития, выделим типологические признаки, по которым можно сгруппировать

возможные инструменты и средства воздействия. На наш взгляд, может быть использовано 6 типологических признаков – уровень действия, аспекты проблемы (структура целевых установок), этапы достижения цели (решения проблемы), тип координации, осознанность и объективность, источник воздействия. Остановимся подробнее на данных группировках.

Выделение различных видов средств воздействия обуславливает наиболее распространенную типологию механизмов управления, которая включает выделение организационных, экономических, социально-психологических механизмов управления (рис. 1). Данная классификация достаточно четко коррелирует с приведенными выше группами интересов человека. Так, экономические рычаги апеллируют к меркантильным потребностям, организационные – к статусным, а психологические – к альтруистическим.

Однако следует подчеркнуть, что подобная классификация чаще всего используется при обосновании внутрифирменных механизмов. Устойчивое развитие, предполагающее более широкий пласт взаимоотношений в триаде «человек – природа – общество» достаточно сложно, на наш взгляд, описать с помощью данной классификации. Более того, императив устойчивого развития обуславливает смену модели развития, то есть типология механизмов устойчивого развития должна отражать средства координации и регулирования поведения экономических агентов.

Не менее распространенным подходом к классификации механизмов является выделение в нем рыночных инструментов и методов государственного регулирования. Так, например, авторский коллектив Научного центра проблем управления социально-экономическим развитием России в монографии «Управление соци-

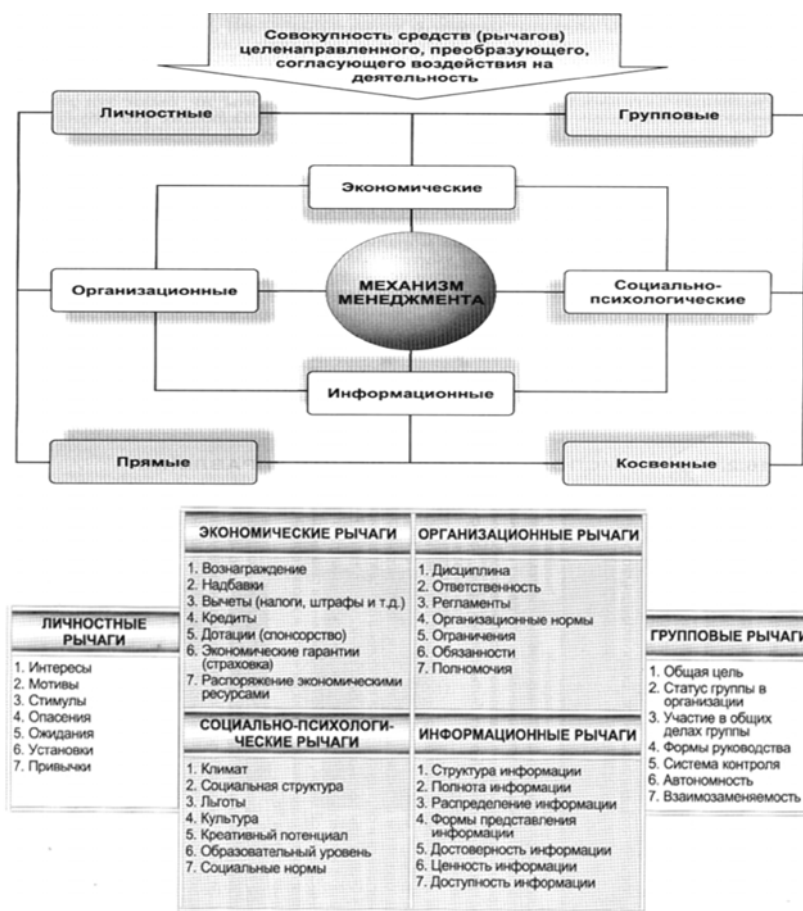


Рис. 1. Организационные, экономические и социально-психологические механизмы управления

ально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы» выделяют рыночный механизм устойчивого экономического роста и государственную социально-экономическую политику, включающую разнообразные инструменты налоговой, денежно-кредитной систем, национального имущества, кадровой, структурной и промышленной политики. При этом доказывается ограниченность рыночного механизма при решении проблем устойчивого развития страны. Аналогичное разграничение механизмов проводит Кликич Л.М., утверждая, что экономический механизм устойчивого развития сферы услуг включает в себя два органически взаимосвязанных блока: механизм рыночной самоорганизации воспроизводства на всех уровнях и систему государственного регулирования и поддержки устойчивого развития.⁸ Данное раз-

деление механизмов предполагает использование классификационного признака сознательного в применяемых средствах воздействия. Рыночный механизм саморегуляции осуществляется в целом помимо человеческого сознания и воли, сам собой, как бы автоматически и с этой точки зрения является объективным. Государственное регулирование противоположно саморегулированию экономического развития. Оно представляет собой осознанную и волевою деятельность.

Данный подход под рыночным механизмом «спрос – цена – предложение» подразумевает взаимоотношения между частными собственниками, которые регулируются конкуренцией, то есть соперничеством в получении необходимых производственных ресурсов и результатов своей деятельности. Именно совершенная конкуренция, как показали Адам Смит и

др. экономисты, приводит в тенденции к эффективному распределению и использованию дефицитных ресурсов в рыночных экономиках. В широком смысле рынок понимается как регулятор общественного воспроизводства. Общественно признанным критерием эффективности, регулятором, посредством которого соотносится в масштабах всего общества деятельность обособленных частных хозяйств, является прибыль, или, более широко – капитал, который К. Маркс выделил как основное общественное отношение рыночных (капиталистических) экономик. Этот критерий апеллирует к важным меркантильным интересам человека. Осуществление воспроизводства капитала, или получение прибыли, является для участников производства сигналом обратной связи, свидетельством того, что их деятельность признана, оценена обществом, и созданы возможности продолжения экономической деятельности. Тем самым критерий прибыли совместно с механизмами свободной (совершенной) конкуренции, свободных рыночных цен, взаимодействия спроса и предложения обеспечивает саморегуляцию рыночных экономик и сигнализирует об эффективности экономической системы.

Признание факта, что рыночная система не обладает свойством самокоррекции для поддержания устойчивого роста, не вызывает сомнения главное достоинство «невидимой руки» – свободу от волюнтаристского влияния. Поэтому важным методологическим принципом при обосновании механизма устойчивого развития должно выступать максимальное использование рыночного механизма до тех пор, пока трансакционные издержки обмена будут ниже трансакционных издержек государственного регулирования. Государственное регулирование должно только дополнять и подкреплять своими действиями рыночные стимулы, ориентируя

рынок на цели устойчивого развития.

В данной классификации государственное регулирование рассматривается как механизм координации, дополняющий действие и «исправляющий провалы» рыночного механизма. Содержание понятия государственного регулирования в наилучшей мере раскрывается через общую функциональную модель управления, в которой функция регулирования является завершающей в последовательной цепочке функций контроля и анализа. В самом механизме государственного регулирования традиционно выделяют две группы инструментов: прямые (в основном административные) и косвенные (в основном экономические). Прямые методы предполагают вмешательство государства в функционирование рыночного механизма, в частности, в процессы ценообразования, политику доходов, а именно: замораживание или допуск в определенных размерах роста цен и заработной платы, ограничений изменений показателей в кредитно-денежной системе, использование квот и других. Административные средства не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасности финансового ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, разрешения и принуждения. К административным инструментам регулирования рыночного поведения субъектов относятся законы и подзаконные акты: запрет отдельных видов деятельности и технологий, порядок регистрации предприятий, антимонопольное законодательство, штрафные санкции, таможенное регулирование, регулирование цен, директивное планирование и многие другие меры.

Вторая группа инструментов непосредственно привязана к рыночной системе хозяйствования, подразумевает использование рыночных инструментов воздействия на интересы

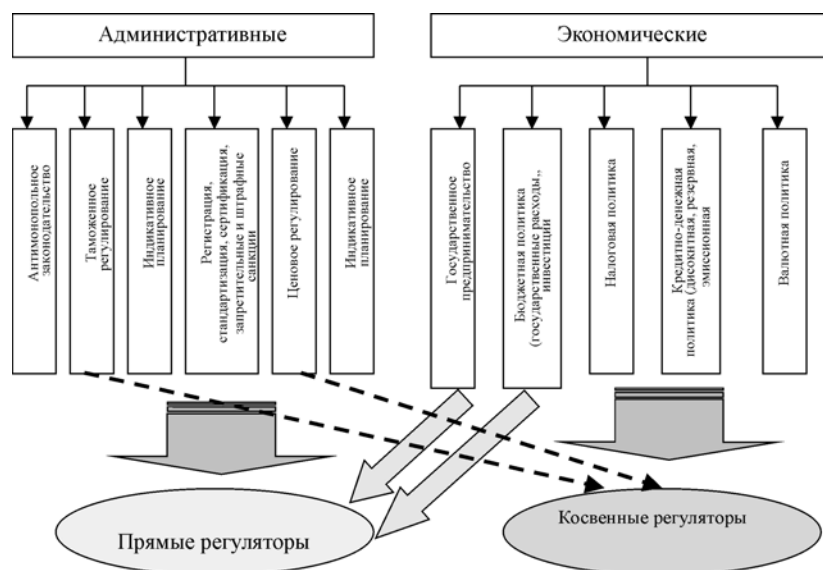


Рис.2. Инструменты государственного регулирования

товаропроизводителей и создает дополнительные стимулы для предпринимательской деятельности. Косвенное воздействие на рыночные условия осуществляется через мероприятия финансовой и кредитно-денежной политики, налоги, субсидии, стимулирование экспорта, валютные меры, индикативное планирование и другие меры воздействия. Они ориентированы на создание условий для деятельности экономических субъектов, стимулирование их деятельности в желательном для общества и государства направлении; обеспечение информационной среды для деятельности предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования; контроль применения налоговых льгот, простоту налоговой системы, экономической мотивации; контроль за ценообразованием и другими финансовыми инструментами (рис. 2).

Разграничение между прямыми и косвенными инструментами в определенной мере условно. Любой экономический регулятор содержит в себе элементы администрирования, и, наоборот, в каждом административном регуляторе есть или должен быть экономический смысл, так как он сказывается на экономическом поведении субъектов рынка. Налог — инст-

румент экономической, но чтобы его применить, нужно административное решение об установлении налоговой базы, ставки налога на определенном уровне и т.д. Контроль над ценами — действие административное, но оно подразумевает создание для производителей определенных параметров, режима деятельности, побуждает к принятию каких-то хозяйственных решений.

Литература

- 1.Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента: Учеб.пособие. М.: Русский импульс, 2005.
- 2.Багриновский К.А. Основные черты современного механизма научно-технологического развития//Менеджмент в России и за рубежом.- 2002.- № 5.
- 3.Креймер Н.А. Содержание экономического механизма восстановления и развития технического потенциала сельскохозяйственных предприятий.- М.: Эконом, 2016.
- 4.Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур//Менеджмент в России и за рубежом.- 2002.- № 1.
- 5.<http://www.forum.msk.ru/files/991214203030.html>
- 6.Управление социально-экономическим развитием

России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт.кол.: Д.С.Львов, А.Г.Поршнеv.- М.: Экономика, 2002.

7.Кликич Л.М. Особенности и закономерности эволюции сферы услуг.- М.: Корус, 2015.

Theoretical aspects of the economic mechanism of management

Mumladze R.G., Vasilyeva I.V., Aleshina T.N.

Russian state agrarian correspondence University

The article considers theoretical and practical issues of economic management mechanism. The

authors identify the institutional, economic and socio-psychological control mechanisms and instruments of state regulation, analyze the main problems of the practical application of the economic mechanism of management of development in various sectors of the economy.

Key words: economic mechanism, management, organisational, economic and socio-psychological mechanisms of control, tools of state regulation

References

- 1.Korotkov E. M. Concept of the Russian management: Textbook.allowance. Moscow: Russian pulse, 2005.
2. Bagrinovskii K. A the Basic features of modern scientific and technological development//

Management in Russia and abroad.- 2002.- No. 5.

3. Kramer N.. The content of the economic mechanism restoration and development of the technical capacity of agricultural enterprises.- M.: Economy, 2016.
- 4.Kolokolov V. A Innovative mechanisms of functioning of enterprise structures//Management in Russia and abroad.- 2002.- No. 1.
5. <http://www.forum.msk.ru/files/991214203030.html>
6. Management of socio-economic development of Russia: concept, purpose, mechanisms / Hands. ed.Col.: D. S. Lvov, A. G. Porshnev.- M.: Ekonomika, 2002.
7. Clinic L. M. Features and regularities of evolution of the service sector.- M.: KORUS, 2015.

Оценка инновационной деятельности в экономической системе

Зарянкина Оксана Михайловна
к.э.н. доцент, Смоленская ГСХА

В статье анализируются основные статистические показатели, используемые для оценки инновационной деятельности и уровня технологического развития отраслей. В используемой системе показателей отрасль сельского хозяйства и агропромышленный комплекс не представлены совсем, а ведь инновационное развитие необходимо и присуще и этим видам деятельности. Автором предложен перечень показателей для оценки уровня технологического развития в сельском хозяйстве. Расчеты показателей позволили сделать вывод, что в динамике инновационное развитие отечественной экономической системы есть, но темпы этого развития незначительны: инновационная активность организаций возросла за пять лет на 0,8 п.п. Тем не менее рост затрат на технологические инновации в 2,78 раз позволил увеличить объем инновационных товаров, работ и услуг в 3,75 раз.

Ключевые слова: инновационная деятельность, технологическое развитие, сельское хозяйство, статистические показатели.

Инновационное развитие - процесс закономерного инновационного изменения, перехода из одного инновационного состояния в другое, более совершенное; переход от старого инновационного состояния к новому, от простого к сложному. Инновационное развитие можно рассматривать на макроуровне – для национальной экономической системы, мезоуровне - для региона, микроуровне - для отдельно взятого хозяйствующего субъекта. Это взаимозависимое уровневое развитие экономической системы подчеркивается в работе [1]: «региональные инновационные системы могут развиваться параллельно с национальными инновационными системами».

Инновационная деятельность - это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования.

Оценка результатов инновационной деятельности проводится по группе показателей, в полном объеме в соответствии с Приказом Росстата от 24.09.2014 №580 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий» [2]:

а) удельный вес инновационной продукции (внедренной в течение 3 лет) в ее общем объеме;

б) влияние инноваций на результаты деятельности предприятия:

- сумма прибыли от реализации инновационной продукции и ее доля в общем объеме прибыли;

- объем продаж инновационной продукции и его доля в общем объеме продаж;

- доступ к новым рынкам сбыта;

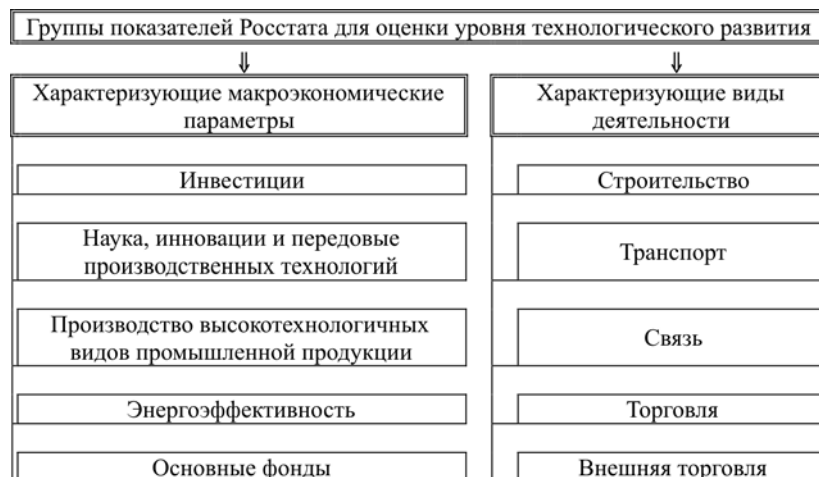


Рис. 1. Система показателей для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики

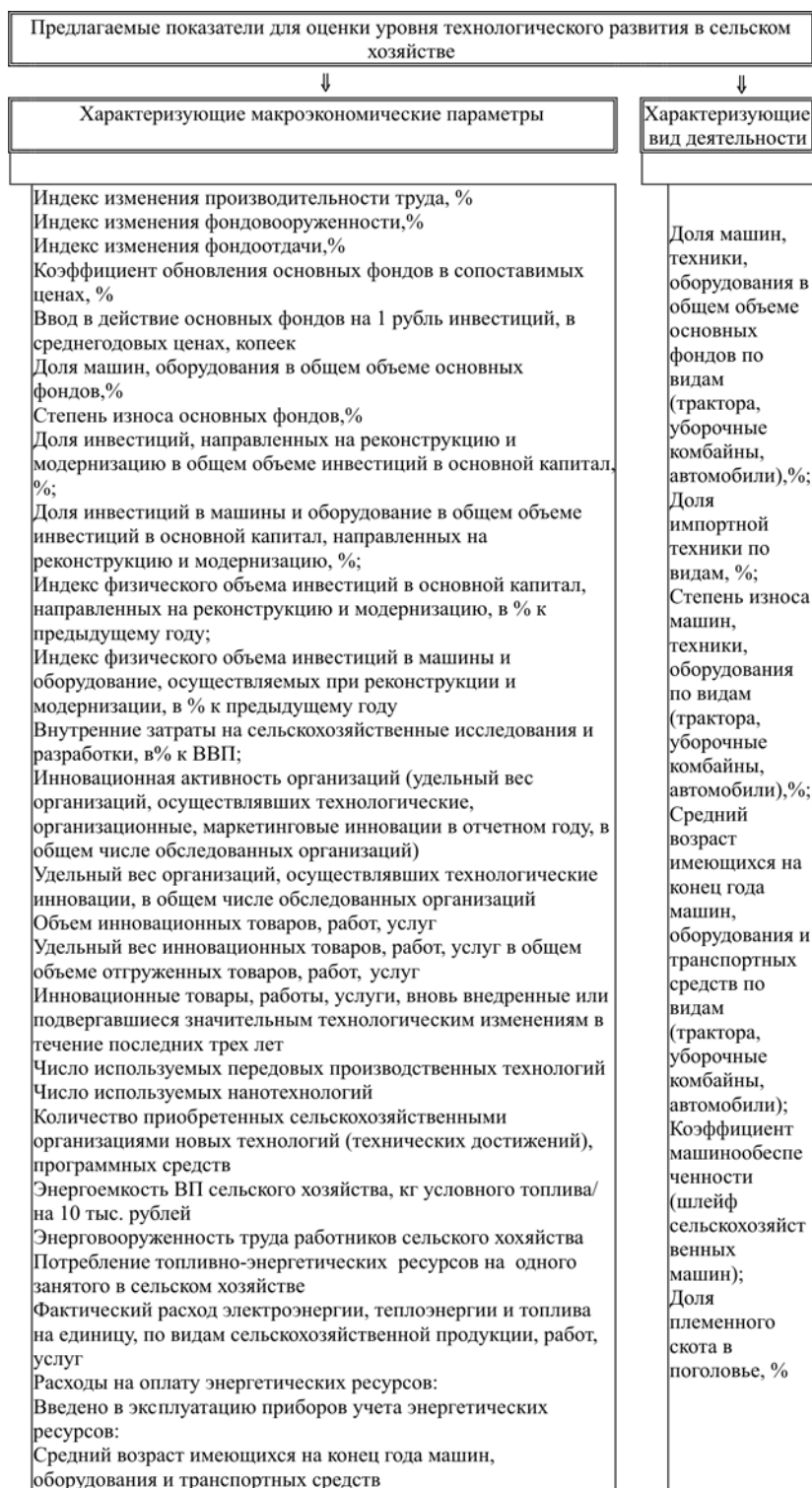


Рис. 2. Предлагаемые показатели оценки уровня технологического развития в сельском хозяйстве

- доли на традиционных рынках сбыта;
 в) влияние инноваций на использование производственных ресурсов (сокращение затрат на заработную плату, материалы, энергию и пр., повышение фондоотдачи и т.д.).

Также Федеральной службой статистики утверждена система показателей оценки технологического развития (рисунок 1).
 В представленной системе показателей отрасль сельского хозяйства или более широкое понятие, агропромышленный

комплекс, не представлены совсем, а ведь инновационное развитие необходимо и присуще и этим видам деятельности. Предложим перечень показателей для оценки уровня технологического развития в сельском хозяйстве (рисунок 2).

Специфическими для сельского хозяйства будут показатели, характеризующие состояние техники - оснащенность тракторами, автомобилями и сельскохозяйственными машинами; возраст используемой техники; износ техники; доля импортной техники; фондовооруженность и энерговооруженность труда, машинообеспеченность.

Выполним оценку инновационной деятельности по ряду показателей, частично представленных в таблице. Федеральная статистика предлагает схожие группы показателей для оценки инновационного развития экономической системы на уровне страны, региона, хозяйствующего субъекта.

Отметим, что в динамике инновационное развитие отечественной экономической системы есть, но темпы этого развития незначительны: инновационная активность организаций возросла за пять лет на 0,8 п.п. Тем не менее рост затрат на технологические инновации в 2,78 раз позволил увеличить объем инновационных товаров, работ и услуг в 3,75 раз.

Литература

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. - М.: ЦИСН.-2006.- 192 с.- С.48.
2. Приказ Росстата от 24.09.2014 №580 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169688/

3. Федеральная служба государственной статистики. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.gks.ru>

Assessment of innovative activity in economic system

Zaryankina O.M.

Smolensk GSHA

In article the main statistics used for assessment of innovative activity and level of technological development of branches are analyzed. In the used system of indicators the branch of agriculture and agro-industrial complex aren't presented absolutely, and innovative development is necessary and inherent also in these kinds of activity. The author has offered the list of indicators for assessment of level of technological development in agriculture. Calculations of indicators have allowed to draw a conclusion that in dynamics innovative development of domestic economic system is, but rates of this development are insignificant: innovative activity of the organizations has increased in five years on 0.8 items. Nevertheless growth of costs of technological innovations by 2.78 times has allowed to increase the volume of innovative goods, works and services by 3.75 times.

Keywords: innovative activity, technological development, agriculture, statistics.

References

1. Management of Oslo. Recommendations about collection and analysis of data on innovations.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности в экономической системе Российской Федерации

Данные Федеральной государственной службы статистики [3]

	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2013г. к 2009 г., п.п.
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), %	9,3	9,5	10,4	10,3	10,1	0,8
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	7,7	7,9	8,9	9,1	8,9	1,2
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	20711,9	25794,6	33407,0	35944,4	38334,5	185,0%
в том числе инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	934,5	1243,7	2106,7	2872,9	3507,8	375,3%
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	4,5	4,8	6,3	8,0	9,2	4,7
Затраты на технологические инновации, млрд. рублей:						
в фактически действовавших ценах	399,1	400,8	733,8	904,5	1112,4	278,7%
в постоянных ценах 2000г.	114,9	101,1	159,7	183,1	212,7	185,1%
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	1,9	1,6	2,2	2,5	2,9	1
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	3,2	3,2	3,3	3,0	2,9	-0,3
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	2,1	2,2	2,3	1,9	1,9	-0,2
Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	1,5	4,7	5,7	2,7	1,5	0

- М.: TsISN.-2006.-192 pages - Page 48.

2. The order of Rosstat of 24.09.2014 No. 580 «About approval of statistical tools for the organization of federal statistical observation of number, conditions and compensation of workers, activities

in education, sciences, innovations and information technologies» [An electronic resource]. - Access mode: URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169688/

3. Federal State Statistics Service. Central base of statistical data [An electronic resource].-Access mode: URL <http://www.gks.ru>

Анализ взаимосвязи эффективности банков и рынка недвижимости

Станкевич Иван Александрович, кандидат экономических наук, КБ «Новое Время» (ООО), astanok2501@gmail.com

В данной статье анализируется взаимосвязь рынка недвижимости и банковского сектора. Данная связь анализируется на примере банков второго эшелона. Внутри данной группы банков выделяется подгруппа наиболее сильно связанных с рынком недвижимости. Критерием отбора таких банков послужила доля кредитов на приобретение недвижимости в объеме выданных кредитов. Проводится сравнительный анализ результатов деятельности таких банков в периоды до, в течение и после кризиса 2008-2009 годов. В результате устанавливается наличие существенной связи двух секторов экономики и прямого влияния ситуации на рынке недвижимости на ключевые показатели эффективности (КПЭ) банков. В данной статье основным рассматриваемым КПЭ является рентабельность капитала (RoE), так как события на рынке недвижимости отражаются на составляющих данного коэффициента наиболее явным образом.

Ключевые слова: банки второго эшелона, недвижимость, ипотека, рентабельность капитала.

Введение

Банковский сектор и сектор недвижимости являются одними из ключевых секторов экономики Российской Федерации. В 2013 году на эти два сектора приходилось 17% всей валовой добавленной стоимости, (см. Рисунок 1). Более того, эти два сектора связаны между собой: строительство и покупка недвижимости часто финансируются за счет кредитования. В то же время ипотечные кредиты и кредиты на строительство занимают большую долю в портфелях российских банков. Строительство является крайне процикличной отраслью, так как рост спроса на коммерческую и жилую недвижимость напрямую связан с экономической ситуацией в стране: именно в моменты экономического подъема и бума организации и домохозяйства могут позволить себе покупку недвижимости, в том числе в кредит. Структура дохода, а также активов и пассивов банков также сильно привязана к стадии экономического цикла. Таким образом, имеют место и внутренняя связь двух секторов экономики, и общие внешние факторы развития секторов. Особенный интерес представляет внутренняя связь и то, как она может воздействовать на банки второго эшелона, так как у банков этой группы меньше возможностей диверсифицировать портфель своих клиентов.

В данной статье будет описано влияние рынка недвижимости на финансовый сектор и, в частности, на банки второго эшелона. Для этого будет рассмотрено:

1. Общая характеристика взаимосвязи банковского сектора и рынка недвижимости
2. Внешние факторы развития обоих рынков
3. Каналы влияния рынка недвижимости на банковский сектор
4. Сравнение эффективности банков 2-го эшелона, имеющих и не имеющих существенную связь с рынком недвижимости с 2000 по 2015 годы

Следует отметить, что фокус анализа будет на промежутке с 2008 по 2010 год: именно в этот период наблюдалась максимальная волатильность цен на недвижимость (Рисунок 7), что позволяет проследить влияние событий на рынке недвижимости на банковский сектор.

Характеристика взаимосвязи банковского сектора и рынка недвижимости

Финансовые институты и рынок недвижимости связаны достаточно тесно: банки предоставляют финансирование как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Это в первую очередь связано с характером потока денежных средств в недвижимости. Между моментом приобретения земельного участка и сдачей площадей постройки в эксплуатацию проходит, как правило, от 1 до 4 лет. Это означает, что между периодами несения капитальных затрат и получения выручки существует разрыв, который большинство фирм не в состоянии «закрыть» собственными средствами. В то же время домохозяйства и компании, приобретающие недвижимое имущество, не располагают необходимыми для покупки средства, так как сумма часто в несколько раз превышает годовой доход. Таким образом, благодаря заемному финансированию на рынке появляются новые объекты недвижимости, и на них предъявляется спрос.

Помимо рыночного кредитования, зависимость банков от рынка недвижимости обусловлена следующей деятельностью:

- Приобретение инвестиционной недвижимости
- Аффилированность с компаниями в секторе недвижимости
- Инвестиции в фонды

Одним из самых показательных примеров тесной связи банков и рынка недвижимости в действии является кризис 2008 года. Масштабному краху банковской системы США предшествовал цикл обратной связи между ростом цен на жилую недвижимость и снижением ставок по ипотекам. В общих чертах, это выглядело следующим образом:

1. Вследствие экономического подъема в США все больше людей могли позволить себе жилье, что вызывало одновременно рост цен на недвижимость и увеличение числа новых проектов по строительству жилья.

2. Для банков это означало, что при росте цен они ничего не потеряют (и, возможно, даже заработают) в случае дефолта кредитора по ипотеке и перехода залогового имущества на баланс банка. С этой установкой они смягчали условия выдачи ипотек в целях привлечь как можно больше заемщиков, пусть даже более низкого качества.

3. Поскольку ипотека становилась доступной слоям населения, которые ранее не могли себе её позволить, игроки на рынке недвижимости запускали все больше и больше проектов по строительству жилых домов. В то же время удешевление ипотеки позволяло представителям каждого сегмента приобретать более дорогое жилье, что вызвало дополнительный рост цен на рынке.

На третьем пункте круг замыкается: разогрев рынка недвижимости усиливает риск-аппетит банков, которые финансируют спрос на жилье. Что было дальше, многие помнят: секью-



Рис. 1.

ритизация ипотечных кредитов, дальнейшее понижение качества заемщика и рост числа дефолтов, увеличение доли неликвидного вторичного жилья в активах банков. 31 июля 2008 года IndyMac Bank подал заявление о банкротстве. С этого и начался крах финансовой системы США. Впоследствии крупнейшие банки США прекратили свое существование, были санированы или проданы с существенным дисконтом. Среди них были Lehmann Brothers, AIG, Merrill Lynch, Citigroup и прочие. Что объединяло эти крупнейшие банки и банковские холдинги? Помимо риск-аппетита, ключевым сходством была глубина связи с рынком недвижимости.

На примере данного кризиса можно выделить пять ключевых показателей связи банков с рынком недвижимости:

1. Доля ипотеки в общем объеме выданных потребительских кредитов
2. Средняя ставка по ипотеке в сравнении со среднерыночной
3. Доля изъятых объектов недвижимости в активах банка
4. Доля кредитов, выданных компаниям рынка недвижимости
5. Доля активов категории "инвестиционная недвижимость"

Доля ипотеки в общем объеме выданных потребительских кредитов – показатель, который будет использован в дальнейшем анализе российских банков. Он выбран для использования, поскольку обладает рядом

сравнительных преимуществ. Во-первых, значение показателя оказывает действительно сильное влияние на баланс и отчет о прибылях и убытках банка. Во-вторых, переменная сильнее всего связана с рынком недвижимости и показывает степень диверсификации источников получения доходов. Наконец, доступность соответствующей информации по данному показателю позволяет детально проанализировать деятельность набора банков, что и будет проделано в заключительной части исследования.

Кроме того, до детального анализа банков второго эшелона будут рассмотрены макроэкономические факторы, влияющие как на банковский сектор, так и на сектор недвижимости.

Внешние факторы развития банковского сектора и рынка недвижимости

Помимо внутренней взаимосвязи рассматриваемых секторов экономики, сильное влияние на них оказывает макроэкономическая ситуация в стране. Изменение в макроэкономической ситуации можно отследить по ключевой ставке, валютному курсу и прочим показателям, которые будут рассмотрены ниже. В этом разделе будут кратко рассмотрены основные макроэкономические факторы развития рынка недвижимости и банков.

Ни для кого не секрет, что в целом банковский сектор показывает наилучшие результаты во время роста и бума экономики страны, а в ходе кризиса



Рис. 2.



Рисунок 3. ВВП и инвестиции на рынке недвижимости. Источник: World Bank, Росстат

вся финансовая система проходит через серьезное испытание, после которого наименее устойчивые фирмы прекращают своё существование.

Темп прироста ВВП

Одним из главных факторов является рост ВВП. Он оказывает давление (или поддержку) на две общих характеристики финансовых институтов.

Первая – финансовый результат. Очевидно, что при разогреве экономики растут как транзакционные доходы, так и кредитные. Кредитные доходы растут, прежде всего, поскольку и население, и организации ожидают дальнейшего роста благосостояния и готовы увеличить потребление прямо сейчас, а расплачиваться – при поступлении будущих возросших доходов. Транзакционные доходы банков также растут, поскольку в целом увеличива-

ется деловая активность в стране. Растут обороты, которые проходят через РКО и РТС (расчетно-кассовое обслуживание и расчетно-текущие счета) и т.д. Корреляция цикла экономики страны и финансового результата банковского сектора наглядно показана на Рисунке 2. Наиболее показательны данные с 2006 по 2010 год. На графике видно, как при высоком уровне прироста ВВП финансовый результат банковского сектора с 2006 по 2007 года вырастает более чем на 20%. В то же время финансовый результат за два года снижается более чем вдвое вслед за падением темпа прироста ВВП. Как только прирост ВВП возвращается к положительным значениям, рост финансового результата возобновляется.

Вторая характеристика, на которую оказывает влияние эконо-

номический цикл, – финансовая стабильность банков. Если не учитывать кризисы, влияние экономического роста на устойчивость банков довольно сложно выявить эмпирически. В отчете «Macroeconomic Determinants of Banking Financial Performance and Resilience in Singapore»¹ авторы рассматривают, к примеру, связь динамики ВВП и просроченных долгов. Несмотря на то, что эмпирика не позволяет выявить четкую связь данных показателей, более верхнеуровневый обзор событий на финансовых рынках показывает наличие такой связи. К примеру, ранее была описана цепочка основных событий, повлекших за собой кризис 2008-2009 годов. Именно из-за экономического расцвета возросли риск-аппетиты банков, что повлекло за собой снижение качества кредитных портфелей и их существенный рост. Можно заключить, что часто банки не ожидают резкой смены стадии цикла, которая приводит, к примеру, к резкому снижению стоимости заложенного имущества. Такие ожидания приводят к ослаблению внутреннего риск-менеджмента и делают банковский сектор более шатким в период экономического подъема.

Аналогичным образом экономический бум влияет и на сектор недвижимости. Возрастающий спрос со стороны организаций и домохозяйств стимулирует рост цен на недвижимость, тем самым делая потенциально рентабельными всё большее количество проектов. Это стимулирует рост строительства. Поскольку постройка здания – часто многолетний процесс, в качестве индикатора развития рынка недвижимости используется объем инвестиций в основные средства. Этот показатель наиболее быстро реагирует на изменение конъюнктуры и ожиданий инвесторов (см. Рисунок 3).

Таким образом, оба сектора экономики показывают цикличность и зависимость от темпов прироста ВВП. Далее

будет рассмотрена их зависимость от контрциклической величины – ключевой ставки.

Ключевая ставка ЦБ РФ

Ключевую ставку устанавливает ЦБ РФ в рамках монетарной политики. Данная ставка, в числе прочего, предназначена для регулирования ликвидности банковского сектора, стимулирования или сдерживания выдачи кредитов частному сектору. Как правило, ставка повышается, когда необходимо сдержать темпы инфляции или стабилизировать динамику курса рубля к иностранной валюте. В зависимости от целей ЦБ, за счет изменения ключевой ставки возрастает или снижается стоимость ликвидности для банков, если они занимают её у Банка России. Это, в свою очередь, влияет на ставки по кредитам для бизнеса и населения: чем выше стоимость привлечения средств, тем выше стоимость размещения. Чем выше стоимость размещения, тем меньше денег оборачивается в экономике, и тем меньше они дешевеют.

Для банков это, в первую очередь, сдерживает рост кредитного портфеля. Если ставка повысилась, для получения такого же процентного дохода при том же уровне риска банк вынужден назначать более высокую ставку по кредиту. Это понижает спрос на кредитование и оказывает давление сверху на размер кредитного портфеля.

На рынок недвижимости изменение данного показателя оказывает влияние через банковские институты. В результате повышения ключевой ставки заемное финансирование становится дороже, что приводит к удорожанию финансирования проектов и изменению структуры финансирования. При большей ставке по заемному финансированию активнее будут привлекаться инвестиции со стороны, к примеру, дольщиков (в случае с жилой недвижимостью).

Курс доллара к рублю

Стоимость доллара в рублях оказывает двойное влияние на

банки. С одной стороны, банки располагают активами в валюте, стоимость которых растет при удешевлении рубля. В то же время растет и уровень риска, так как часто существенную долю в активах имеют кредитные обязательства контрагентов банков, чья платежеспособность снижается при повышении курса доллара. Более того, при росте курса падает норма сбережений населения (из-за уменьшения реального располагаемого дохода), что приводит к замедлению притока или даже к оттоку средств с депозитов.

Поскольку значительная часть оборудования, привлекаемого строительными компаниями, импортируется из-за рубежа, стоимость реализации проектов возрастает. Это приводит к уменьшению числа новых проектов. Более того, из-за уменьшения располагаемого дохода населения уменьшается спрос на недвижимость. В результате перед игроками на рынке встает выбор: пожертвовать прибылью проекта еще сильнее и понизить цену, либо рисковать столкнуться с профицитом недвижимости на рынке.

Инфляция

Инфляция часто ускоряется во время экономического подъема в стране. В этом случае, если она удерживается в определенном диапазоне значений, она не оказывает существенного влияния на рынки недвижимости и кредитования. Однако при прочих равных возросшая инфляция может отрицательно сказаться на стороне спроса в данных отраслях. Как и валютный курс, инфляция в первую очередь оказывает давление на платежеспособный спрос населения. Выражаясь в росте цен на конечные продукты, она моментально отражается на расходах домохозяйств, а их доходы растут с отставанием. В моменте это означает следующее:

1. Снижается норма сбережений. Из-за этого на депозиты в банках приходит меньше

денежных средств. Банки вынуждены повышать ставки по депозитам, что повышает стоимость привлекаемых средств.

2. Снижается реальная стоимость кредитного портфеля, особенно по краткосрочным кредитам, так как их размер зафиксирован в номинальном выражении.

3. Снижается спрос на недвижимость. Это происходит из-за уменьшения покупательной способности населения и привлекательности недвижимого имущества как инвестиционного продукта. Второе имеет место быть, когда цены на недвижимость растут более медленными темпами, чем инфляция. В этом случае рост издержек на содержание имущества дополняется его обесценением. В результате снижение спроса оказывает давление на цены на рынке, что ухудшает финансовые показатели игроков, так как им сложнее компенсировать возросшие издержки повышением цен.

Располагаемый доход

Как уже было сказано выше, влияние таких макроэкономических факторов как инфляция и валютный курс на рассматриваемые сектора экономики частично опосредовано изменением (реального) располагаемого дохода населения. При прочих равных данный показатель напрямую влияет на объем спроса на каждый товар с учетом его текущей цены: будь то квартира, земельный участок или кредит. При повышении располагаемого дохода растут как непосредственно потребление, так и сбережения. Очевидно, что это повышает спрос и обеспечивает ценам и ставкам кредитования положительную динамику.

При анализе взаимосвязи рынков кредитования и недвижимости важно разделять «внутренние» и «внешние» факторы развития рынков. Если первые рождаются в одном из секторов и оказывают влияние на другой, то последние влияют на оба сектора. В этом случае замеченная взаимосвязь



Рисунок 4. Структура кредитов физическим лицам. Источник: ЦБ РФ, Русипотека



Рисунок 5. Структура жилищных кредитов. Источник: ЦБ РФ



Рисунок 6. Структура задолженности по организациям. Источник: ЦБ РФ

может оказаться ложной, ведь это не более чем корреляция. В следующем разделе данной статьи будут рассмотрены факторы рынка недвижимости, которые оказывают влияние на банковский сектор.

Влияние рынка недвижимости на банковский сектор

Два рассматриваемых сектора тесно между собой связаны как со стороны спроса на рынке недвижимости, так и со стороны предложения. Как уже было описано ранее, зачастую структура потоков денежных средств строительных компаний вынуждает их прибегать к

заемному финансированию и другим способам привлечения инвестиций. Это связано с тем, что в первые периоды проекта компания несет расходы на приобретение участка земли, его подготовку и строительство объекта недвижимости. Основную часть доходов от продажи или сдачи в аренду объекта недвижимости компания начинает получать только на поздних этапах строительства.

В данном и следующем разделах влияние рынка недвижимости на банковский сектор будет рассматриваться через призму ипотечного кредитования. Степень подверженности банков шокам на рынке недвижимости зачастую определяется долей ипотечных кредитов в общем объеме кредитов, выданных физическим лицам. Данный подход подтверждается эмпирически, к примеру, в статье *Banking System, Real Estate Markets, and Nonperforming Loans*, опубликованной в журнале *International Real Estate Review*. Именно этот показатель используется в качестве меры зависимости банков от динамики рынка недвижимости. Если рассматривать российский рынок, вклад ипотеки в общий объем кредитования физических лиц стабильно высок и на конец 2015 года составил почти 40% (см. Рисунок 4). На графике отображена суммарная задолженность по всем жилищным кредитам, то есть, не только по заложенным. На Рисунок 5 показана структура жилищных кредитов: с 2008 года по 2015 доля ипотечных непрерывно растет. Это объясняется распространением «американской» двухуровневой системы ипотечного кредитования, которая стимулирует рост соответствующего сегмента рынка. Благодаря этому банки снижают свой CoR (Cost of Risk), так как под заложенный кредит требуется выделять меньше резервов. Однако не стоит судить по одному показателю. Более подробно этот момент будет разобран в следующем разделе статьи.

Следует отметить, что связь двух секторов также можно проследить со стороны предложения объектов недвижимости. Однако организации-заемщики более устойчивы с финансовой точки зрения, чем физические лица, к экономическим шокам. Следовательно, связь банков с юридическими лицами на рынке недвижимости не несет в себе аналогичных ипотечному кредитованию рисков, хотя и является устойчивой (см. Рисунок 6).

В следующем разделе статьи будет рассмотрена выборка банков второго эшелона. При помощи меры зависимости от рынка недвижимости, описанной в данной статье, будет проанализирована их деятельность в периоды шоков на рынке недвижимости.

Анализ эффективности банков 2-го эшелона в зависимости от степени зависимости от рынка недвижимости

Как уже было сказано выше, доля ипотечных кредитов в общем объеме задолженности физических лиц по банку служит эффективной мерой глубины связи банка с рынком недвижимости. В данном разделе данный показатель будет использован для формирования выборки банков для исследования и разбивки их на группы.

Рассматриваемый период – с 2007 год по 2010 года. Именно в этот промежуток можно было наблюдать пик стоимости жилья и прироста инвестиций строительных компаний в основные средства (Рисунок 3, Рисунок 7) в 2007-2008 годы. Рассматривая динамику цен ex post, легко даже на глаз определить, что рост цен был по большей части спекулятивным: сложно представить себе фундаментальные факторы, которые вызовут двукратный рост цен за полтора-два года. В рамках этого же промежутка произошел закономерный обвал цен на недвижимость более чем на треть. Это отразилось и на инвестициях в основные средства строительных компаний. Более того, индекс доходности



Рисунок 7. Индекс стоимости жилья в Москве. Источник: Индикаторы рынка недвижимости

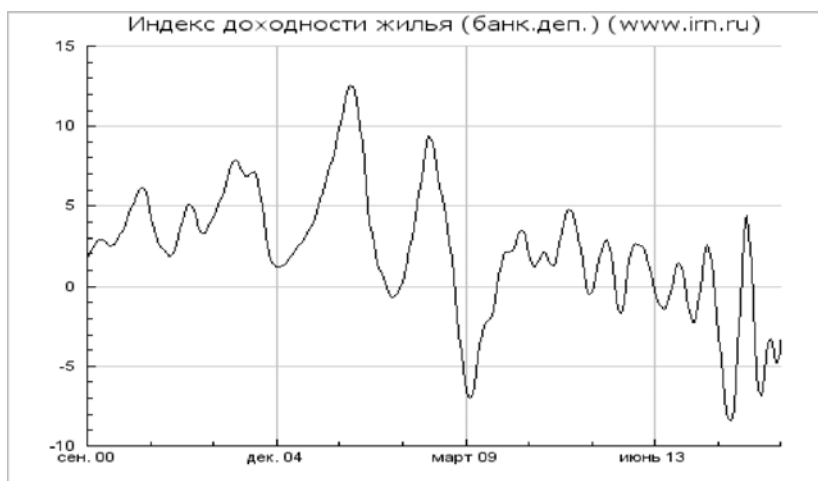


Рисунок 8. Отношение доходности владения жилой недвижимостью к средней рыночной ставке по депозиту в банке. Источник: Индикаторы рынка недвижимости

жилья (Рисунок 8) принял противоположное негативное значение в 2009 году.

Очевидно, что в 2008-2009 годы кризис переживали не только банковский сектор и рынок недвижимости. Для того, чтобы выделить эффекты, связанные именно с вовлеченностью банков в рынок недвижимости, и была проведена группировка банков по доле ипотеки в общем объеме кредитов, выданных физическим лицам.

Для проведения анализа была создана выборка банков, отвечающих ряду критериев:

1. Принадлежность ко второму эшелону на 2008 год (21-200 места рейтинга банков по активам)
2. Нахождение в топ-50 по объему выданных ипотек за 2008 год

3. Доля ипотечных кредитов в объеме выданных банком кредитов физическим лицам – не менее 25% (2008 год)

4. Доля банка на рынке ипотечного кредитования – более 0.5% (2008 год)

5. Наличие необходимых данных по банку

Данные критерии необходимы для того, чтобы в выборку попали банки с разной, но существенной степенью зависимости от рынка недвижимости. Важно отметить, что с учетом данных критериев выборка банков получилась достаточно репрезентативной: в неё попало три банка из диапазона 21-40 в рейтинге по активам, три банка из диапазона 41-60 и два банка из диапазона 101-200. Данные банки занимают отно-

Таблица 1
Состав выборки банков второго эшелона

Название банка	Место в рейтинге по активам	Доля на рынке ипотечного кредитования	Доля ипотек в объеме кредитов физ. лицам
Банк Сосьете Женераль Восток	21	2.22%	38.55%
Абсолют Банк	22	3.01%	39.48%
КИТ Финанс Инвестиционный Банк	30	2.68%	52.54%
Собинбанк	50	0.73%	52.62%
Московский Кредитный Банк	54	0.81%	58.47%
Запсибкомбанк	55	0.76%	24.56%
Городской Ипотечный Банк	130	1.52%	84.10%
Московское Ипотечное Агентство	174	0.40%	58.76%

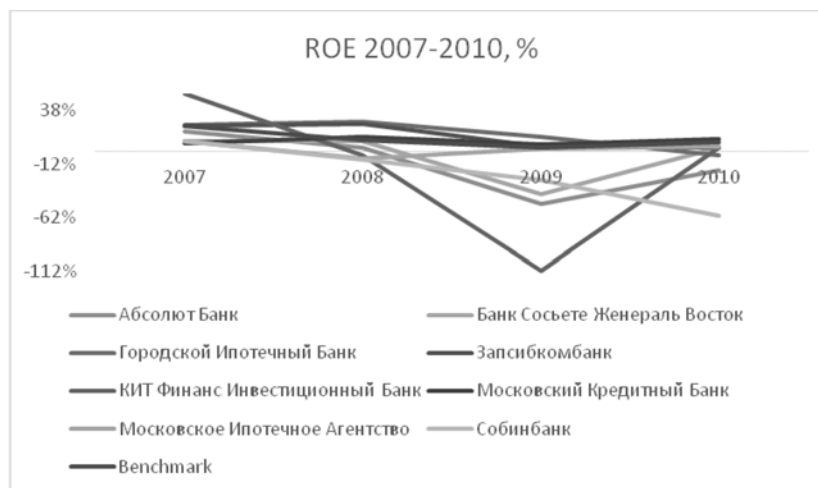


Рисунок 9. Динамика RoE. Источник: расчеты автора, ЦБ РФ

нительно небольшую долю на рынке ипотеки. Это объясняется тем, что на банки первого эшелона (1-20 места в рейтинге банков по активам) приходится 71% объема ипотечного кредитования в 2008 году². Список банков – ниже:

На данные банки приходится 69% объема ипотек, выданных банками, не входящими в первый эшелон. Учитывая, что только во второй эшелон входит 180 банков, эта доля для 8 банков действительно велика и говорит о концентрации даже в подгруппе относительно небольших банков.

Кроме того, из Таблицы 1 следует, что в выборке присутствуют как банки, имеющие большой процент ипотек в выданных ими кредитах в следствие перегрева рынка недвижимости, так и банки, которые

специализируются на ипотечном кредитовании безотносительно экономического цикла и состояния отрасли. Сравнение банков таких категорий также представляет интересным и позволяет сделать качественные выводы о результатах деятельности связанных с недвижимостью банков.

В ходе анализа ключевым показателем, характеризующим эффективность деятельности банков в выборке, выбран показатель рентабельности капитала RoE (Return on Equity). Он показывает, насколько результативно банк генерирует прибыль относительно размера вложенных в капитал средств. Этот показатель используется Центральным Банком Российской Федерации при анализе финансового результата банков и их рентабельности.

На Рисунке 9 отражена динамика RoE по банкам из выборки. Кроме того, там изображен бенчмарк (красным): это RoE по всем банкам второго эшелона. Поскольку RoE – частично лаговый показатель (база расчета размера капитала – среднее между значением текущего периода и предыдущего), наибольший интерес представляет значение за 2010 год. В этом периоде отражены как последствия, происходившие в момент кризиса и последующей рецессии 2009 года, так и первые попытки банков вернуть финансовую устойчивость. По графику видно, что только один банк превысил бенчмарк по показателю рентабельности капитала. Это Московский Кредитный Банк, занимающий 54-е место по активам по 2008 году. Он показывает самую стабильную динамику RoE за период с 2007 по 2010 годы даже с учетом крайне значительного экономического подъема в 2007-2008 годах. Это говорит об устойчивой и эффективной тактике банка на рынке кредитования.

Помимо МКБ, в отдельном комментарии нуждается динамика RoE банка КИТ Финанс ИБ. Такое поведение рентабельности капитала вызвано непропорционально большим объемом заключенных сделок РЕПО. Когда во второй половине 2008 года начался кризис, активы по сделкам РЕПО обесценились, и банк оказался не в состоянии расплатиться с контрагентами³. Потеря ликвидности банком отразилась на динамике показателя RoE.

Остальные семь банков не требуют отдельных комментариев. Возвращаясь к показателю RoE за 2010, следует отметить: за исключением МКБ, ниже уровня бенчмарка оказались именно те банки, которые делали особенно большой вклад (в сравнении с другими банками второго эшелона) в предложение ипотечного кредитования в 2008 году. Более того, эти банки имели одни из наиболее высоких показателей доли ипотеки в кредитования

физических лиц. Если средним значением по отрасли является 27% (исходя из информации на Рисунках 3 и 4), то минимальное значение по выборке – 39%. Среднее взвешенное – 45%. Таким образом, доля ипотеки в выборке в 1.7 раз выше, чем в среднем по индустрии. Это, вместе с обвалом цен на недвижимость, и является ключевой причиной отклонения показателя RoE по выборке от бенчмарка.

Для справки следует уточнить, что показатель рентабельности капитала рассчитывается как отношение прибыли после уплаты налогов к среднему объему капитала за два года. Для банков значительной составляющей прибыли является статья «Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, а также средствам, размещенным на корреспондентских счетах». По банкам в рассмотренной выборке за 2009-2010 года среднее значение по этой статье составило 107% размера прибыли за соответствующий период.

Заключение

В данной статье были рассмотрены как внешние факторы, определяющие развитие банковского сектора и рынка недвижимости, так и каналы взаимосвязи двух секторов экономики. По результатам анализа банков второго эшелона, имевших связи с рынком недвижимости, была установлена зависимость основных показателей деятельности банков от ситуации на рынке недвижимости. Была рассмотрена динамика коэффициента рентабельности капитала (RoE), через которую и можно проследить влияние

рынка недвижимости на рассмотренные банки. Ключевым показателем зависимости банков от рынка недвижимости является доля ипотеки в общем объеме кредитов, выданных физическим лицам за соответствующий период.

Литература

1. Статистические данные Центрального банка Российской Федерации <http://cbr.ru/statistics/>
2. Центральный банк Российской Федерации. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 году (а также аналогичные отчеты по 2010-2015 годам)
3. Федеральная служба государственной статистики (ГКС) <http://www.gks.ru/>
4. Аналитические материалы Всемирного банка (World Bank) <https://data.worldbank.org>
5. Публикации периодического издания «Ведомости»
6. Аналитические материалы Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации «Русипотека»
7. Аналитические материалы ГК «Индикаторы рынка недвижимости»
8. Monetary Authority of Singapore, 2004. MAS Staff Paper No. 4
9. Wen-Chieh Wu et al., 2003. Banking System, Real Estate Markets, and Nonperforming Loans – International Real Estate Review

Ссылки:

- 1 Monetary Authority of Singapore, 2004. MAS Staff Paper No. 4
- 2 Данные аналитического агентства «Русипотека»
- 3 <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2008/09/17/klient-podvel-kit-finans>

Banks' effectiveness and real estate market interrelationship analysis

Stankevich I.A.

Novoe Vremya Commercial Bank LLC
This paper describes interconnection of real estate and banking industries. Second echelon banks represent basic group for analysis of the channel of real estate market influence on banking sector. A sample of banks for detailed analysis consists of second echelon banks that are exposed to real estate industry the most are. The key criteria used for sampling is share of housing loans (including mortgages) in banks' total retail loans provided. The comparative analysis of sample banks versus general second echelon group suggests significant differences in their performance before, during and after the 2008-2009's crisis. A key factor that most evidently shows discrepancies in their performance is return on equity (RoE)

Key words: second echelon banks, real estate, mortgage, return on equity

References

1. Statistical data of the Central bank of the Russian Federation <http://cbr.ru/statistics/>
2. Central bank of the Russian Federation. The report on development of the banking sector and bank supervision in 2008 (and also similar reports by 2010-2015)
3. Federal State Statistics Service (GKS) <http://www.gks.ru/>
4. Analytical materials of the World Bank (World Bank) <https://data.worldbank.org>
5. Publications of the periodical Vedomosti
6. Analytical materials of Analytical Center on mortgage lending and securitization of Rusipotek
7. Analytical materials of Indikatory rynka nedvizhimosti Group
8. Monetary Authority of Singapore, 2004. MAS Staff Paper No. 4
9. Wen-Chieh Wu et al., 2003. Banking System, Real Estate Markets, and Nonperforming Loans – International Real Estate Review

Technology and Finance: The first techno-economic paradigm <i>Dinets D.A., Sokolnikov M.A.</i>	2	Key aspects of investments into development of a human capital. <i>Makarova A.N.</i>	118
Model of stable economic growth in the transition to a new techno-economic paradigm <i>Konotopov M.V., Novitsky N.A.</i>	6	Development of a methodical measurement base of efficiency of activities of state bodies city authorities of Moscow <i>Sapozhnikova E.E.</i>	122
Model «triple helix» as a mechanism of innovative development of agro-industrial clusters in the Russian Federation <i>Bondarenko N.E., Maksimova T.P.</i>	14	The mathematical description of the vibration of the pump shaft <i>Tatlyev R.D.</i>	127
Innovation as a basis for development of Russian companies in the unstable environment <i>Smirnov E.A.</i>	21	Cycling-process in dynamic models of elaboration of gas condensate deposit <i>Skiba A.K., Zlotov A.V.</i>	131
Features of the Russian market of corporate eurobonds <i>Bagrey I.Yu.</i>	25	Study questionnaire stages of the biography of the religious philosopher I. P. Chetverikova (historical and archival review) <i>Sizintsev P.V.</i>	135
Factors of intensity of innovative processes at the different levels of the economic system <i>Havin D.V., Gorbunov S.V., Kolosova T.V.</i>	30	Influence of corporate sustainable development on capitalization <i>Stepanov A.Yu.</i>	139
Analytical ensuring of internal control of efficiency of investing activities <i>Kolesov E.S.</i>	33	The effective model of Russian universities branding and brand-management on the basis of systematic approach <i>Fedorova A.V.</i>	144
Organizational and investment financing mechanism business initiatives <i>Petukhova Zh.G.</i>	41	About social and economic factors development of the rural territories of the Republic of Bashkortostan <i>Sagatgareev R.M.</i>	149
Influence of sanctions on a condition of the Russian food market <i>Matveeva N.V.</i>	48	The mode of inflation targeting for management of monetary policy <i>Usmanov I.S.</i>	156
Innovation, economic analysis of non-oil sector and foreign capital triangle <i>Qasimov A.F.</i>	51	Management of a credit portfolio of bank in conditions of the unstable national currency rate <i>Dadyko S.I., Mandron V.V.</i>	163
The issues of energy security of the countries <i>Polayeva G.B., Yambarysheva A.A., Mikhaylova A.D.</i>	55	Hedging corporate bond portfolio by building neutral to credit risk arbitrage model <i>Podluzhnyy S.S.</i>	170
The service sector in china's economy the beginning of the XXI century <i>Qi Weichao</i>	60	The influence of the level of aeroionization on mental performance of students <i>Popova T.V.</i>	175
Use issues of IT outsourcing and possible solutions in Russia <i>Lisitsyn M.O.</i>	68	Technological structures and the problem of disposal of waste: scientific and historical aspect. <i>Chelnokov V.V., Glushko A.N., Matusow A.V.</i>	179
Mass media in the system of political control <i>Sitnikov N.A.</i>	74	System approach in a research of process of creation and functioning of the spatial localized economic systems <i>Elkina L.G., Kosyanenko N.G.</i>	186
Evaluation of innovation activity and scientific potential of the region <i>Alexeev S.G.</i>	77	To the question of development of model of management of the industrial enterprise in the conditions of growth of the competitive environment. <i>Rzhevskiy R.A.</i>	192
Conceptual bases of alliance of authorities and business in the regional market <i>Levin Yu.A., Lebedev N.A.</i>	83	Innovative susceptibility of standard organizational structures. <i>Zotov V.M.</i>	197
Analysis of factors affecting the technological development of timber industry enterprises in the region <i>Belyakov G.P., Pokonov A.A.</i>	88	Theoretical aspects of the economic mechanism of management <i>Mumladze R.G., Vasilyeva I.V., Aleshina T.N.</i>	201
The analysis of the main conditions of ensuring development of new model of the state social policy in the Russian Federation <i>Michovich P.</i>	95	Assessment of innovative activity in economic system <i>Zaryankina O.M.</i>	206
Problems and prospects of the territories ahead of social and economic development in the Far east <i>Khalova G.O., Kopylova A.S., Savina A.A.</i>	101	Banks' effectiveness and real estate market interrelationship analysis <i>Stankevich I.A.</i>	209
«Dirty money»: risks of involvement of banks in doubtful schemes of washing <i>Kuzmenko E.B.</i>	108		