

АНАЛИЗ ФУНКЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абдулганиев Фарит Султанович

Канд.э.наук, доцент ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ функций экономического пространства как протяженности и способа существования объединенных в таксономические единицы элементов, реализация которых обеспечивает циклический характер пространственного развития и определяет содержание модели поступательной динамики на нано-, микро-, мезо-, макро- и мегауровнях.

Ключевые слова. Экономическое пространство, таксономическая единица.

ANALYSIS FUNCTIONS OF ECONOMIC SPACE IN MODERN CONDITIONS

Abdulganiyev Farit Sultanovich

Candidate of Economic Science, associate professor of Federal State Independent Educational institution of the Higher Professional Education of the «Kazan (Volga) federal university»

ANNOTATION

In the clause carried out analysis functions of economic space as extent and way of existence integrated in taxonomical units of elements which realization provides cyclic nature of spatial development and defines maintenance of model of forward dynamics on nano - micro, meso - macro - and megalevels.

Key words: Economic space, taxonomical unit.

Несмотря на то, что категория «единое экономическое пространство» широко используется в программных документах современного российского государства, а проблемы пространственной организации экономики на протяжении XIX-XX вв. изучались представителями отдельных экономических школ и течений, в настоящее время отсутствует целостный понятийный аппарат и аналитический инструментарий данного направления. Признание значимости пространственного фактора для понимания закономерностей развития на всех уровнях экономического анализа не повлекло за собой создания научной парадигмы, что препятствует формированию целостного представления о содержании экономических явлений и процессов в глобализирующемся мире, а также разработке действенной политики российского государства на мезо- и мегауровнях. Отказ от выравнивания показателей социально-экономического развития субъектов Федерации как целевого ориентира в пользу признания неоднородности поляризованного экономического пространства в качестве фактора поступательной макроэкономической динамики не привел к изменению качества и темпов роста [1, с.29]. При этом сложившийся высокий уровень пространственной дифференциации существенно ограничивает возможности выбора экономических агентов.

Сущность экономического пространства проявляется в выполняемых им функциях. Экономическое пространство как протяженность выполняет функцию формирования пространственной конформации, или совокупности взаимодействий между таксонами или объектами, входящими в их состав. Пространственная конформация характеризуется частотой, плотностью и интенсивностью взаимодействий, которые обладают предметностью (целевые ориентиры экзогенны по отношению к таксонам и составляющим их элементам и, одновременно, определяют

субъективные предпочтения агентов); целостностью и делимостью; наличием устойчивых связей (вертикальных или горизонтальных) и структуры, имеющей определенную пропускную способность; наличием внутренней организации; эмерджентностью. Взаимодействия в рамках пространственной конформации с необходимостью предполагают информационный обмен. Однако на доиндустриальном и индустриальном этапах развития человеческой цивилизации коммуникации в рамках пространственной конформации принимали преимущественно форму транспортного сообщения. В условиях постиндустриального хозяйственного уклада вследствие информационного насыщения и развития ИКТ происходит виртуализация взаимодействий и информационные взаимодействия приобретают форму самостоятельных коммуникаций. Пространственная конфигурация определяет пространственное расположение активов таксономических единиц, определяемое метрической системой координат. Если в индустриальном обществе ключевыми факторами, определяющими порядок аллокации активов и формирования центров деловой активности, выступали транспортные издержки, то в условиях постиндустриального общества, характеризующегося повышением роли человеческого капитала в обеспечении темпов и качества экономического роста, порядок аллокации преимущественно зависит от доступности фактора труда в целом и интеллектуально-креативных ресурсов в частности, что обуславливает становление зон роста вблизи существующих городских агломераций [3, с.70]. При этом конкурентными преимуществами урбанизированных территорий выступают качество пространственной конформации, наличие образовательных и научных организаций, включенных в модель «тройной спирали» (государство-университет-бизнес), состояние экосоциокультурной среды, наличие и качество социального капитала. Тем самым иницируются

эффект масштаба, эффект агломерации и внешние эффекты инноваций (Кремниевая долина (США), инновационный центр «Сколково» (Российская Федерация) и др.).

Пространство как способ существования объединенных в таксономические единицы протоэлементов выполняет функцию комплементации и (или) субституции факторов производства. Исследование динамики основных экономических и социальных индикаторов состояния российских регионов как таксономических единиц в рамках национального экономического пространства свидетельствует о наличии существенной дифференциации между ними. Пространственный фактор инициирует синергетический эффект взаимодействия ресурсов в рамках одной таксономической единицы, если он характеризуется признаком комплементарности по отношению к ним, компенсирует отсутствие или абсолютную ограниченность ресурсов, если характеризуется признаками субституции, снижает эффективность использования имеющихся ресурсов и не компенсирует (по определенным причинам объективного и субъективного характера) их отсутствие. Анализ данной функции экономического пространства позволяет предложить теоретико-методический подход к классификации территориальных образований (в том числе, российских регионов), которая основана на выделении Центра, Периферии и пространственной эксклюзии, или территорий, где пространственный фактор не выполняет вмененных ему функций или выполняет их неэффективно. Подобный подход отличается от традиционного, который сформировался в условиях господства индустриального хозяйственного уклада и был основан на учете доминирующей отрасли в структуре общественного производства, что позволяло выделить четыре группы регионов: финансово-экономические центры, экспортно-ориентированные, промышленные, аграрно-промышленные регионы, но не объясняло противоречивость динамики экономических и социальных индикаторов, что препятствовало разработке объективных прогнозов показателей социально-экономического развития в условиях множественности альтернатив.

Выполнение экономическим пространством функции инноватизации взаимодействий таксонов и их составляющих проявляется в том, что сложившаяся пространственная организация экономики обуславливает диффузию инноваций и способствует реализации положительного внешнего эффекта нововведений. Это принимало форму эффекта агломерации, чему способствовало в условиях индустриальной экономики создание особых экономических зон промышленно-производственного или технико-внедренческого типа. В условиях постиндустриального хозяйственного уклада реализация функции инноватизации предполагает формирование транспортных коридоров, транспортно-логистических узлов, инновационных

кластеров, городов-ядер на базе инфраструктуры (накопители), обуславливающих диффузию инноваций вдоль осей развития территории с использованием потенциала каркасных моделей [2, с.6-7]. В то же время пространство выполняет функцию рутинизации, что обусловлено устойчивостью таксономической структуры. Элементы пространства являются носителями традиций (ментальное наследие территории), что обеспечивает сохранение неэффективных институтов («институциональные ловушки») и создает предпосылки для реализации «эффекта колеи» (зависимости от предшествующей траектории развития).

Особенности пространственной организации экономики выступают в качестве объективной предпосылки формирования особого вида доходов, который определяется как рента размещения, или пространственная рента [4, с.971]. Она трактуется как форма реализации правомочий собственности на присвоение (права на доход) таксонами, взаимодействия с участием которых характеризуются более высоким уровнем плотности, интенсивности и частоты, что становится причиной пространственных конформаций и конфигураций, обладающих абсолютными и относительными конкурентными преимуществами и генерирующих инновации. Следуя классической традиции, целесообразно выделять пространственную ренту I рода, формирование и присвоение которой обусловлено положением таксона в метрической системе координат, и пространственную ренту II рода, формирование и присвоение которой обусловлено развитием ИКТ и повышением уровня плотности, частоты и интенсивности взаимодействий таксонов вследствие информатизации экономического пространства. Монопольная рента присваивается теми участниками взаимодействий, которые используют институциональные барьеры для доступа к участию в коммуникациях для нерезидентов данного пространственного образования.

Список литературы:

1. Корольюк Е. В. Вектор экономической политики современной России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2011. - № 2. - С. 27-32
2. Митрофанова И. В. К вопросу о природе и сущности экономического пространства // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 9. - С. 2-10.
3. Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002. - 168 с.
4. Пилясов А.Н. Арктическая экономика: сущность, тренды новейшего времени, национальные модели. //Российский Север: траектория и перспективы социального развития. - М.: КНОРУС. 2006. - 1302 с.

О «ДОРОЖНОЙ КАРТЕ» (ДК) РОССИИ К ЕЁ МЕСТУ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В 2020-2030 ГОДАХ

Корняков Василий Иванович

д.э.н., проф. Ярославский государственный университет

Алексеева Наталья Андреевна

канд.э.наук., ст.препод. Ярославский государственный университет

ON THE "ROAD MAP" (RM) RUSSIA TO HER PLACE IN THE WORLD ECONOMY IN 2020-2030*Korniyakov Vasily, Ph.D., Professor Yaroslavl state technical university (RF)**Alexeeva Natalia, chief lecturer, Yaroslavl state technical university (RF)***АННОТАЦИЯ**

Опираясь на растущую роль естественных богатств страны, продвигать государственные производства, недоступные для тотального контроля сверхкорпорациям и выводить национальную экономику к новому механизму общественного воспроизводства.

ABSTRACT

Leaning on the growing role of natural resources of the country, to advance the state productions inaccessible to total control to supercorporations and to remove national economy to the new mechanism of public reproduction.

Ключевые слова: суперкорпорация; «кольцо Маркса»; общественное воспроизводства; производительность труда; издержки; общественный технологический процесс производства (ОТПП); трудоёмкость.

Keywords: supercorporation; "Marx's ring"; public reproduction; labor productivity; expenses; public technological process of production (PTPP); labor input.

Кто сокрушил экономику России в 1990-е годы и с кем ей предстоит соперничать. Только в 2011 году была поставлена точка в исследованиях тысячами знаменитых и незначительных авторов XX века процессов концентрации и централизации производства и капитала во всемирном масштабе. Несколько лет учёные Цюрихского университета кропотливо изучали взаимосвязи 43 тыс. ТНК. Удалось выявить их центр из 187 гигантов, материально и финансово тесно связанных друг с другом как единая структура, экономически управляющая мировой экономикой [1]. Обмен активами сверхгигантов чаще всего означает объединение ресурсов научно-технического развития. Становится понятным, что развитые страны ныне обладают единой всемирной научно-технической структурой. Чтобы осознать, о чём идёт речь, следует принять во внимание, во-первых, беспрецедентные организаторские умения и опыт ТНК, а во-вторых, фантастические возможности современной информатики и то обстоятельство, что своё высшее развитие она получает именно в крупнейших ТНК. С учётом этого, становится понятным то, что не выступает на поверхности явлений и никоим образом не рекламируется (напротив, тщательно скрывается): во второй половине XX века научно-технические подразделения ТНК, занятые созданием новых технологий и продуктов, имеют между собой прочные разветвлённые экономические и технико-научные связи, работают по взаимно-согласованным направлениям и проблемам, обмениваются всяческой информацией, обладают всеми атрибутами взаимодействия, единства. Всемирной суперкорпорации соответствует всемирная же практически *единая-целостная «машина» научно-технического прогресса, главное завоевание мировой капиталистической системы конца XX-начала XXI веков.* У неё, понятно, всемирное производственно-техническое первенство. Уникальная экономическая и научно-техническая мощь единой «машины» новых техники-технологий позволяет всемирной суперкорпорации задавать, поддерживать во всемирном масштабе определённые общественно обязательные уровни таких решающих характеристик производства, как издержки с ценами, качество и наукоёмкость продукции, различные стандарты и т.д.

«Машина» научно-технического развития всемирной суперкорпорации «напряжена» весьма действенным всемирным экономическим механизмом обеспечения её эффективности. Производственные мощности суперкорпорации кратно перекрывают платежеспособный спрос. Выходом стал переход от рынка насыщения к рынку замещения, к ежегодной смене моделей выпускаемой продук-

ции. Научно-техническая «машина» планомерно совершенствует продукты, а многомиллионный микробизнес, вооружённый рядом маркетинговых и кредитно-финансовых схем, постоянно фокусирует интерес покупателей на сегодняшних моделях, их преимуществах. Суперкорпорация не может прервать этого движения, ибо останется без рынка. И вот в её «машине» уже рождается четвёртая промышленная революция, возникают одна за другой «умные» отрасли и технологии.

Когда в 1990-х годах перед суперкорпорацией были открыты экономические границы РФ, российская экономика не имела шансов. Были потеряны такие важнейшие отрасли с высокой добавленной стоимостью, как производство химических волокон, тракторостроение, гражданское судостроение, станкостроение, металлургическое машиностроение и другие. Функция снабжения промышленности России машинами перешла к суперкорпорации и Китаю, составив около половины российского импорта.

Но, с другой стороны, продолжали функционировать нефтегазовое и ряд других добывающих производств, уже в СССР работавших на суперкорпорацию, превращаясь в её сырьевой ресурс. Вроде бы, полная победа суперкорпорации: российский конкурент частью уничтожен, частью как бы присоединён. Однако для России это – не так. За этим видимым вариантом просматривается иной, пока ещё не очевидный, потенциально заключающий специфический путь страны в элиту мировой экономики. Он задан тем важнейшим обстоятельством, что при разгроме суперкорпорацией экономики России стране, в основном, удалось сберечь у себя ракетно-ядерный щит, почему колониального переформирования сырьевое сектора российской экономики, его заглывания суперкорпорацией не произошло. Здесь – отправной пункт и основа стратегии вырыва России в авангард мировой экономики в условиях «царства» всемирной «машины».

Взаимоотношения России с суперкорпорацией в современных исторических обстоятельствах – основа «дорожной карты» России. Объективным фактом для предстоящего развития становится то обстоятельство, что между сырьевым сектором экономики РФ и суперкорпорацией не установилось обычных для эпохи глобализации отношений господства-подчинения. До сего времени эти отношения функционируют как коммерческие. И неоспоримый факт таков, что они хозяйственно-экономически спасали страну. А сейчас постепенно формируется объективная тенденция закрепления и развития таких отношений между нефтегазосырьевым сектором российской экономики и всемирной суперкорпорацией, в которых всё

более обозначается иницилирующая (поисковая) роль суперкорпорации, её фундаментальная заинтересованность в российских природных богатствах.

Пока что и не менее чем на среднесрочную перспективу РФ не располагает возможностями опережающих технических-технологических разработок, сравнимых с теми, которыми обладает суперкорпорация. Отсюда вывод: бороться за высокое место в мировой экономике России придётся с опорой (по меньшей мере, в ближайшие предстоящие десятилетия) в основном на свой энерго-сырьевой комплекс. И это должно получить отражение в экономической стратегии страны вопреки нынешней позиции значительной части её общественности, воспринимающей этот курс как «нефтяное проклятие». Пока что иного «билета» для получения высокого странового «места» во всемирном разделении труда (в мировой экономике) у РФ не имеется. И проблема в том, чтобы самым разумным-практичным способом распорядиться этим «местом» – распорядиться так, чтобы с его помощью пробиться к высшему ярусу.

Глобальная научно-техническая «машина» суперкорпорации непрестанно создаёт-образует новые технику, технологии, требующие всей таблицы Менделеева. А на земном шаре нет другой России, которая бы столь уникально обеспечивала любые потребности в разнообразнейшей топливно-сырьевой базе. Перед страной открывается особый путь вхождения в элиту всемирной экономики через реальную монополию на естественные богатства. И страна фактически движется по этому пути.

Развёрнуты доразведка ранее открытых месторождений и серьёзный поиск новых. В ближайшие годы, согласно заявлению Д.А. Медведева, на это будет израсходовано не менее 320 миллиардов рублей [2]. Уже выявлены запасы нефти, угля, газа, железных руд, превышающие те, что известны сегодня, но также и уникальные месторождения полиметаллов и редкоземельных металлов, апатитов, урана, золота... В Якутии в ближайшие годы благодаря этому ВРП на душу населения составит 1 млн. руб. (по России ВВП на душу примерно в 70 раз меньше) [3]. С этими событиями не случайно совпало 30-тилетнее соглашение с КНР. Нельзя не впечатлиться проницательностью лидеров КНР, которые первыми серьёзно «застолбили» себе возможности и право прохода к российским богатствам.

Сегодняшние отношения между суперкорпорацией с её «машиной» и нефтегазосырьевым сектором экономики РФ безусловно взаимовыгодны. Эта выгода не сиюминутна, не ограничена сроками. Всё говорит за то, что с ходом времени она будет нарастать и становиться всё более значимым фактором всемирного хозяйства. Полагаем, в суперкорпорации уже рождается отношение к нефтегазосырьевому сектору РФ как к курице, несущей золотые яйца. Сама природа позаботилась о том, что оно не может не укрепляться. И следует предвидеть переход к реверсному (относительно годов разгрома экономики СССР) взаимозависимостям. Вместо былых снисходительных покупок суперкорпорацией российских товаров по продиктованным ею ценам наступит практика избирательного согласия-несогласия России позволить определённым западным покупателям приобретать российские ресурсы по российским же ценам.

Замысел нашей ДК мог бы быть в том, чтобы, *опираясь на растущую роль наших естественных богатств*

в равновесности мирового производства, продвигать государственные производства, недоступные захвату или разорению суперкорпорацией, и в это же время вывести национальную экономику к новому механизму общественного воспроизводства, обладающему динамизмом, по меньшей мере, вполне сравнимым с динамизмом «машины» суперкорпорации, «переиграть» её.

Развитие государственных производств как сокращение технологической отсталости. РФ уже использует некоторые объективные возможности развивать промышленность высочайшего уровня вне досягаемости суперкорпорации. Речь идёт о неоиндустриализации, но не о фронтальной, а как бы секторальной, по развёртыванию групп предприятий и отраслей, заведомо недоступных для разрушения извне. Это, прежде всего, развитие транспортной инфраструктуры нефтегазосырьевого комплекса страны, а особенно ВСМ – высокоскоростных железнодорожных перевозок.

До сих пор даже для граждан РФ поездки в северные и восточные районы сопряжены с немалыми трудностями. Из-за состояния транспорта есть риск потери страной её главного конкурентного преимущества. Между тем в последние десятилетия Европа, Китай, даже островная Япония всё более широко применяют высокоскоростные железнодорожные магистрали. Сегодня очевидно, что главным направлением сохранения конкурентного преимущества экономики РФ становится ускоренное создание в РФ сети железнодорожных ВСМ, ориентированных на «гашение» транспортной отдалённости российских Севера и Востока. Здесь предстоят затраты в трлн. рублей. Тут интрига не только в том, что при ВСМ регион географически де-факто как бы сливается с другими центрами. Она и в том, что инвестирование в ВСМ, как никакое другое, одновременно доставляет самый широкий круг социально-экономических эффектов: от создания сотен тысяч новых рабочих мест вне досягаемости суперкорпорации до крупнейшей экономии общественного труда и улучшения экологической обстановки. Однако, по-видимому, принятая в 2008 году стратегия развития транспорта была недостаточно согласована с курсом на использование главного конкурентного преимущества страны. В ней предусматривалось развёртывание ВСМ только в европейской части страны, недоучитывалась роль БАМа. Её расширение стало необходимостью уже при заключении 30-тилетнего соглашения с КНР. Сразу после его подписания летом 2014 года Президент безотлагательно решает развернуть работы по расширению возможностей БАМа, выделив для этого из Фонда национального благосостояния 150 млрд. рублей [4].

Важнейшим направлением секторальной неоиндустриализации становится развитие оборонно-промышленного комплекса ОПК. С 2000 г. государство, Президент, спасая уцелевшие структуры ОПК Советского Союза, провели серию организационных мер, завершившихся в 2011 году созданием консолидированной государственно-экономической «отрасли», работающей по долгосрочным контрактам в составе 50 интегрированных структур с единой государственной программой вооружений на 2007-2015 годы и программой по повышению качества продукции предприятий ОПК.

Секторальной неоиндустриализацией следует считать государственные расходы на модернизацию и дальнейшее развёртывание атомной энергетики, авиационное

двигателестроение, импортозамещение в ОПК, а возможно – и некоторые иные производства. Однако полностью пройти в авангард мирового хозяйства и закрепиться там РФ сможет лишь тогда, когда сумеет на равных бороться с экономической «машиной» суперкорпорации с серьёзными шансами победы. «...России придётся ответить на вызов. Стать изобретательнее, инновационнее, легче на подъём. Умной, а не чугунной силой... Нас нужно создавать своё экономическое чудо и включить финансовый форсаж» [5]. Далее представляем два наших предложения к созданию российского «экономического чуда».

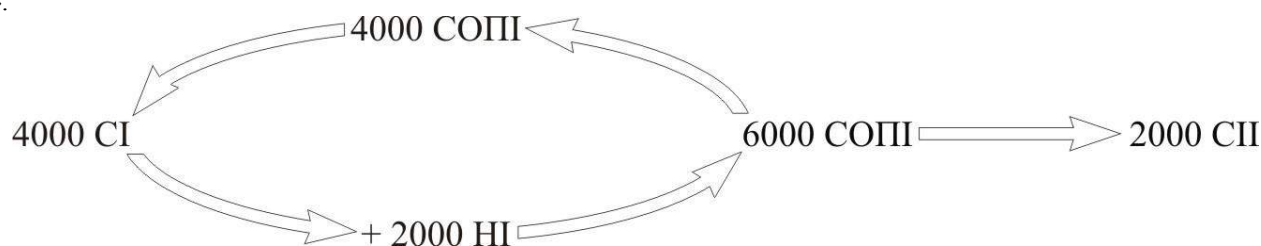


Рисунок 1. «Кольцо Маркса» согласно схеме простого воспроизводства

В этом «кольце Маркса» могут иметь место разнонаправленные изменения производительности труда: 1) снижение; 2) повышение. В первом случае вовлекается новый живой труд: например, 2000Н превращаются в 3000Н, а 6000СОП – в 7000. Во втором, напротив, часть труда выводится из производства, в нём вместо 2000Н остаётся, к примеру, 1000, а СОП становится, к примеру, не 6000, а только 5000. Материальные воспроизводственные пропорции – прежние, в СИ возвращаются, замыкая круг, всё те же $\frac{2}{3}$ СОП, а именно: в рассматриваемом году в первом случае 4667, во втором 3333. Кругообороты продолжают аналогичные изменения во втором, третьем и последующих годах. Согласно законам убывающей геометрической прогрессии, в первом случае «автоматически» в движение в итоге окажутся вовлечены добавочные 2000, а с учётом изменений в потоке, отходящем от I подразделения во II – все 3000. Во втором же случае те же 3000 окажутся высвобождены из текущего производства.

В нашей экономике первый эффект пробуждается при повышении цен на товары, совершающих круговые движения в «кольце Маркса». Каждое такое повышение цен автоматически получает примерно трёхкратное приращение и продолжается ряд лет. Для ДК имеет значение второй эффект: самоуменьшение затрат общественного воспроизводства при снижении издержек и цен как проявлении роста производительности труда. То есть природа мощно усиливает всякое уменьшению затрат и цен как выражение роста производительности труда. Каждая единица таких уменьшений влечёт кратные, не требующие от людей никаких усилий, дальнейшие самоуменьшения с соответственными высвобождениями субстанции затрат – труда – из производства. Сейчас же этот щедрый дар природы нашими индивидуальными и общественным воспроизводством уничтожается.

Механизм уничтожения приветственно прописан во всех рыночных теориях. Но нигде не даётся его теоретического разбора. Фиксируется лишь снижение (при росте производительности труда) денежных издержек единицы продукции. Иногда указывается, что оно произошло

Вернуться к использованию вихревых эффектов общественного воспроизводства, экономики снижающихся цен. Ныне практически забыто, что «производство средств производства для средств производства» есть кругооборот, спираль и естественно-обязательно генерирует положительные и отрицательные обратные связи. Вспомним простейшую иллюстрацию – схемы простого воспроизводства (совокупного общественного продукта СОП) К.Маркса: $4000CI + 2000HI = 6000СОП$ (здесь марксовы $1000VI + 1000MI$ обозначены через 2000HI). Очевидно вращение:

вследствие экономии живого труда, ибо рост производительности, повышая выработку, снижает трудоёмкость единицы продукции. Но совсем не говорится, что снижение трудоёмкости – событие, не принадлежащее одному только данному процессу труда, ибо и он не принадлежит лишь самому себе.

Ещё в XIX веке сложился единый общественный технологический процесс производства ОТПП, связавший в целостность все процессы труда капиталистической экономики, причём примерно с середины XX века – через длинные технологические цепочки заводов-переделов с завершающим их производством созданием тех или иных конечных продуктов. И поэтому снижение трудоёмкости любого изделия в производственной «точке», которая его выпустила, через некоторое время оказывается снижением его трудоёмкости в десятках и сотнях его применений (по крайней мере с того момента, когда общее движение ОТПП достигает этих пунктов). И так по каждому повышению производительности труда во всей экономической системе. Бесспорно: «старая» трудоёмкость (до повышения производительности) *совершенно реально непрерывно* (поскольку идёт рост производительности труда) *полностью покидает общественное производство*. Это абсолютно неоспоримо и является неотъемлемой решающей стороной повышения производительности общественного труда.

Однако этот фундаментального значения экономический процесс никак не отражается хозяйственными отношениями, которые складываются лишь тогда, когда обретают товарно-денежную форму. Узаконенные нормы рынка ориентируют предпринимателей, у которых имело место повышение производительности труда, при уменьшении издержек (вследствие роста производительности труда) оставлять отпускную цену прежней (и даже повышать её). А как же уже образовавшаяся материально-трудовая экономия от уменьшения издержек, уже вошедшая вместе с товаром «А» в хозяйство?

Войдя в хозяйство, материально-трудовая экономия движется в нём вместе с товаром «А», замещая все те

товары, в которых фигурировали прежние, не уменьшенные издержки. Но так происходит при росте производительности труда со всеми товарами. Во всём хозяйстве непрерывно происходит замена изделий более высокой трудоёмкости теми, что были произведены при повышении производительности и снижении трудоёмкости. И непрерывно воспроизводится, рождается вполне материально существующий материальный ресурс выводимых из хозяйства трудовых затрат (как выражение роста производительности труда). Ещё раз подчеркнём: на основополагающем первичном трудовом (но ещё не ценовом-денежном) уровне данная абсолютно материальная трудовая экономия вполне откристаллизовалась определённой величиной труда в составе всего труда, образующего данные многочисленные цепочки товаров. В них, в этих цепочках, *действительно* труда *действительно* (воистину, фактически) стало меньше. Образован трудовой ресурс. Что же с ним?

При товарно-денежных отношениях «трудовые» изменения общественно используются людьми лишь тогда, когда этим изменениям придаются денежные выражения. И беда в том, что в РФ (не только в РФ) уже созданное богатство – реально-материально высвобожденный труд как ресурс – экономически не «приходится», не обретает денежного выражения.

Точнее, «приходится» исходное выражение – денежные издержки. Их стало меньше. Именно это уменьшение материально фиксируется по всем предприятиям. И в этом начальном выражении денежная форма ресурса уже на уровне фирмы, до перехода в ОТПП, выдёргивается предпринимателями из экономики (под одобрительные овации экономистов) в форме сверхприбыли – разности между не уменьшаемой ценой и снизившимися издержками. И денежное выражение трудового ресурса уничтожено. Покупателям поставляются изделия, в которых как факт реально сэкономлен труд, но оставлена прежняя цена. То есть трудовой ресурс для реально функционирующих хозяйственных отношений перестал существовать. Предприниматели жадно проглотили первые всходы того посева, который отягощён обильным урожаем. Но теперь он хозяйственно истреблён.

Современная экономика уничтожает сама себя, причём как? Истребляя уже созданные для себя собственными же усилиями трудовые ресурсы, общее выражение всех иных, категорически необходимых для собственного развития. Высвобожденный общественный труд не допускается к запечатлению в деньгах, к хозяйствованию. Отпускная цена не снижается соответственно уменьшению затрат, рост производительности зачёркивается, все отношения в производстве консервируются, как если бы повышения производительности вообще не имело места, не происходило. Тем самым в корне усекается природный механизм кратного увеличения эффективности повышения производительности труда. Вместо этого в карман предпринимателей проливается жалкий (сравнительно с уничтоженной экономией общественного труда) мизер – сверхприбыль: процесс, открывающий уничтожение этой экономии.

Совершенно очевидно, что в ДК должны быть комплексно возвращены позитивные вихревые эффекты отрицательных обратных связей общественного воспроизводства, полная ассимиляция общественным воспроизводством роста производительности труда, экономика снижающихся цен ЭСЦ. Это, по меньшей мере, принципиально выравнивает действенность механизмов повышения эффективности производства суперкорпорации и промышленности РФ. Чтобы обеспечить преимущество России, предлагаем следующую группу мероприятий.

Об экономической собственности работников на свою производительность труда. Экономическая собственность здесь понимается не в смысле имущественных отношений присвоения, а как связанная с ними *фактическая степень хозяйскости экономического поведения* соответствующих субъектов. Данная трактовка [6] снимает обычный разрыв между заявляемой и фактической поведенческой собственностью. При одной и той же провозглашаемой-заявляемой (статусной) собственности реальное собственническое поведение фактически может быть каким угодно. Но именно и только оно, реальное собственническое поведение, привносит в экономическую систему ту её составляющую, которую теория видит-изучает как собственность. С суперкорпорацией в состоянии соперничать хозяйство, в которой собственность выражается в самой высокой самоотверженной-подвижнической направленности субъектов на неограниченный хозяйственный успех.

В частнособственнической экономике РФ производительность труда сейчас ни одной социальной группе не нужна. А положение страны острее требует хозяйского отношения к ней и её повышению, то есть экономической собственности на неё. Сама жизнь диктует, чтобы производительность труда была объектом экономической собственности именно тех, кто творит её и её повышает. *Субъект этого процесса просто обязан быть также и субъектом экономической собственности на неё.*

Предлагаемый переход прямо предполагается развитием общественного воспроизводства. Выделим три его тенденции. Во-первых, в общественном воспроизводстве ресурсы премирования повышения производительности труда в растущей мере комплектуются из дополнительной продукции, создаваемой самим этим повышением. Больше их неоткуда взять. На авансцену просится передача всего процесса работникам.

Во-вторых, в итоге коренных изменений в процессах труда, главными органами которых становятся глубины психики, мышление, мозг, менеджмент уже не в состоянии контролировать их традиционными методами. Он вынужден убеждать работников, что те трудятся на себя, и подкреплять это различными социальными ухищрениями. И, тем не менее, по оценкам, до 30% рабочего времени ныне «съедается» так называемым «оппортунистическим поведением» работников, не желающих подчиняться требуемому от них нормам труда. Здесь попросту не просматривается иного принципиального решения, кроме как вручить производительности и этику труда в руки самих работников в качестве их индивидуальной (групповой) экономической собственности. Оппортунистическое

трудовое поведение становится бессмысленным, ибо оказывается направленным против себя самого.

В-третьих, с переходом к ЭСЦ принципиально определяются долгосрочные направляющие экономического обустройства собственнического дохода, зарабатываемого трудящимся как собственником повышения производительности труда. Полагаем, с переходом к общественному воспроизводству снижающихся цен ЭСЦ индивидуальная (групповая) экономическая собственность работников на рост своей же производительности труда становится (при всех теоретических, методических и организационных трудностях её реализации) объективной неизбежностью. Общая схема этих отношений детерминирована отнюдь не гаданиями теоретиков, а материальным обликом собственнического дохода работников. Она полностью соответствует общей объективной направленности исторического процесса, выявленной поиском-трудами поколений замечательных учёных, в первых рядах которых – К.Маркс и В.И. Вернадский.

Рост производительности в ЭСЦ обнаружится *двойно*. Во-первых, как увеличение выработки и поэтому продуктов II подразделения. Однако дарового приращения фонда потребления природа не допускает. Она явно против культа потребления. Чтобы издержки через затраты живого труда упали на $\frac{1}{4}$ (на 25% – с 4000 до 3000), выработка (и с ней прирост фонда потребления) увеличивается на 33%. Можно доплачивать за каждый процент роста выработки, но ограничено. Самое важное – во-вторых. Это, мы видели, – мощная поддержка природы, добавочная даровая экономия живого труда, мощное ресурсообразование для расширения производства, социальной сферы. Возникает совершенно новая объективная экономическая связь: в собственность работника поступает заработанная им экономия рабочего времени. Работник, повышая производительность своего труда, зарабатывает себе в свою индивидуальную собственность сокращение своего рабочего дня. Причём объективная растянута поступлений экономий общественного труда предполагает как раз экономическую форму собственнического дохода.

Повышая производительность труда, работник знает, что каждое наличное её продвижение обязательно доставит ему неотнимаемую неисчезающую собственническую последовательность вознаграждений. Его собственность на свою производительность гарантирует ему надёжность получения и сохранения того и другого.

Представляется, что такой двоякий именно собственнический стимул идеально подходит к психике развивающегося современного человека. Главным интересом развивающейся, тем более – творческой личности является обретение свободного времени, и естественное развитие производства предоставляет ей надёжный путь реализации этого интереса – через соревновательное повышение производительности своего труда. Основное условие высшего развития человеческой индивидуальности, по Марксу, – именно свободное время. В ЭСЦ (и только в ней) ощутимо-видимо для каждой личности выступает общая логика восхождения человечества к неограниченному саморазвитию через повышение производительности.

Очевидно мотивационное превосходство системы экономической собственности трудящихся на свою производительность даже в сравнении со стимулирующими потенциями суперкорпорации. Думается, нарастающая социальная сосредоточенность на повышении производительности может стать фактором будущего социального развития человеческого общества.

Индивидуальная собственность на свою производительность толкает работников к сотрудничеству со специалистами, помогающими приращивать эту производительность. ЭСЦ с хорошо «работающей» экономической собственностью трудящихся на свою производительность – это хозяйское отношение работника не только к «своей» производительности, но непременно к труду и производительности других участников тех же технологических цепочек, а в конечном итоге – каждого субъекта общественного производства. Все видят: попортил «чужую» производительность – лишился своей, ибо все в одних и тех же процессах производства. То есть как бы естественно, без специальной регламентации из хозяйскости экономического поведения индивидуальных работников будет прорасти центральное экономическое отношение будущего общественного устройства: каноническая общенародная собственность. Вопреки мнению некоторых социалистических теорий, она не может возникнуть из строя частной собственности сразу как Афродита из морской пены.

Ей к своему естественному самоутверждению в своём верховенстве предстоит вызывать медленно-постепенно. И здесь социуму предстоит немалый и непростой путь.

Список литературы:

1. 10 корпораций, которые правят миром. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://oko-planet.ru/politik/politiklist/114646>
2. Кузьмин В. Вложения в недра // Российская газета. – Федеральный выпуск. - № 6426 (154) от 11 июля 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://m.rg.ru/2014/07/11/nedra.html>
3. Боровиков Ф. Восточный прорыв // Российская газета. – Федеральный выпуск. - № 6416 (144) от 1 июля 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2014/07/01/proriv.html>
4. На расширение Бама выделяют 150 млн. руб. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: aprpress.com/economics/6043-na-rasshirenie-bama-vydelyat-150-mlrd-rublej
5. Миркин Я. Санкция конечная. Выходим // Российская газета. – Федеральный выпуск. - № 6442 от 31 июля 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2014/07/31/mirkin.html>
6. Корняков В.И. Сомкнувшаяся потоковая экономика: Рассуждения об обгоняющей самоускоряющейся экономике 21 века. // Философско-экономическое учёное собрание Центра общественных наук МГУ. М.-Ярославль. 2003 С.163-225.

СПЕЦИФИКА ЭЛЕМЕНТОВ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

Ароян Наталья Месроповна

*аспирант, ассистент кафедры «Общего и стратегического менеджмента»
Ростовского Государственного Экономического Университета (РИНХ)*

THE SPECIFICITY OF THE INTRA-MARKETING ELEMENTS IN DIFFERENT TYPES OF SYSTEMS SALES MANAGEMENT

Aroyan Natalia, graduate student assistant of the Department "General and Strategic Management", Rostov State Economic University (RINH)

АННОТАЦИЯ

Целью настоящих исследований является изучение отношения торгового персонала к различным реализациям функций систем управления продажами (СУП) в пределах вошедших в разработанную нами классификацию типов СУП.

В основу изучения состояния элементов системы внутриорганизационного маркетинга был использован метод проведения экспертного опроса, в котором (в качестве экспертов) приняли участие директора и руководители отделов оптовых продаж компаний-производителей и торговых компаний, работающих на российском фармацевтическом рынке.

Было проведено изучение экспертных оценок восприятия торговым персоналом привлекательности реализаций каждой из 8 функций СУП, входящей в каждый тип (СУП). Параллельно оценивался уровень привлекательности каждого типа СУП в целом для торговых представителей (ТП).

Эксперты выделили следующие наиболее важные элементы:

- 1. Наличие у ТП не менее чем 2-летнего опыта работы в условиях «технологичной» СУП.*
- 2. Оценка ТП уровня важности каждой функции (СУП) с точки зрения влияния на его повседневную деятельность.*
- 3. Специфика конкретной реализации функции СУП, в которой работает ТП.*

ABSTRACT

The purpose of this research is to study the relationship of sales personnel to various implementations of functions of sales management systems (SMS) developed by us are included in the classification of types of soup.

The basis of the study of the state of system elements-house marketing method was used of the expert survey, in which (as experts) attended by directors and heads of departments of wholesale manufacturers and trading companies operating in the Russian pharmaceutical market.

A study was made of expert assessments of perception sales staff attractiveness implementations of each of the 8 function (SMS), a member of each type (SMS). Parallel evaluated the level of attractiveness of each type of soup in general for sales representatives (SP).

Experts have identified the following most important elements:

- 1. The presence of the (SP) at least 2 years experience in a "technological" soup.*
- 2. Evaluation of the (SP) level of importance of each function (SMS) from the point of view of its impact on daily activities.*
- 3. The specificity of a particular realization of the function of (SMS), which employs the (SP).*

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: внутриорганизационный маркетинг; типы системы управления продажами; торговые представители; привлекательность типов систем управления продажами; привлекательность реализаций функций.

KEYWORDS: inter-organizational marketing; types of systems sales management; sales representatives; the attractiveness of the types of systems sales management; attractiveness function implementations.

Поиск путей повышения эффективности коммерческой деятельности является одним из основных аспектов деятельности менеджмента современных компаний, при этом по мере возрастания уровня предсказуемости ситуации на рынке обостряется потребность в использовании подходов, отличающихся существенной новизной от специфики реализуемых на рынке «стандартных» подходов [1]. Стратегии повышения экономической эффективности деятельности компаний должны учитывать такие факторы, как особенности поведения целевых групп потребителей и принятия ими решения о покупке, структура брендов компании-поставщика и используемые торговым персоналом технологии продажи [2]. Существенную роль в достижении успеха на рынке может сыграть эффективное планирование продаж [3], а также разделение торгового персонала на группы в зависимости от реализуемых ими

ролей в пределах существующей в компании системы управления продажами [4].

Полученные нами ранее результаты [5] указывают на различный уровень экономической эффективности «нетехнологичных» и «технологичных» типов систем управления продажами (СУП) в пределах разработанной нами классификации [6]. Решение вполне закономерно возникающего вопроса о путях трансформации менее эффективных типов СУП в более эффективные может быть осложнено, как минимум, двумя основными факторами:

- неясностью последовательности трансформации функций СУП;
- сопротивлением торгового персонала, работающего в пределах используемой в компании СУП.

Целью настоящих исследований является изучение отношения торгового персонала к различным реализа-

циям функций СУП в пределах вошедших в разработанную нами классификацию типов СУП. При этом степень приверженности торгового персонала к тем или иным реализациям функций и типам СУП оценивается как результат влияния стихийно сложившейся, либо целенаправленно формируемой системы внутриорганизационного маркетинга.

Методы исследования

В основу изучения состояния элементов системы внутриорганизационного маркетинга был положен подход, предложенный Новаторовым Э.В. [7]. Был использован метод проведения экспертного опроса, в котором (в качестве экспертов) приняли участие директора и руководители отделов оптовых продаж компаний-производителей и торговых компаний, работающих на российском фармацевтическом рынке. Было опрошено 12 экспертов, в состав группы вошло 5 мужчин и 7 женщин в возрасте от 33 до 42 лет, стаж их работы в отрасли составил 8-17 лет. Группа экспертов была сформирована на основе сети контактов исследователя.

Было проведено изучение экспертных оценок восприятия торговым персоналом привлекательности реализаций каждой из 8 функций СУП [8], входящей в каждый тип (СУП). Параллельно оценивался уровень привлекательности каждого типа СУП в целом для торговых представителей (ТП).

Вначале, в соответствии с упомянутым выше подходом, первоначально оценивалась интенсивность влияния каждой функции (СУП) на формирование уровня привлекательности СУП для ТП. Изучалась роль функции «в целом», вне зависимости от конкретной ее реализации, используемой в пределах конкретного типа СУП. При проведении оценки эксперты использовали 3-балльную шкалу, отражающую уровень значимости каждой из функций СУП с точки зрения формирования привлекательности СУП для торгового персонала (1 балл – «низкий» уровень важности функции, 2 балла – «средний», 3 балла – «высокий»).

При проведении оценки привлекательности конкретных реализаций функций (формирующих каждый тип

СУП) использовалась 5-балльная шкала, при этом самый низкий уровень привлекательности (реализации функции СУП) оценивался в 1 балл, самый высокий – в 5 баллов. Результаты обрабатывались при помощи функций MS Excel.

Результаты

В процессе проведения экспертного опроса были идентифицированы основные элементы, оказывающие влияние на уровень привлекательности конкретной СУП для торгового персонала.

Эксперты выделили следующие наиболее важные элементы:

1. Наличие у ТП не менее чем 2-летнего опыта работы в условиях «технологичной» СУП.
2. Оценка ТП уровня важности каждой функции (СУП) с точки зрения влияния на его повседневную деятельность.
3. Специфика конкретной реализации функции СУП, в которой работает ТП.

Полученные результаты, характеризующие восприятие ТП важности каждой изученной функции СУП, представлены в таблице 1.

Таким образом, имеющие опыт работы в «технологичной» СУП ТП воспринимают важность практически всех функций СУП (с точки зрения формирования приверженности торгового персонала компании-работодателю), как «высокую». Средний уровень важности функции «Выработка профессиональных навыков у торгового персонала», скорее всего, является следствием их убежденности в своей высокой квалификации, которая была сформирована за время предшествующей работы (в том числе, в условиях «технологичной» СУП).

Не имеющие опыта работы в «технологичной» СУП ТП воспринимают в качестве «важных» функции 2-5, которые имеют отношение к формулированию индивидуальных плановых заданий, распределению рынков и продуктов между ТП, категоризации клиентов, а также к функционированию системы контроля.

Таблица 1

Важности функций СУП с точки зрения ТП

Функция СУП	Оценка важности функции	
	ТП, имеющие опыт работы в «технологичной» СУП	ТП, не имеющие опыта работы в «технологичной» СУП
Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом	высокий	средний
Формулирование планового задания (цели) для торгового представителя	высокий	высокий
Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между торговыми представителями	высокий	высокий
Категоризация клиентов	высокий	высокий
Контроль выполнения планового задания торговым представителем	высокий	высокий
Набор торговых представителей	высокий	низкий
Обучение торгового персонала	высокий	средний
Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	средний	низкий

Функции, имеющие отношение к набору/обучению торгового персонала и к выработке у него профессиональных навыков, имеют для этой группы ТП средний или даже низкий уровень важности. Вероятно, основной причиной подобного отношения также может быть высокий уровень оценки собственной квалификации.

Функция 1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом») имеет средний уровень важности для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП. Это может быть обусловлено тем, что руководители компаний, эксплуатирующих «нетехнологичные»

типы СУП, достаточно часто ставят непомерно завышенные цели, которые очень редко достигаются.

В соответствии с высказанными экспертами мнениями, изучение степени привлекательности реализаций каждой функции СУП и каждого типа СУП в целом [8] проводилось изолированно для двух упомянутых выше групп ТП - имеющих опыт работы в «технологичной» СУП и не имеющих подобного опыта.

Основанные на обработке мнений экспертов результаты, характеризующие суммарную привлекательность каждого из четырех типов СУП для торгового персонала, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Суммарная привлекательность каждого из четырех типов СУП для торгового персонала

Тип СУП	Привлекательность для ТП с опытом работы в «технологичных» СУП	Привлекательность для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП
Стихийно-интуитивный тип	4,00	34,17
Фрагментарный тип	22,25	33,42
Системно-стихийный тип	34,00	21,67
Структурно-технологический тип	36,42	13,00

Полученные результаты указывают на то, что для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП, наиболее привлекательны стихийно-интуитивный и фрагментарный типы СУП. При этом возрастание уровня «технологичности» влечет за собой снижение уровня привлекательности СУП для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (рисунок 1).

С точки зрения ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП, предпочтения выглядят в определенной степени «зеркальным» образом. По мнению экспертов, данную категорию ТП в наибольшей степени привлекают «технологичные» типы СУП – системно-стихийный и структурно-технологический (рисунок 1).

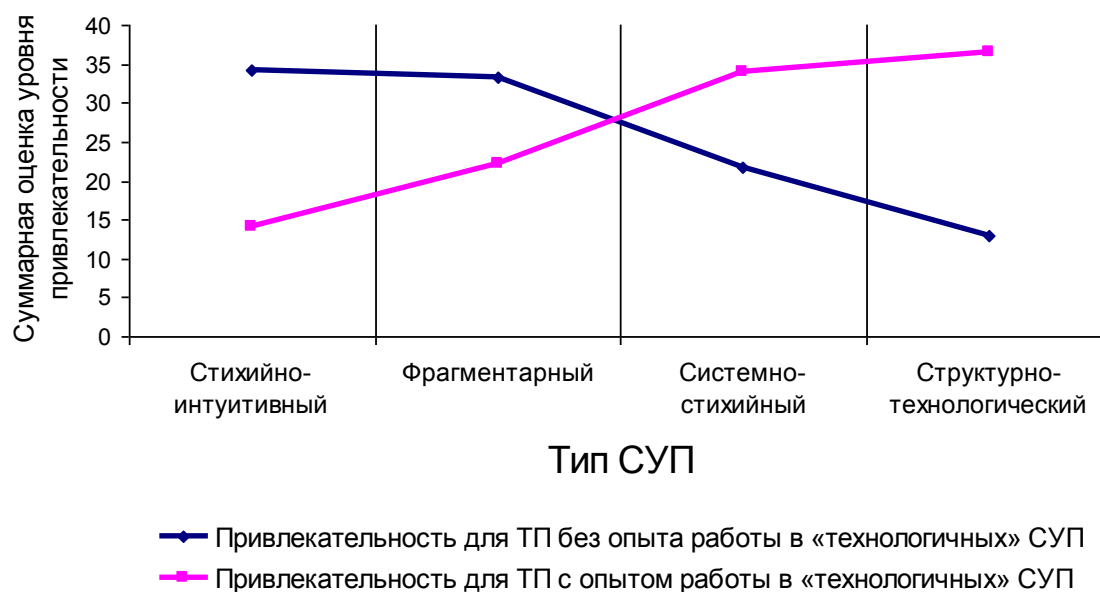


Рисунок 1 – Характеристика привлекательности различных типов СУП для двух категорий ТП

Анализ восприятия торговым персоналом реализаций функций СУП продемонстрировал, что наиболее существенный вклад в формирование уровня привлекательности стихийно-интуитивного типа для не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП ТП вносят организованные на низком уровне в данном типе [6] функции 2 («Формулирование планового задания (цели) для ТП»), 3 («Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП»), 4 («Категоризация клиентов»), 5 («Контроль выполнения планового задания ТП»), 6 («Набор ТП») и Ф8 («Выработка профессиональных навыков у торгового

персонала») (рисунок 2). Можно сказать, что низкоуровневые реализации (имеющие место в пределах стихийно-интуитивного типа СУП) указанных функций (за исключением функции 5) очень позитивно воспринимаются торговым персоналом, не имеющим опыта работы в «технологичных» СУП.

Необходимо отметить, что организация функций 2, 3 и 4 имеет критическое значение для формирования типа СУП, так как содержание других функций должно определяться спецификой целей деятельности торгового персонала и особенностями избранных целевых рынков и сегментов [9, 10].

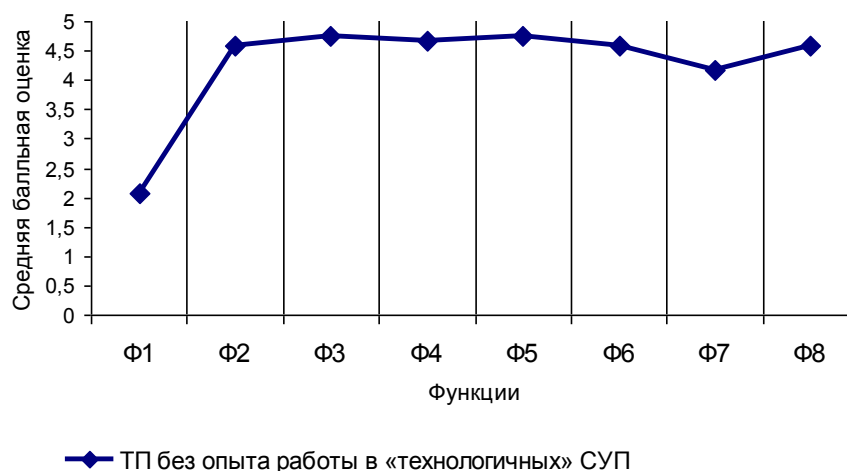


Рисунок 2 – Характеристика привлекательности функций СУП стихийно-интуитивного типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП

Низкоуровневые реализации функций 2-4 также вносят существенную роль в формирование привлекательности фрагментарного типа (СУП) для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (рисунок 3).

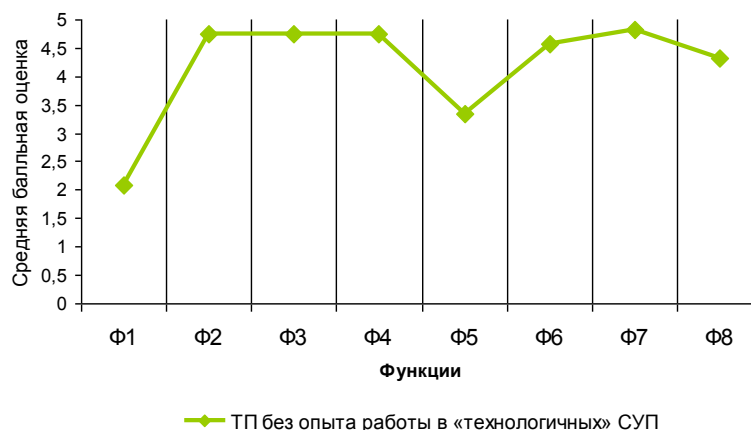


Рисунок 3 – Характеристика привлекательности функций СУП фрагментарного типа для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП

Также было обнаружено, что входящие в состав системно-стихийного и структурно-технологического типов

реализации функций СУП имеют низкий уровень привлекательности для торгового персонала без опыта работы в «технологичных» СУП (рисунки 4 и 5).

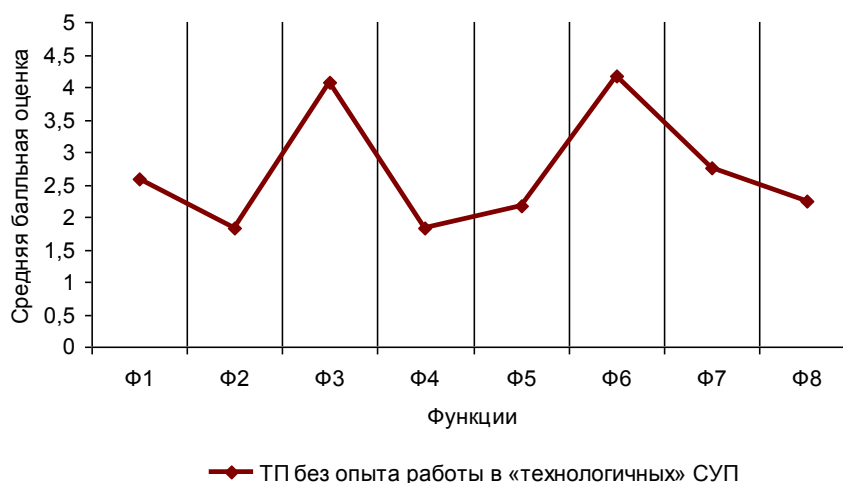


Рисунок 4 – Привлекательность функций СУП системно-стихийного типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП

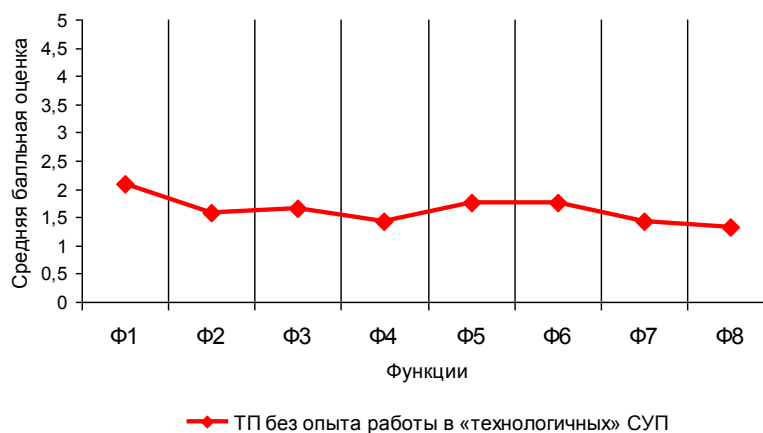


Рисунок 5 – Привлекательности функций СУП структурно-технологического типа для ТП, не имеющих опыта работы в «технологичных» СУП

Опрошенные эксперты полагают, что уровень привлекательности практически всех реализаций функций, формирующих стихийно-интуитивный тип (СУП), доста-

точно низок для торгового персонала, имеющего опыт работы в «технологичных» СУП (рисунок 6). Исключение представляет функция 5 - «Контроль выполнения планового задания ТП».



Рисунок 6 – Привлекательность функций СУП стихийно-интуитивного типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

Оценка восприятия ТП, имеющими опыт работы в «технологичных» СУП, функциональной структуры фрагментарного типа (рисунок 7), продемонстрировала возрастание уровня привлекательности этого типа СУП (по сравнению со стихийно-интуитивным). Этот рост формиру-

ется в значительной степени за счет увеличения показателей (привлекательности) реализаций функций 3 («Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между ТП») и 4 («Категоризация клиентов»), а также 2 и 5.

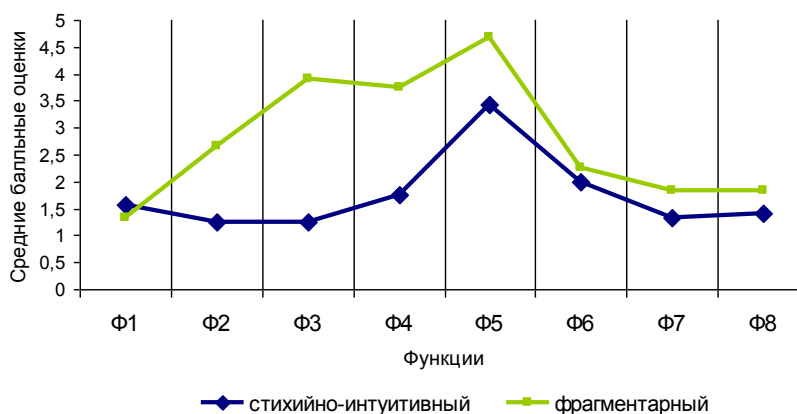


Рисунок 7 – Привлекательность функций СУП фрагментарного и стихийно-интуитивного типов для ТП с опытом работы в «технологичных» СУП

Возможно, в основе этих сдвигов лежит удовлетворенность опытного торгового персонала, который получает некоторую определенность в поступающих от руководства инструкциях и, в то же время, возможность организовать свою работу в значительной степени по собственному усмотрению.

Входящие в состав системно-стихийного и структурно-технологического типов реализации функций СУП характеризуются высоким уровнем привлекательности с точки зрения представителей с опытом работы в «технологичных» СУП (рисунки 8 и 9).



Рисунок 8 – Привлекательность функций СУП системно-стихийного типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

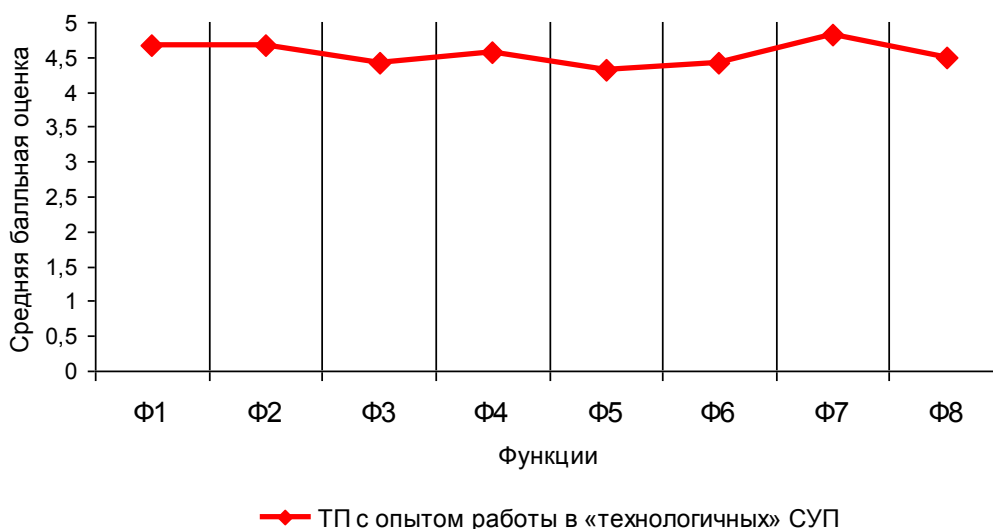


Рисунок 9 – Привлекательности функций СУП структурно-технологического типа для ТП, имеющих опыт работы в «технологичных» СУП

Полученные результаты указывают на наличие потенциальных трудностей, с которыми должен столкнуться менеджмент, пытаясь начать трансформацию «нетехнологичных» типов СУП в «технологичные». Указанные трудности обусловлены тем, что работающие в условиях «нетехнологичных» типов СУП представители воспринимают организованные на низком уровне функции СУП (прежде всего, Ф2-Ф4, имеющие самое прямое отношение к «классическому» маркетингу) очень позитивно. Это несет в себе существенные трудности для менеджмента, так как в подобных случаях во многом спонтанно сложившаяся система «внутриорганизационного маркетинга» будет препятствовать трансформации низкоуровневых типов СУП в более эффективные. Очень важным в этом

плане вопросом является позиция руководителей низкоуровневых СУП, а также понимание причин и механизмов формирования подобных систем.

В многочисленных исследованиях [11, 12, 13, 14, 15, 16] продемонстрировано, что реализация программ внутриорганизационного маркетинга способствует более активному вовлечению сотрудников в работу. При этом также возрастает уровень их лояльности работодателю. Другие авторы [17] обнаружили благоприятное влияние элементов внутриорганизационного маркетинга на уровень образованности персонала (отеля) и его более результативную работу, направленную на привлечение клиентов. Параллельно отмечено возрастание уровня прибыльности работы компании. При изучении роли внутриорганизационного маркетинга в организации работы в той же отрасли получены сходные результаты [18]. В то же время

эти авторы [18] также зарегистрировали различные типы реагирования на программы внутриорганизационного маркетинга разных возрастных и профессиональных групп сотрудников отеля. Сравнительное изучение значимости ряда ключевых факторов успеха для организации работы компании (в туристической индустрии) продемонстрировало более высокий уровень приоритетности (по сравнению с внутриорганизационным маркетингом) таких элементов «классического» маркетинга, как выбор целевого рынка, изучение внешней среды ведения бизнеса и обоснованное формирование комплекса маркетинга [19].

Потенциальные трудности, с которыми столкнется менеджмент при попытке трансформации «нетехнологичных» СУП, связаны с отсутствием (в этих компаниях) стандартов работы, относящихся к основанным на использовании инструментов «классического» маркетинга функций Ф2-Ф4. В условиях отсутствия в «нетехнологичных» типах СУП подобных стандартов ТП организуют свою деятельность на основе своих предпочтений, в частности, выбирают клиентов на основе обоюдного стремления к комфортному общению [20], а не реальной оценки перспектив развития бизнеса. Важная роль установления стандартов при формировании системы внутриорганизационного маркетинга признается и другими исследователями [21]. Для менеджмента компании внедрение подобных стандартов работы может быть связано с необходимостью преодоления сопротивления персонала; очень часто аналогичные сложности возникают и в процессе реализации программ внутриорганизационного маркетинга в целом [22]. Возвращаясь к обсуждению предоставляемого (в «нетехнологичных» СУП) торговому персоналу права самостоятельно расставлять приоритеты в выборе рынков, клиентов и продаваемых продуктов, можно упомянуть встречающиеся в научной литературе указания на негативные последствия расширения полномочий рядовых сотрудников. Это касается, в частности, реализации программ маркетинга взаимоотношений [23].

Мы полагаем, что наиболее обоснованный подход к трансформации «нетехнологичных» СУП в их «технологичные» аналоги должен начинаться с переосмысления функций, имеющих отношение к «классическому» маркетингу – выбору/категоризации клиентов и формулированию целей деятельности торгового персонала в виде количеств продаваемых продуктов (групп продуктов). Необходимо еще раз отметить, что формально ситуация с «внутриорганизационным маркетингом» в «нетехнологичных» СУП выглядит вполне благоприятно – торговый персонал обычно бывает удовлетворен имеющейся возможностью выбора клиентов и продаваемых продуктов, а также распределения рабочего времени в соответствии с собственными предпочтениями. Это обуславливает вполне понятные трудности, с которыми сталкивается менеджмент, пытаясь сделать систему более «технологичной».

Суммируя сказанные выше, можно предложить следующую последовательность действий (менеджмента), направленную на трансформацию «нетехнологичной» СУП в «технологичную»:

1. Повышение компетентности формирующих СУП руководителей в области «классического» маркетинга. К основным путям решения этой задачи целесообразно отнести профильное обучение, а также стажировку «технологичной» СУП.

2. Трансформация используемых реализаций функций 2-4 (и, соответственно, функции 1) на основе разработанной идентификации целевых групп клиентов/потребителей и разработки стандартов категоризации. Параллельно формулируются цели (плановые задания) по продаваемым продуктам.
3. Повышение компетентности формирующих СУП руководителей в области менеджмента, что должно дать возможность формирования эффективных систем набора/обучения торгового персонала, а также выработки у него профессиональных навыков. Параллельно формируются системы мотивации и контроля деятельности ТП.
4. Параллельно целесообразно повышать уровень компетентности формирующих СУП руководителей в области внутриорганизационного маркетинга, который должен быть направлен на улучшение восприятия торговым персоналом работы в обновленной СУП.

Список литературы:

1. Anderson E. Strategic implications of Darwinian economics for selling efficiency and choice of integrated or independent sales forces. *management science* Vol. 34. No. 5. May 1988, p. 599-618.
2. Кузнецов И.Н. Управление продажами: Учебно-практическое пособие. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 492 с.
3. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007. - 908 с.
4. Золтнерс, А.А. Стратегия продаж / А.А.Золтнерс, П.Синха, С.Э.Лоример; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. - 2005. - 512 с.
5. Ароян Н.М. Эффективность различных типов систем управления продажами в российских предпринимательских компаниях. *Управление Экономическими системами, Маркетинг (60) УЭК* 12/2013. Режим доступа <http://www.uecs.ru/marketing/item/2634-2013-12-17-09-38-49>.
6. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Идентификация типов систем управления продажами на современных российских рынках. *Управление экономическими системами*, 2013 г. Предпринимательство(55) *УЭК*, 7/2013. Режим доступа <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/2230-2013-07-03-10-57-24>.
7. Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность-исполнение». Электронный ресурс, URL: <http://hrportal.ru/article/audit-vnutrennego-marketinga-metodom-analiza-vazhnost-ispolnenie>. Прочитано 02.04.2014.
8. Димитриади Н.А., Ароян Н.М. Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности. *Инженерный Вестник Дона - Номер 1*, 2013 г. Режим доступа <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2013/1491>.

9. Дебелак, Д. Планирование в маркетинге /Д.Дебелак; пер. с англ. – М.: АСТ АСтрель. - 2006. – 432 с.
10. Waaser E., Dahneke M., Pekkarinen M., Weissel M. How You Slice It: Smarter Segmentation for Your Sales Force. Harvard business review, March, 2004, p. 105-112.
11. Quing Y. How internal marketing can cultivate psychological empowerment and enhance employee performance. Social behavior and personality, 2013, 41(4), p. 529-538.
12. Chang Ch.-Ch., Tseng R.-H., Chen Ch. The moderating role of online community participation in the relationship between internal marketing and organizational citizenship behavior. Social behavior and personality, 2012, 40(10), p. 1725-1738.
13. Tsai Y., Wu Sh-W. Using internal marketing to improve organizational commitment and service quality. Journal of Advanced Nursing, 2011, p. 2593-2604.
14. Kale S.H., De S. A Diagnosis of Inherent Problems in Enhancing Service Quality through Internal Marketing and Organizational Identification in
15. Macau and Singapore Casinos. UNLV Gaming Research & Review Journal, 2013, Volume 17 Issue 1, p. 31-43.
16. Barnes B.R., Morris D.S. Revising quality awareness through internal
17. marketing: an exploratory study among French and English medium-sized enterprises. Total quality management, Vol. 11, Nos. 4/5&6, 2000, p. 473- 483.
18. Bashir S., Ramay M.I. Determinants of Organizational Commitment
19. A Study of Information Technology Professionals in Pakistan. Journal of Behavioral & Applied Management. Jan2008, Vol. 9, Issue 2, p.226-238.
20. Turkoz I., Akyol A. Internal Marketing and Hotel Performance. Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research, 2008, Volume 19, Number 1, pp. 149-177.
21. Tag-Eldeen E., El-Said O.A. Implementation of internal marketing on a sample of Egyptian five-star hotels. An International Journal of Tourism and Hospitality Research Vol. 22, No. 2, August 2011, 153–167.
22. Tung J. Key success factor in implementing marketing strategies in tourism industry. Pak. J. Statist. 2012 Vol. 28(5), p. 645-651.
23. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России. Ростов-на-Дону, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009. - 196 с.
24. Яшкова Е.В., Перова Т.В. Внутренний маркетинг как эффективный механизм обеспечения конкурентоспособности организации. Вестник Чувашского университета, 2013, №2, с. 349-353.
25. Калтыга Д.М. Внутренний маркетинг как современный инструмент управления. Бюллетень научных работ брянского филиала МИИТ, 2013, №1 (3), с. 64-67.
26. Мосеева Г.В. Маркетинг взаимоотношений: клиенты, поставщики и конкуренты. Современные технологии управления, 2012, № 16, с. 27-31.

ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЛАСТИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПОЛУЧАЕМЫХ В ВУЗАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Балыхин Михаил Григорьевич

*кандидат экономических наук, доцент, проректор по инновациям и развитию
Московского государственного университета дизайна и технологии*

PROBLEMATIC FIELDS AND FACTORS INFLUENCING THE COMMERCIALISATION OF THE RESULTS OF UNINTELLECTUAL ACTIVITY GAINED BY THE UNIVERSITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Balikhin M. G., Candidate of economical sciences. Vice Rector for innovations and development, Moscow State University of Design and Technologies

АННОТАЦИЯ

В статье на основе аналитических данных, полученных Высшей школой экономики и другими российскими исследователями, определены восемь проблемных областей, влияющих на коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности вузов РФ, и выделены тридцать действующих негативных факторов, учет и минимизация которых позволит повысить эффективность коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, получаемых в вузах РФ.

Ключевые слова: коммерциализация, результаты интеллектуальной деятельности, университет, высшая школа

ABSTRACT

Based on the analytical data presented by the Higher School of Economics and other Russian researches, the author allocates eight problematic fields influencing the activities of the Russian universities aimed at commercialization if the results of their intellectual activity. Thirty negative factors are revealed minimization of which would increase the efficiency of commercialization.

Key words: commercialization, results of intellectual activity, university, higher school

В Российской Федерации предпринимаются активные усилия по созданию условий для формирования механизмов конвертации вузовских исследований и разработок в инновационную продукцию. Разработана и действует «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», принятая в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике», в которой особая роль уделяется высшей школе, как перспективному центру инноваций. Тем не менее, анализ реализации стратегии и реформы высшей школы, проведенный ведущими исследовательскими центрами, таким как ВШЭ [5], и российскими специалистами [1,2,3], показывает, что в области коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД) существует ряд проблемных областей, требующих подробного анализа, попытка которого и предпринята в настоящей статье.

В качестве исходных данных для определения проблемных областей в сфере передачи и коммерциализации РИД, полученных в российской высшей школе, использованы результаты аналитического исследования, проведенного ВШЭ в 2013 году, в результате которого сформирован рейтинг факторов препятствующих передаче технологий, разрабатываемых в вузах России, и коммерциализации полученных научно-технических результатов [5] (см. таблицу 1)

В результате анализа данных, представленных в таблице, шесть факторов (4,5,11,14,15,16) отнесены нами к внутренним, семь факторов (2,3,6,7,8,12,13) – к внешним и четыре фактора (1,9,10,17) к смешанным. По значимости указанных групп факторов, определяемой суммарной частотой упоминания единичных факторов, входящих в каждую группу, наивысший рейтинг имеет группа внешних факторов (197,3 баллов), далее по уровню значимости

располагается группа смешанных факторов (127,5 баллов), и наименьшей значимостью по мнению респондентов обладает группа внутренних факторов (120,5 баллов). Указанный расклад данных может свидетельствовать о том, что в Российской Федерации в целом не созданы надлежащие условия для широкой коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности высшей школы и защиты интеллектуальной собственности, что подтверждается выводами таких исследователей как А.Б. Гусев [3] и А.М. Аблажей [1]. С другой стороны относительно низкая значимость по мнению опрошенных представителей высшей школы внутренних факторов негативного влияния на процессы коммерциализации может свидетельствовать об их недооценке, о чем также свидетельствуют предыдущие работы автора [2] и результаты других исследований [4].

Объединение перечисленных факторов по сферам их действия позволило выделить ряд проблемных областей, требующих повышенного внимания:

- внешние экономические и рыночные риски, конкуренция;
- финансирование вузовских разработок и их коммерциализации;
- наличие и состояние внешней и внутренней инновационной инфраструктуры;
- развитие нормативно-правовой базы коммерциализации РИД ;
- кадровое обеспечение коммерциализации РИД ;
- технический уровень и степень готовности вузовских разработок.

В диаграмме на рисунке 1 указанные проблемные области ранжированы по уровням актуальности, рассчитанным по результатам опросов проведенных исследователями из ВШЭ [1].

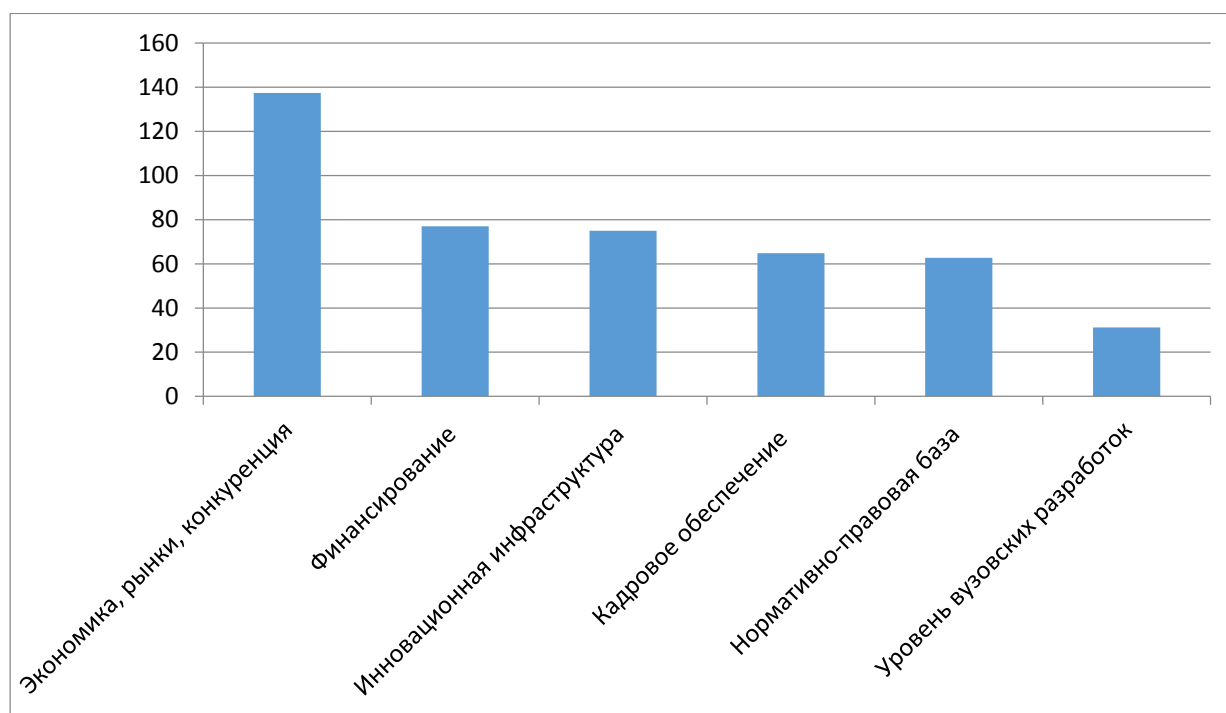


Рисунок 1. Проблемные области в деятельности российских вузов по коммерциализации РИД, ранжированные по уровню актуальности (в баллах)

Для получения объективной картины проведена верификация указанных данных путем сопоставления их с результатами, полученными из альтернативных источников [2,4], в результате которой установлены дополнительные факторы, действующие в двух проблемных областях:

1) Организационно-экономический механизм управления интеллектуальной собственностью в вузе:

- отсутствие эффективного механизма выявления РИД;
- низкая эффективность применяемых методик оценки рыночной стоимости РИД;
- отсутствие механизма коммерциализации РИД, не являющихся ОИС;
- отсутствие системы мониторинга использования ОИС, созданной в вузах;
- низкий уровень стимулирования непосредственных разработчиков;
- нацеленность на патентование, а не на коммерциализацию;

- низкая эффективность системы закупок в сфере НИОКР.

2) Стратегическое управление коммерциализацией РИД:

- отсутствие в миссии и стратегиях развития вузов цели повышения их конкурентоспособности как генераторов инноваций;
- отсутствие стратегического подхода к коммерциализации РИД, нацеленность на получение краткосрочных выгод в ущерб долгосрочным;
- несоответствие стратегий развития вузов региональным, государственным и (или) отраслевым стратегиям инновационного развития.

Таким образом, достоверно определены восемь проблемных областей, влияющих на эффективность коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности вузов РФ и около тридцати действующих негативных факторов. Результаты анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2

Проблемные области и факторы, влияющие на коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, получаемых в вузах РФ

Проблемные области	Проблемные факторы
Внешние экономические и рыночные риски, конкуренция	Высокие риски внедрения, связанные с недостаточным уровнем экономической устойчивости в стране
	Общее состояние предпринимательского сектора
	Высокая конкуренция на международных рынках инноваций
	Неразвитость внутреннего рынка инноваций; низкая заинтересованность российского бизнеса в инновациях
Финансирование вузовских разработок и их коммерциализации	Низкая эффективность отбора исследований для государственного финансирования
	Неразвитость системы венчурного финансирования
	Недофинансирование процессов коммерциализации
Наличие и состояние внешней и внутренней инновационной инфраструктуры	Низкое качество инфраструктуры, обеспечивающей оформление прав собственности на ИС
	Низкое качество информационной инфраструктуры, не позволяющей наладить эффективные связи и доступ к базам данных
	Отсутствие эффективных связей вузовской инновационной инфраструктуры с региональной (отраслевой)
Развитие нормативно-правовой базы коммерциализации РИД	Противоречивость существующей нормативно-правовой базы
	Неполнота существующей нормативно-правовой базы
	Проблемы правоприменения в сфере защиты ИС
	Проблемы регулирования РИД как нематериальных активов
Кадровое обеспечение коммерциализации РИД	Отсутствие в подразделениях управления ИС профессионалов по маркетингу, привлечению инвестиций и управлению проектами
	Низкий уровень специалистов по конкурсным торгам
	Недостаточное внимание подготовке и подбору кадров в отделы по коммерциализации со стороны руководства вузов
Технический уровень и степень готовности разработок	Несоответствие уровня вузовских разработок новейшим научно-техническим достижениям и потребностям рынка
	Незавершенность исследований, не доведение РИД до статуса ОИС
Механизм управления интеллектуальной собственностью в вузе	Отсутствие эффективного механизма выявления и комплексной оценки РИД
	Низкая эффективность применяемых методик оценки рыночной стоимости РИД
	Отсутствие механизма коммерциализации РИД, не являющихся ОИС
	Отсутствие системы мониторинга использования ОИС, созданной в вузах
	Низкий уровень стимулирования непосредственных разработчиков
	Нацеленность на патентование, а не на коммерциализацию
	Низкая эффективность системы закупок в сфере НИОКР

Стратегическое управление коммерциализацией РИД	Отсутствие в миссии и стратегиях развития вузов цели повышения их конкурентоспособности как генераторов инноваций.
	Отсутствие стратегического подхода к коммерциализации РИД, нацеленность на получение краткосрочных выгод в ущерб долгосрочным
	Несоответствие стратегий развития вузов региональным, государственным и (или) отраслевым стратегиям инновационного развития

Составлено автором

Проводящаяся реформа системы высшего профессионального образования в сфере инноваций должна быть направлена на минимизацию воздействия указанных негативных факторов, прежде всего за счет создания эффективного механизма коммерциализации интеллектуальной собственности в высшей школе Российской Федерации.

Список литературы

1. Аблажей А.М. Эпохальный перелом в науке: основные направления дискуссии. Проект № 12-03-00274 «Постсоветская наука: генезис, специфика, перспективы и направления трансформации» Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2013.
2. Балыхин М.Г. Направления и механизм передачи технологий в высшей школе России и за рубежом. //

Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал № 2 (50) 2014. СПб.: ЦНИТ «Астерион».

3. Гусев А.Б. Стратегия развития вузовской науки России [Электронный ресурс]. – URL: <http://kapital-rus.ru/index.php/articles/article/221734> (дата обращения: 17.04.14).

4. «Идеальная модель» науки погубит науку: началась борьба за право распределять ресурсы на исследование и разработки. // Независимая газета. Приложение «Наука» 30.01.2014.

5. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» - мониторинг инновационной активности субъектов инновационного процесса. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.hse.ru/monitoring/innproc/iano4> (дата обращения: 21.06.14).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗА СЧЕТ ОСВОЕНИЯ ШЕЛЬФОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

Баранов Николай Сергеевич

Канд. эк. Наук, начальник Управления совместных проектов с компанией «Статойл» ОАО «НК «Роснефть» Москва

TECHNOLOGICAL MODERNISATION USING OFFSHORE PROJECTS DEVELOPMENT

Nikolay S. Baranov, PhD.Ekon.Sci. Head of Statoil joint projects division, Rosneft, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье высказаны соображения в отношении перспектив развития современной экономики в разрезе изменений технологического уклада, приводятся обоснования приоритетности проектов освоения шельфовых месторождений с позиции ускорения экономического роста в стране. Представлен эффект от комплексной реализации проектов освоения шельфовых месторождений. Предложены векторы развития собственных технологий для морской нефтегазодобычи.

ABSTRACT

The article expresses ideas about the prospects for the development of a modern economy in the context of changes in technology, justifies priority of offshore projects development in terms of accelerating economical growth in Russia. The paper represents the effect of complex offshore projects development implementation. Proposed particular directions for offshore oil and gas technologies development in Russia.

Ключевые слова: шельфовые месторождения, экономический рост, технологии, локализация производства, Арктика

Key words: offshore fields, economic growth, technology, production localization, Arctic

Не смотря на очевидные финансовые трудности современной экономической системы, ее зачастую сложно прогнозируемый, иногда турбулентный характер многие эксперты сходятся во мнении, что мировая экономика находится в преддверии нового витка экономического роста, на пороге структурного сдвига, который видный экономист современности Джереми Рифкин назвал третьей промышленной революцией.

Эта революция будет характеризоваться глубокими, очень быстрыми преобразованиями в основах техники и технологий, используемых во всех сферах хозяйствования. Уже на наших глазах происходят качественные

изменения в организации труда и производства. Характерными особенностями этих изменений, в частности, являются активное использование робототехники, новых материалов с запрограммированными свойствами, 3Д печати, нано-, био- и новых информационных технологий.

Исследователи из Массачусетского технологического института Эрик Бриньолфсон и Эндрю Макафи, авторы книги «Второй век машин», утверждают, что мировую экономику впереди ожидают по-настоящему драматические перемены, когда развитие робототехники приведет к автоматизации огромного количества рабочих мест [1].

В 2013 году по данным Международной федерации робототехники спрос на промышленных роботов составил 168 тысяч [2]. В США уже сегодня на десять рабочих мест в производстве приходится одно комплексно автоматизированное рабочее место, в лидерах этого направления - Япония, Южная Корея, Китай и страны Евразии.

В условиях смены технологического уклада для ряда стран появляется перспектива опережающего развития, открывается окно возможностей. 60-70 лет назад этим воспользовалась Япония, благодаря этому сейчас мы наблюдаем рост в Китае, который производит пускай и менее технологичную робототехнику, используемую по большей степени при элементарных сборочных работах, но который по уже установленным промышленным роботам занимает второе после Японии место в мире [3]. По мнению академика РАН С.Ю. Глазьева, структурная перестройка в ведущих странах продлится еще не более трех-пяти лет, то есть времени у России совсем нет, от государства требуется мощный импульс, который направил бы имеющиеся ресурсы на приоритетные направления становления нового технологического уклада [4].

Развитие российской экономики должно исходить из глубокого анализа перспектив развития мировой экономики и выявления национальных конкурентных преимуществ, стимулирование которых обеспечит устойчивый и быстрый экономический рост, тут необходима и экономическая прозорливость и сугубо рациональное понимание мировых тенденций.

Краеугольным камнем современного развития России должна стать повсеместная активизация научно-технологического потенциала, нацеленная на обновление всех отраслей экономики. Несмотря на то, что в России за 20 лет были разрушены связи, обеспечивающие взаимодействие разработчиков новых технологий и инвесторов, в стране по-прежнему имеется серьезный научный потенциал, преимущественно в сфере фундаментальных исследований.

Для того чтобы использовать открывшееся окно возможностей, требуется концентрация инвестиций на прорывных направлениях, которые способны аккумулировать внутренний потенциал страны, стать локомотивом роста, потянув за собой другие отрасли экономики.

При этом важно отметить, что в условиях высокой технологической неоднородности, характерной для России, ошибочно концентрироваться лишь на нескольких прорывных направлениях, такой подход усилит кризис в других отраслях вследствие увеличения качественной неоднородности экономики. Отсюда задачей новой индустриализации должно стать создание значительного количества новых инновационных направлений роста [5]. Государство должно взять на себя роль генератора инновационного импульса, необходимого для вывода экономики страны на принципиально новый уровень развития.

Осуществляя выбор приоритетных направлений развития экономики, принципиально учитывать положение страны в мировом разделении труда, очевидно, что в ближайшей перспективе существенная доля промышленности продолжит работать в сфере добычи и переработки углеводородного сырья. Отсюда представляется, что одним из ключевых направлений в развитии страны должно стать освоение Арктики, моря которой не только богаты углеводородными ресурсами, но и обещают переворот в мировой морской транспортной системе. Именно освоение шельфа способно дать мощный импульс активизации научно-технического развития.

Перспективы освоения шельфа

Реализация долгосрочной стратегии по освоению шельфовых месторождений, ориентированной на укрепление экономической мощи государства, позволит достигнуть мультипликативный эффект, который обеспечит существенный рост ВВП страны на годы вперед. На заседании круглого стола по освоению Арктики, состоявшемся 5 июня 2014 года президент компании «Роснефть» И.И. Сечин отметил, что инвестиции компании в арктическую шельфовую программу составят в ближайшие 20 лет более 13 трлн. рублей, а мультипликативный эффект превысит эту сумму более чем в семь раз [6]. За счет постепенной целенаправленной локализации производства будет достигнут резкий рост в развитии целой цепочки смежных отраслей (судостроении, машиностроении, металлургии, проектировании, строительстве и проч.).

Только в рамках первых этапов реализации шельфовых проектов ожидаются заказы на значительное количество морских платформ, ледоколов, танкеров, буровых судов, судов обеспечения и трубоукладчиков. Будет создано более 100 тыс. новых рабочих мест, обеспечено развитие отстающих приморских регионов. Озвученный Правительством РФ и государственными нефтегазовыми компаниями высокий уровень локализации производства гарантирует российской промышленности в ближайшие два десятилетия заказы более чем на 20 трлн. руб.

Развитие технологий

Ключевую роль в решении вопроса смены технологического уклада играет наука, отсюда политика государства в современных условиях должна исходить из стимулирования инновационного развития. После распада СССР финансирование НИОКР в России резко сократилось, составляет порядка 1% ВВП, в США, ЕС, Японии это показатель в 2,5-3 раза выше.

СССР, в свое время, производил до 20% мировой машиностроительной продукции, Россия за последние 20 лет утратила эти позиции, резко возросла зависимость национальной экономики от иностранных технологий. В общей структуре экспорта на машины и оборудование в России приходится менее 10%, в США, Японии и Германии этот показатель более 50%.

В сфере производства нефтегазового оборудования хоть и наметился положительный тренд, но ситуация по-прежнему не благоприятная, высока зависимость от импорта. Например, компания «Роснефть», в частности, закупает оборудование США (6%), Канады и стран ЕС (11%), в определенной степени это риск срыва поставок, который нельзя исключать [7]. Причины, по которым предприятия предпочитают импортное оборудование, следующие: отсутствие в России необходимого оборудования; лучшие характеристики зарубежной техники (функциональность, надежность); высокий уровень сервисного обслуживания; стоимость.

Для освоения шельфовых месторождений, как уже было сказано, требуются плавучие и стационарные буровые установки, буровые и сейсморазведочные суда, суда снабженцы, плавучие краны, ледоколы, морские вертолеты, добычные платформы, плавучие хранилища, танкеры, подводные комплексы добычи углеводородов и проч. Арктические условия добавляют свою специфику, повышая требования к оборудованию и технологиям. Своих современных профильных морских технологий у России очень мало, налицо наше серьезно отставание от лидирующих стран.

В рамках реализации шельфовых проектов критически важно добиться высокого уровня локализации производства, только так можно обеспечить экономический рост в смежных отраслях, во всей экономике. Но сделать в краткосрочной перспективе это будет не так просто, российские поставщики сегодня не готовы обеспечить должное предложение. Например, если рассмотреть имеющиеся основные судостроительные мощности, то их нынешний объем на сегодняшний день позволяет закрыть из требуемого объема заказов лишь около 25 процентов [8].

Однако следует заметить, что российские власти, компания «Роснефть» и некоторые другие игроки рынка очень активно работают в направлении повышения уровня локализации. Сегодня уже реализуются глобальные планы строительства судостроительной верфи на Дальнем Востоке и в Мурманской области, сформированы особые экономические зоны промышленно-производственного типа, специализирующиеся на судостроении. При решении задач такого плана нужен постоянный диалог между нефтегазовыми предприятиями и машиностроителями, производители оборудования должны быть заранее информированы о планах нефтегазовых компаний.

В этом вопросе целесообразно обратиться к опыту Норвегии, где в начале 70-х годов национальное участие в норвежских нефтегазовых проектах составляло около 0%, за 15 лет этот уровень подтянулся до 65%, примерно таким он остается и сейчас. И главное, что сегодня норвежские производители оборудования успешно конкурируют на мировом рынке [9].

Норвежское Правительство в 1972 году официально рекомендовало при заключении контрактов на поставку оборудования и оказание услуг отдавать предпочтение местным (норвежским) компаниям при условии, что они оказывают услуги надлежащего качества по конкурентной цене. В Норвегии регулярно разгораются скандалы, когда крупные заказы размещаются в других странах.

Основной упор Норвегия сосредоточила на создании условий для развития внутреннего рынка производителей, в результате этой политики международные компании начали активно сотрудничать с норвежскими производителями и создавать в Норвегии совместные предприятия.

Для нас важно в процессе локализации не просто обязать российские нефтегазовые компании закупать отечественное, но разработать программу постепенного вовлечения отечественных производителей и, пожалуй, самое важное, стимулировать самих производителей. На первоначальном этапе следует создать хорошие условия для открытия в России совместных предприятий с зарубежными компаниями, при этом необходимо объяснять иностранным партнерам, что рано или поздно российские заказчики прекратят покупку оборудования за рубежом.

Хорошим шагом со стороны государства было бы решение вопроса о льготном налогообложении части прибыли нефтегазовых предприятий, направляемой на модернизацию производственных мощностей заводов, на исследовательские и конструкторские разработки передовых техники и технологий. Это положило бы начало формированию благоприятного климата для инвестиций в инновации.

В современных условиях генераторами инновационного роста экономики являются крупные бизнес-группы, способные реализовывать масштабные проекты,

поддерживать развитие новых технологий, привлекая для этих целей малый и средний бизнес. Яркими примерами в этом направлении служат крупнейшие нефтегазовые компании, в свое время ставшими генераторами инновационного развития в своих странах, например, ЭксонМобил, БиПи, Статойл и другие. В этой связи очевиден и успех компании «Роснефть», идущей в авангарде развития технологических компетенций, в этом году в рамках Петербургского Международного Экономического Форума компания объявила о сделках с Прайм Шиппинг, Сидрид и Джеренал Электрик, тем самым дав старт процессу консолидации в рамках своей структуры компетенций по созданию и использованию высокотехнологического оборудования при проведении всего комплекса работ на шельфе.

Важным этапом в становлении стратегии развития нефтегазовой отрасли является ее централизация, для этих целей государству следует увязывать стратегии развития отдельных крупных предприятий с задачами отрасли. Существенным этапом по достижению этого результата можно назвать закрепление за судостроительным кластером «Дальневосточный центр судостроения и судоремонта» роли единой площадки для размещения заказов российских компаний на строительство судов и морской техники, связанных с обеспечением разведки, добычи и транспортировки углеводородов с шельфа. На первом этапе это решение, возможно, вызовет противодействие со стороны некоторых игроков рынка, не исключено, что будут сдвинуты сроки выполнения каких-либо работ, но стратегически это позволит консолидировать внутри страны необходимые профильные компетенции, информацию о потребностях отрасли и вести целостную политику по локализации производства морской техники. Решения такого плана приведут к наращиванию внутреннего рынка, в свою очередь, мировой кризис наглядно демонстрирует, что именно объем внутреннего рынка в совокупности с возможностями активизации спроса посредством государственного регулирования может выступить практически единственным «спасательным кругом» в условиях обвального падения мировых рынков [5]. Именно этой стратегии придерживается Китай, которому удалось удержать приемлемые темпы экономического роста даже в кризисные годы.

Ускорение экономического роста сегодня является не только необходимым, но, главное, возможным, у России есть все предпосылки для этого. Значительный импульс экономическому росту и структурно-технологической модернизации российской экономики могут дать проекты освоения арктического шельфа. Это направление характеризуется значительным мультипликативным эффектом, оно способно стать локомотивом роста, за которым потянется целая цепочка смежных отраслей, обновляя весь технологический ландшафт страны.

Сопряженное с освоением шельфа развитие инфраструктуры уплотнит пространство, качественно улучшив возможности коммуникации экономических субъектов.

В этой связи, выбирая между концепцией «больше зарабатывать» или «меньше тратить», в условиях смены технологического уклада мировой экономики следует отдать предпочтение первой модели. Приоритетными мерами на пути развития экономики должны стать развитие научно-технического потенциала, повышение эффективности функционирования предприятий и ориентированная на развитие денежно-кредитная политика.

Вместе с этим важнейшим приоритетом при проведении работ в Арктике должно стать обеспечение баланса между хозяйственной деятельностью и сохранением окружающей среды, использование экосистемного подхода к недропользованию, в какой-то степени реализованного на Сахалине, где, например, введены ограничения на сейсмо-разведочные работы в период максимальной концентрации краснокнижных китов, которые прибывают на летние пастбища к острову и количество которых каждый год увеличивается.

Арктика являет собой сосредоточение многих интересов, активный интерес демонстрирует Блок НАТО, Китай фактически создает собственный арктический флот, параллельно лоббирует свои интересы в регионе посредством некоторых стран-участниц Арктического совета. Для того чтобы отстаивать свои интересы в Арктике, России нужно осваивать северные регионы, строить новую инфраструктуру, решать социально-демографические проблемы Севера. В советское время вдоль арктического побережья были небольшие научные станции, взлетно-посадочные полосы, аэродромы. Нужно создавать новые объекты по подобию недавно открывшейся в Якутии полярной станции «Остров Самойловский», усиливать арктическую группировку войск.

Арктика – это экстремальная зона, требующая особых подходов и особых режимов хозяйствования. В последние годы резко возросли работы по исследованию

Арктики, компанией «Роснефть», например, за последние два года выполнен беспрецедентный объем сейсмических исследований (2Д – более 20 тыс. погонных км, 3Д – более 6 тыс. кв. км.), но все равно у нас крайне скудные сведения касательно региона и его перспектив [6]. В этой связи принципиально важна интенсификация исследований, расширение межведомственных программ и, главное, разработка комплексной стратегии освоения Арктики.

Список литературы:

1. Земля – роботам!// Адер Тернер//: Forbes/ - 2014, №06 (123).
2. www.ifr.org.
3. Русское чудо XXI века/ Елена Ларина, Владимир Овчинский//: www.zavtra.ru
4. www.glazev.ru.
5. Политика перехода к эффективной экономике/ А.Некипелов, В.Ивантер, С.Глазьев//: Экономист/ - 2014, 17.01.2014.
6. www.rosneft.ru
7. Игорь Сечин предложил России НЭП/ Кирилл Мельников, Юрий Барсуков//: Коммерсантъ. - 2014, №95 (5368).
8. www.minpromtorg.gov.ru.
9. Баранов Н.С. Освоение шельфовых месторождений России. Экономическое стимулирование. Фискальное регулирование. М.: Недра, 2014.

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСАХ ФИНАНСОВ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

Черкашина Мария Владимировна

аспирант, Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск

ON ACTUAL ISSUES OF ROAD FACILITIES

Cherkashina Mariya Vladimirovna, PhD candidate in Economics, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются актуальные вопросы финансов дорожного хозяйства, такие как: финансирование, формирование затрат, внедрение государственно-частных партнерств. Приводится характеристика проблем и перспектив дорожного хозяйства, в том числе и на региональном уровне. Рассматривается модель государственно частного партнерства: проектирование – конструирование – стратегическое управление – финансирование.

ABSTRACT

This paper provides actual road facilities issues, such as: financing, costs, PPP's adaptation, current problems and prospects including local aspects. This article discusses a DBFO model of PPP.

Ключевые слова: дорожное хозяйство; финансирование; затраты; государственно-частные партнерства.
Keywords: road facilities; financing; costs; PPP.

Как известно, дорожное хозяйство является одной из крупнейших и важнейших отраслей народного хозяйства России. Развитие экономики, оживление производства и повышение доходов населения предопределяют увеличение парка автотранспортных средств, объемов грузовых и пассажирских перевозок автотранспортом. Согласно положениям Транспортной стратегии Российской Федерации, развитие автодорожной сети должно соответствовать темпам социально-экономического развития страны и обеспечивать потребности в перевозках в соответствии с ростом автомобилизации.

Роль дорожного хозяйства с каждым годом возрастает, и соответственно возрастает потребность различного

рода исследований, выявления проблем и определения ключевых направлений развития отрасли.

На наш взгляд на современном этапе развитие дорожной отрасли сдерживают проблемы, среди которых, по нашему мнению, особого внимания требуют такие как:

1. недостаточный объем бюджетного финансирования всех уровней бюджета в рамках бюджетных программ проектирования, строительства, ремонта и обслуживания автомобильных дорог;
2. низкая финансовая дисциплина подрядчиков при выполнении работ по государственным контрактам на ремонт, строительство и обслужи-

живание автомобильных дорог, а также их незаинтересованность в улучшении качества дорожного полотна и повышении его эксплуатационно-технических характеристик;

3. низкая эффективность финансовых взаимоотношений дорожных компаний со стейкхолдерами, в частности с поставщиками и подрядчиками [12].

Как известно, финансирование дорожного хозяйства России преимущественно производится за счет бюджетных программ, объемы которого, как правило, являются недостаточными для обеспечения соответствия состояния дорожной инфраструктуры спросу на автомобильные перевозки.

Так, в частности, за годы действия Федеральной целевой программы (далее ФЦП) «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)», объем фактического ввода в эксплуатацию законченных строительством (реконструкцией) автомобильных дорог общего пользования составил 22 221 км, при этом ежегодные объемы практически не соответствовали запланированным [3]. С 2010 года действует ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 гг.)», по которой по итогам годового мониторинга также не были достигнуты плановые показатели за 2011 год.

Если же рассматривать номинальную протяженность автомобильных дорог в целом, то можно наблюдать положительную динамику за период с 1998 по 2011 гг. (рис. 1) [10].

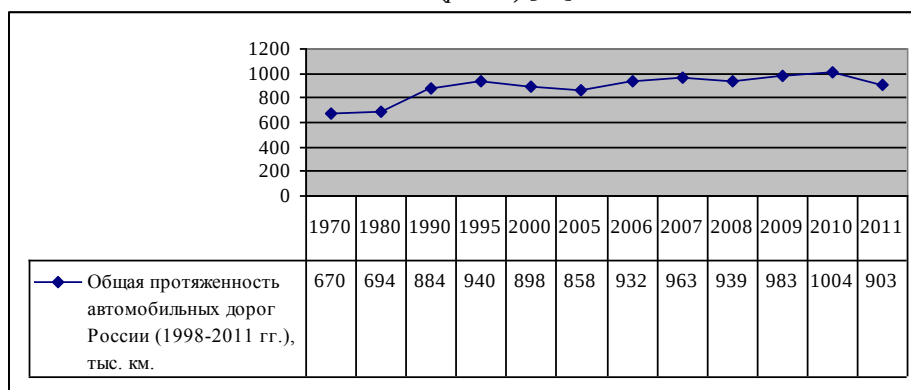


Рисунок 1. Протяженность автомобильных дорог России, 1998-2011 гг.

При этом, необходимо обратить внимание на относительный прирост общей величины автомобильных дорог за период с 2000 по 2011 год, другими словами с 898 тыс. км. протяженность увеличилась до 903 тыс. км, или всего на 0,56 %. С учетом ввода в действие объемов автомобильных дорог уровень развития и состояния автодорожной сети, с точки зрения наиболее полного обеспечения потребности граждан в свободном и доступном передвижении и удовлетворении растущих потребностей экономики, остается недостаточным. Об этом также свидетельствует и крайне низкий прирост общей протяженности автомобильных дорог за последние одиннадцать лет (см. рис. 2).

Подтверждает вышесказанное и негативная динамика номинальных показателей, характеризующих протяженность сети автомобильных дорог общего пользования федерального и регионального значения с твердым покрытием за период с 1995 по 2010 гг. (см. рис. 2) [10].

Учитывая, что из общей протяженности автодорог общего пользования федерального и регионального значения дороги с твердым покрытием составляют 92%, динамика их протяженности, отраженная на рис. 2, доказывает, что с 2000-х гг. идет устойчивое снижение их номинального значения. Так, за 10 лет, начиная с 2000 г., протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием сократилась на 7,4%.

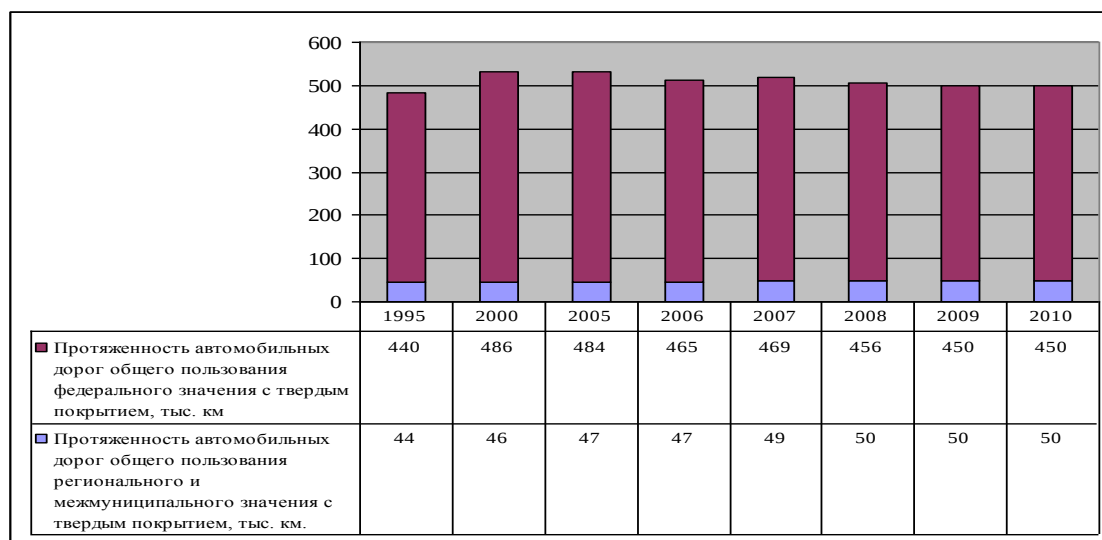


Рисунок 2. Динамика протяженности автомобильных дорог России общего пользования федерального и регионального значения с твердым покрытием, тыс. км.

Возвращаясь к вопросу государственного финансирования дорожного хозяйства, следует отметить, что за время действия ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)» фактические объемы фи-

нансирования капитальных вложений в рамках подпрограммы «Автомобильные дороги» на всем протяжении действия ФЦП были меньше запланированных. Об этом свидетельствуют следующие данные (см. рис. 3) [7].

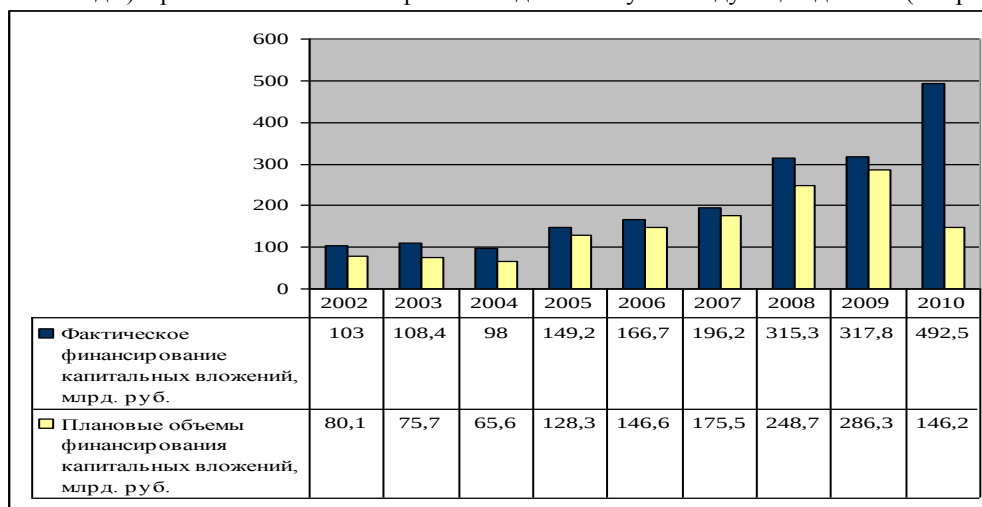


Рисунок 3. Соотношение фактических и плановых объемов финансирования в рамках подпрограммы «Автомобильные дороги», 2002-2010 гг.

В целом, фактические объемы финансирования были намного меньше запланированных. Так наибольший процент выполнения плановых показателей наблюдался в 2009 году (90,0%), а наименьший – в 2010 году (30,0%).

Если характеризовать эффективность расходования денежных средств при реализации проектов по строительству (реконструкции) дорог, то надо заметить, что в среднем дорожные проекты в России дороже аналогичных западных проектов. При этом ключевыми факторами, существенно влияющими на стоимость строительства автомобильных дорог в России, как известно, являются: [9, с. 25-26].

1) Природно-климатические условия строительства. Исследования показывают, что в России стоимость строительства одного километра дороги может различаться в четыре раза, в зависимости от региона. Так, например, в Костромской области 1 км дороги стоит примерно 144 млн. руб., а в Камчатской области – 563 млн. руб. На это влияет средняя температура воздуха, среднегодовое количество осадков, грунтовые и рельефные условия строительства и т.д.

2) Ресурсная обеспеченность региона. Анализ сметной стоимости строительства автомобильных дорог в России, показывает, что 70-80% затрат по строительно-монтажным работам составляет стоимость строительных материалов, в том числе транспортные расходы на доставку к месту строительства.

Очевидно, что большой сырьевой запас у конкретного региона необходимых для строительства, реконструкции и обслуживания автомобильных дорог материалов (песчано-гравийной смеси, строительного камня, готового щебня, песчаных грунтов, битумных масс), создает большие дополнительные резервы снижения себестоимости строительно-монтажных работ за счет снижения транспортных расходов на доставку материалов. Дополнительным резервом могут также стать отходы горного

производства получаемые от добычи, обогащения и переработки полезных ископаемых. Последнее характерно, например, для Уральского Федерального округа.

Относительно ресурсообеспеченности Иркутской области материалами, необходимыми для реконструкции, ремонта и обслуживания автомобильных дорог необходимо отметить, что в нашем регионе нет минеральных порошков для производства асфальтобетона. Основой для их производства являются известняки и доломиты, основные месторождения которых в России сосредоточены в Липецкой, Челябинской, Владимирской и Новгородской областях. Имеет место также практика использования французских минеральных порошков. Поставки материалов из других регионов существенно влияют на транспортные затраты и повышают стоимость строительных, ремонтных и других дорожных работ.

Специфична схема финансирования предприятий дорожного хозяйства. Ее основу составляет заключение государственных контрактов и обеспечение по ним. Здесь важно отметить, что для коммерческих организаций в данном случае не применяются положения ст. 251 НК РФ, и бюджетные средства не являются средствами целевого финансирования, а соответственно учитываются при определении налогооблагаемой базы как доход. Но именно за счет того, что основной «покупатель» дорожных работ государственный заказчик в лице органов власти РФ, органов власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, казенных учреждений, коммерческие предприятия дорожного хозяйства ведут свою деятельность и получают выручку. В данной ситуации финансирование может осуществляться через формирование привлеченных финансовых ресурсов, или кредиторской задолженности, когда средства по государственному контракту предоставляются на условиях полного или частичного аванса.

В целом, несмотря на двойственность понимания финансирования деятельности предприятий дорожного хозяйства за счет средств бюджетов, нужно сказать, что государственный контракт является обязательством сторон. И в момент выполнения этих обязательств, а именно – подписания актов приемки-передачи работ, счетов-фактур, предприятие обязано признать доход, или выручку. То есть, фактически, бюджетное финансирование – не отражается как источник финансирования в отчетности, но по сути таковым является.

Объем рынка предприятий дорожной отрасли ограничен тем объемом бюджетных средств, которое выделено в текущем финансовом году на реализацию мероприятий в сфере дорожного хозяйства (без учета малой доли рынка, определенной частными проектами платных дорог и индивидуальными заказами физических лиц).

Одним из важнейших на наш взгляд решением вышеизложенных проблем может стать более активное использование в России возможностей государственно-

частных партнерств (далее ГЧП). На данный момент этот механизм используется, но на территории Иркутской области не задействован в полной мере.

Анализ опыта применения ГЧП в странах с разным уровнем социально-экономического развития, показал, что их применение успешно в транспортной инфраструктуре, в частности на таких объектах как автомобильные дороги, железные дороги, аэропорты, порты и пр. Так в США 32 из 36 проектов на базе ГЧП связаны с автомобильными дорогами. В других развитых странах (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) на 1-м месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог (93 проекта).

В зарубежных странах механизм ГЧП представлен рядом моделей (см. табл. 1)

Таблица 1

Используемые модели государственно-частных партнерств в зарубежных странах

Страна	Модель ГЧП	Проекты
Хорватия	BOT	Платная дорога Истрия
Великобритания	DBFO	Платные дороги Дартфорд Ривер Кроссинг, Северн Ривер Кроссинг
Германия	BOT	Туннель в Варне
Венгрия	BOT	Трассы M5, M1
Австралия	BOOT	Система платных дорог CityLink в Мельбурне
США	BOO, BOT	Платная дорога Далласа, дороги 91 и 125 в Калифорнии

Одной из наиболее интересных моделей партнерства применительно к российским условиям является модель DBFO (проектирование – конструирование – стратегическое управление – финансирование). Данная модель предполагает, что проектирование и строительство автомобильной дороги производится целиком за счет средств частного партнера (собственных или заемных), а возврат денежных средств государством производится в виде отсроченных платежей. Применение данной модели в Иркутской области пока возможно только для проектов бесплатных автомобильных дорог общего пользования, так как строительство платных автомагистралей будет возможно только после достижения соответствия протяженности дорог общего пользования потребностям экономики и общества и появится возможность проектировать альтернативные дорожные магистрали. Тем не менее, преимущества внедрения модели DBFO в Иркутской области очевидны в силу ряда причин.

Во-первых, заключение одного соглашения обеспечивает комплексный характер проекта, в рамках которого один частный партнер отвечает за все этапы (проектирование, строительство, эксплуатация) и может заранее разработать наиболее эффективные методы финансирования проекта, применения инновационных технологий.

Во-вторых, длительный характер отношений частного и государственного партнеров (как правило, не менее

20-30 лет), что соответственно подразумевает привлечение в такие соглашения финансово устойчивых, надежных подрядчиков, которые могут обеспечить выполнение всех этапов проекта.

В-третьих, распределение рисков между государственным и частным партнером. Так, например, риск финансирования остается за государством. А риски, связанные с выполнением подрядчиком своих обязательств по проекту остаются за частным партнером.

В-четвертых, постоянный контроль показателей качества со стороны государственного партнера. Здесь мы имеем в виду, что механизм ГЧП направлен не на выполнение работы по контракту, а на предоставление качественной услуги по комфортному и безопасному проезду потребителю (водителю, пассажиру, перевозчику и т. п.). В соответствии с этим оцениваются различные качественные показатели, такие как: эксплуатационные характеристики дорожного полотна, количество ДТП на автомобильных дорогах и т. д.

В-пятых, модель государственно-частного партнерства мотивирует подрядчика к качественному выполнению обязательств по соглашению, так как финансирование государственным партнером производится только при условии качественного оказания услуги и с отсрочкой платежа (рис. 4).



Рисунок 4. Денежный поток в модели DBFO

В-шестых, применение модели подразумевает использование частным партнером на этапе строительства и проектирования заемного финансирования, что в свою очередь способствует развитию долгосрочного кредитования в банковской сфере.

Таким образом, использование современных инструментов в управлении финансами компаниями дорожной отрасли и государством позволит решить существующие проблемы недостаточной протяженности автомобильных дорог и удовлетворительного качества дорожного покрытия с минимальными рисками и в рамках действующей национальной Транспортной стратегии.

Список литературы:

1. О Министерстве строительства, дорожного хозяйства Иркутской области: принят Постановлением Правительства Иркутской области от 09.02.2011 № 29-пп // «Консультант Плюс». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.consultant.ru].
2. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения и местного значения в Иркутской области на 2011-2014 годы: принят Постановлением Правительства Иркутской области от 18.10.2010 г. № 265-пп // «Консультант Плюс». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.consultant.ru].
3. Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)» // «Консультант Плюс». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.consultant.ru].
4. Бухгалтерская отчетность ОАО «Дорожная служба Иркутской области» за 2011 год ». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.dsio.ru].
5. Бухгалтерская отчетность ОАО «ДСК 156» за 2011 год. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sia.ru].
6. Бухгалтерская отчетность ОАО «Можгинское дорожное предприятие» за 2011 год. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sia.ru].
7. Добровольский В. Лизинг как способ модернизации российского дорожного хозяйства // ЛО-ГИНФО. – 2011. – № 10. – С. 65 – 75.
8. Доклад об экономике России № 24. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.worldbank.org.russia].
9. Капустина Л. Исследование конкурентоспособности предприятий дорожного хозяйства: маркетинговый подход // Практический маркетинг. – 2010. – № 9 (163). – С. 22 – 27.
10. Россия в цифрах. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.rosstat.ru].
11. Садило М. В. Автомобильные дороги: строительство и эксплуатация. Ростов-на-Дону: Феникс, 2011, – 367 с.
12. Черкашина М. В., Кислицына Л. В. Роль медиа-тивных технологий в управлении финансами компаний дорожной отрасли // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 2 (94). – С. 32 – 37.

ВАРИАЦИОННАЯ ЗАДАЧА ОПТИМИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ХАРРОДА-ДОМАРА С ПЕРЕМЕННЫМ КОЭФФИЦИЕНТОМ КАПИТАЛОЕМКОСТИ ПРИРОСТА ДОХОДА

Меерсон Алла Юрьевна

кандидат. физико-математических. наук, доцент Российского Экономического Университета им. Г. В. Плеханова.
Москва

Черняев Александр Петрович

доктор физико-математических наук, профессор Московского Физико-технического Института
(государственного университета)

VARIATIONAL PROBLEM OF POWER OPTIMIZATION BASED ON THE MODEL OF HARROD-DOMAR MODEL WITH VARIABLE COEFFICIENT OF CAPITAL GAIN INCOME

Meerson Alla, Candidate of physico-mathematical Sciences, associate professor of the Russian Economic University.

Plekhanov, Moscow

Chernyaev Alexandr, Doctor of physico-mathematical Sciences, professor of the Moscow Physical-Technical Institute (State University), Moscow

АННОТАЦИЯ

Изучается вариационная постановка задачи оптимального управления для функции потребления макроэкономической модели Харрода–Домара с переменным коэффициентом капиталоемкости прироста дохода, зависящем от времени.

ABSTRACT

We study the formulation of the variational problem of optimal control for macroeconomic consumption function Harrod–Domar model with variable coefficients of capital gains income, time-dependent

Ключевые слова: оптимальное управление; потребление; макроэкономика; модели экономической динамики; функция полезности

Key words: optimal control; consumption; macroeconomics; models of economic dynamics; the utility function

Дифференциальное уравнение модели Харрода–Домара с экзогенной динамикой потребления произвольного характера [3] имеет вид

$$Y(t) = C(t) + BY'(t) \quad (1)$$

Здесь t – время, $Y(t)$ – доход, который рассматривается, как сумма потребления $C(t)$ и инвестиций $I(t)$. Основная предпосылка [2, с. 205]:

$I(t) = BY'(t)$, где B – коэффициент капиталоемкости прироста дохода. До сих пор считалось, что

$$B = \text{const} > 0 \quad (2)$$

Для случая (2) решение дифференциального уравнения (1) известно [3] и дается формулой

$$Y(t) = Y_0 e^{\frac{t-t_0}{B}} - \frac{1}{B} \int_{t_0}^t C(\tau) e^{\frac{t-\tau}{B}} d\tau \quad (3)$$

Здесь предполагаются выполненными начальные условия

$$Y(t_0) = Y_0 > 0, Y(t_1) = Y_1 \geq 0 \quad (4)$$

В настоящей работе предполагается, что

$$B = B(t) \quad (5)$$

При условиях (4) и (5) решение дифференциального уравнения (1) будет даваться формулой [5]

$$Y(t) = Y(t_0) e^{\int_{t_0}^t \frac{ds}{B(s)}} - e^{\int_{t_0}^t \frac{ds}{B(s)}} \int_{t_0}^t \frac{C(\tau)}{B(\tau)} e^{-\int_{t_0}^{\tau} \frac{ds}{B(s)}} d\tau \quad (6)$$

Очевидно, (6) является обобщением (3).

Задача оптимального управления ставится, как максимизация интегральной дисконтированной полезности потребления:

$$\int_{t_0}^{t_1} u(C(t)) \exp(-\delta t) dt \quad (7)$$

где u – функция полезности, а δ – коэффициент дисконтирования будущей полезности [1]. Выражая потребление из уравнения (1) подставляем его в (7):

$$J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} u(Y - B(t)Y') \exp(-\delta t) dt \quad (8)$$

Нам достаточно рассмотреть разность $J(Y + h) - J(Y)$, где $h = h(t)$ – малое возмущение и показать неположительность этой разности.

На основании (8) можно записать

$$J(Y + h) - J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} [u(C(t) + h - B(t)h') - u(C(t))] e^{-\delta t} dt \quad (9)$$

Используя формулу Тейлора с остаточным членом в форме Пеано, имеем

$$u(C(t) + h - B(t)h') = u(C(t)) + u'(C(t))[h - B(t)h'] + \frac{1}{2} u''(C(t))[h - B(t)h']^2 + R(t) \quad (10)$$

где

$$R(t) = o[h - B(t)h']^2, \text{ при } h - B(t)h' \rightarrow 0 \quad (11)$$

Подставляя (10) и (11) в (9), получим

$$J(Y + h) - J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t))[h - B(t)h'] e^{-\delta t} dt +$$

$$+ \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u(C(t)) [h - B(t)h']^2 e^{-\alpha} dt + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\alpha} dt \quad (12)$$

Пользуясь интегрированием по частям, мы можем записать

$$\begin{aligned} - \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) h' e^{-\alpha} dt &= - \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) e^{-\alpha} dh = - u'(C(t)) B(t) e^{-\alpha} h \Big|_{t_0}^{t_1} + \\ &+ \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} [u'(C(t)) e^{-\alpha}] dt. \end{aligned}$$

Первое слагаемое правой части последнего равенства обращается в нуль, поскольку

$$h(t_0) = h(t_1) = 0 \quad (13)$$

С учетом (13) предпоследнее равенство упрощается и будет иметь вид

$$- \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) h' e^{-\alpha} dt = \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\alpha}] dt.$$

Подставляя последнее в (12) будем иметь

$$\begin{aligned} J(Y + h) - J(Y) &= \int_{t_0}^{t_1} h \{ u(C(t)) e^{-\alpha} + \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\alpha}] \} dt + \\ &+ \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t)h']^2 e^{-\alpha} dt + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\alpha} dt \end{aligned} \quad (14)$$

Используя основную лемму вариационного исчисления, будем иметь

$$u(C(t)) e^{-\alpha} + \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\alpha}] = 0 \quad (15)$$

С учетом (15) представление (14) упрощается и будет иметь вид

$$J(Y + h) - J(Y) = \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t)h']^2 e^{-\alpha} dt + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\alpha} dt \quad (16)$$

Заметим, что если в (16) h заменить на βh , где $\beta = \text{const}$, то, т. к. в этом случае h' заменяется на $\beta h'$, можно записать

$$J(Y + \beta h) - J(Y) = \frac{\beta^2}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t)h']^2 e^{-\alpha} dt + \int_{t_0}^{t_1} \tilde{R}(t) e^{-\alpha} dt \quad (17)$$

где $\tilde{R}(t)$ – остаточный член из формул, аналогичных формулам (10), (11):

$$\begin{aligned} u(C(t) + \beta h - \beta B(t)h') &= u(C(t)) + \beta u'(C(t)) [h - B(t)h'] + \\ &+ \frac{\beta^2}{2} u''(C(t)) [h - B(t)h']^2 + \tilde{R}(t) \end{aligned} \quad (18)$$

$$\tilde{R}(t) = o\{\beta^2 [h - B(t)h']^2\}, \text{ при } \beta [h - B(t)h'] \rightarrow 0 \quad (19)$$

Из формул (18) и (19) следует, что при фиксированном h и $\beta \rightarrow 0$ второе слагаемое правой части (17) есть бесконечно малая величина более высокого порядка, чем первое, если только первое слагаемое не равно нулю тождественно. Т. о., знак (17) полностью определяется отличным от тождественного нуля первым слагаемым правой части.

Будем считать, что полезность потребления оценивается монотонной функцией $u(C)$, которая описывает относительное отвращение к риску по Эрроу-Пратту [1]. В силу этого $u''(C(t)) \leq 0$, а значит первое слагаемое правой части равенства (16) неположительно. Следовательно, в силу (16) имеем

$$J(Y + h) - J(Y) \leq 0,$$

а значит (6) при (15) реализует максимум функционала (7), или, что то же самое (8) при условиях (13).

Список литературы

1. Гуриев С.М., Поспелов И.Г. Модель общего равновесия экономики переходного периода // Математическое моделирование, 1994. Т. 6, №2. С. 3 – 21.
2. Замков О. О., Толстопопченко А. В., Черемных Ю. Н. Математические методы в экономике: Учебник. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1998 – 368 с.
3. Меерсон А. Ю., Черняев А.П. Точное решение макроэкономической модели Харрода-Домара с экзогенной динамикой объема потребления произвольного характера // Известия Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова. 2011, № 1. С. 142-147.
4. Меерсон А. Ю., Черняев А.П. Особенности рабочего режима макроэкономической модели Харрода-Домара с показателем потребления растущим в постоянном темпе // Вестник МГУП. М.: МГУП, 2012, № 3. С. 188-192.
5. Меерсон А. Ю., Черняев А.П. Точное решение задачи Коши для дифференциального уравнения макроэкономической модели Харрода-Домара с переменным коэффициентом приростной капиталоемкости // Известия МГТУ «МАМИ» М.: МГТУ «МАМИ», 2013. Т. 3, серия 3 естественные науки. С. 112-114.

КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гуревич Светлана Викторовна

Канд. экон. наук, доцент Научно Исследовательского Иркутского Государственного Технического Университета

INDIRECT TAXATION: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

Gurevich Svetlana, Candidate. ehkon. sciences, associate professor of the Research Irkutsk State Technical University

АННОТАЦИЯ

Приводятся аргументы значимости и возможности применения косвенных налогов в налоговой системе и экономике в целом. Раскрыты преимущества косвенных налогов в налогообложении физических лиц и их социальная направленность.

ABSTRACT

Arguments for the importance and possibilities of application of indirect taxes in the tax system and the economy as a whole. Revealed advantages of indirect taxes in the taxation of individuals and their social orientation.

Ключевые слова: налоговая система; косвенное налогообложение; доходы бюджетной системы; перераспределение; прогрессивность налогообложения.

Keywords: tax system; indirect taxation; revenues of the budget system; redistribution; progressive taxation.

Для успешного функционирования налоговой системы необходимо соблюдения следующих условий:

- обеспечения комфортных условий развития бизнеса, посредством снижения налоговой нагрузки;
- выстроить налоговую систему таким образом, чтобы при возрастающих потребностях бюджета обеспечить его доходность;
- налоги должны носить справедливый характер, что является важным условием стабильности общества.

В первом случае реализация условия может быть в виде стимулирования производства и предпринимательства, что даст устойчивое и своевременное поступление налогов и обязательных платежей в бюджетную систему.

Во втором случае полнота доходной части бюджета, служит ресурсом инвестирования во все сферы экономики, формируя централизованные и децентрализованные фонды государства.

В третьем случае налоговое бремя по возможности должно учитывать уровень доходов различных слоев общества, а посредством бюджетной системы аккумулируемые налоги перераспределяться в пользу малоимущих слоев населения.

Снижение налоговой нагрузки на производство и сферу услуг наиболее эффективно путем уменьшения прямых налогов, т.к. именно прямое налогообложение в отличие от косвенного в большей степени носит безвозвратный характер. Невысокие ставки налога на прибыль, налога на

доходы физических лиц, позволяет экономическим субъектам получать больше средств в собственное распоряжение и соответственно возможность маневрирования ими.

Косвенные налоги имеют привлекательность по многим позициям: это и возвратный характер при реализации для производителей и предпринимателей; и стабильный источник поступлений в бюджетную систему, а при наличии набора косвенных налогов и дифференцированных ставок по ним, получаем прогрессивный, а следовательно справедливый метод обложения доходов различных социальных групп. Рассмотрим более подробно каждый из этих факторов.

Противники косвенного налогообложения утверждают, что оно тормозит продвижение товара от продавца к покупателю, однако косвенные налоги имеют индифферентный характер по отношению к производителю и продавцу, при условии качества, спроса и разумного подхода к ценообразованию продукта. Безусловно данные налоги утяжеляют цену товара или услуги, но при реализации происходит возмещение начисленного налога. В данном случае можно говорить о стимулирующей функции косвенных налогов, т.к. хозяйствующий субъект должен производить или брать на реализацию конкурентоспособную продукцию с позиций качества и цены. В виду того что косвенные налоги начисляются на сформированную цену, и служат лишь отражением ее в фиксированной ставке, имеется возможность и необходимость регулировать элементы се-

бестоимости а также прибыль для достижения соответствующего спроса на продукцию, по предлагаемой цене, тем более что снижение прямых налогов содействует этому [3. с. 32].

О том, что косвенные налоги всегда и везде являлись высокодоходным источником бюджета подтверждено историей и официальной статистикой, но следует также отметить свойства современных косвенных налогов, которые востребованы настоящими экономическими условиями.

Косвенные налоги, применяемые в условиях инфляции, являются более надежным источником, нежели прямые, т.к. они более абстрагированы от формирования элементов цены, и начисляются на цену в целом, что дает стабильное скорректированное поступление доходов в бюджетную систему.

Косвенное налогообложение фильтрует вторичный денежный поток, осажая в бюджетную систему часть доходов ушедших из-под прямого налогообложения. Доходы физических лиц, не подпадающие под прямое налогообложение, могут быть использованы на потребление, которое в основной своей массе облагается косвенными налогами. Посредством оптовой и розничной торговли часть неучтенного дохода мобилизуется в бюджетную систему в виде налога на добавленную стоимость, акцизов, а до 2004г. и налога с продаж [1. с. 441].

Следует также заметить, что на российском рынке значительную долю в реализации составляют импортный продукт, либо продукт с импорт составляющей долей, поэтому, подавляющая часть налоговых поступлений от этого сегмента экономики будет именно за счет косвенных налогов.

По предположительным оценкам экономистов аналитиков, «теневой» капитал создает более 49% объемов ВВП [2. с. 6]. «Теневой» бизнес создает диспропорции в структуре экономики, в частности он стимулирует быстрый рост потребительского сектора. Неучтенные доходы, ушедшие из-под прямого обложения, попадают под обложение косвенными налогами.

Снижение налоговой нагрузки, в частности за счет уменьшения налоговых ставок на прибыль и применения унифицированной ставки на доходы физических лиц, высвобождает большой объем прибыли и доходов в личное распоряжение хозяйствующего субъекта, а, следовательно, стимулируется инвестиционная и покупательная деятельность. Инвестиции опосредованно также попадают под косвенное налогообложение. Таким образом, косвенные налоги это стабильный и неиссякаемый источник бюджетной системы.

Утверждение, что современные косвенные налоги регрессивны и тяжким бременем ложатся на покупателей, особенно на группу лиц с низкими доходами потеряла свою актуальность, регрессивность это прошлое дореволюционных акцизов.

Всякий косвенный налог является самостоятельным, но дополняя друг друга, они служат единым целям обложения доходов в расходной части физических лиц, поэтому их можно объединить в систему косвенного налогообложения.

Суммарная ставка косвенных налогов для потребителя представляется как сумма уплаченных налогов физическим лицом или домашним хозяйством в определенный период времени.

Структура и объем потребления домашнего хозяйства в зависимости от дохода будет разными, соответственно и

разной окажется суммарная ставка уплаченных косвенных налогов при покупке набора товаров и услуг.

Можно проследить корреляцию величины уплаченных косвенных налогов от величины имеющегося дохода.

Домашние хозяйства с невысоким уровнем доходов, ориентированы на потребление товаров и услуг, где практически отсутствуют подакцизные товары (вино-водочные и табачные изделия в расчет не принимаются, т.к. они не являются жизненно необходимыми товарами). НДС в потребляемых товарах, данного сегмента покупателей, превалирует в размере 10% (мясопродукты без деликатесных изделий, молочные продукты, овощи, фрукты, мука, детская одежда). Кроме того данная группа населения часть покупок делает на негосударственных рынках, где в ценах косвенные налоги как правило отсутствуют.

Акцизы начисляются только на дорогостоящие товары, которые не являются предметами первой необходимости, следовательно, могут быть потреблены гражданами с достаточными доходами, с соответственным увеличением налоговой нагрузки.

При эластичности цен на товары первой необходимости, существует возможность домашним хозяйствам с низким доходом составлять потребительский набор, включающий подакцизные товары. Товары детского ассортимента из натуральных кожи и меха, заменять на искусственные, а также делать приобретения на рынках, где в ценах косвенные налоги отсутствуют. Потребление услуг, при условии выполнения части работ собственными силами косвенное налогообложение можно минимизировать.

Домашние хозяйства, имеющие средний и высокий достаток потребительский набор расширяют. Наряду с потреблением продуктов, которые потребляются в первой группе, появляются мясные и морепродукты, деликатесного направления, экзотические фрукты, ставки НДС по которым применяются в размере 18%. Потребление промышленных, культурных, спортивных и других товаров и услуг стремятся к бесконечности, ограничиваясь лишь доходами и предпочтениями. Суммарные ставки уплаченных косвенных налогов увеличиваются в виду того что ставки НДС по перечисленным видам товаров в основном составляют 18%, кроме того в потребительской корзине появляются подакцизные товары – ювелирные изделия, бензин, автомобили. С повышением дохода суммарная ставка косвенных налогов повышается в зависимости от улучшения качества, увеличения и расширения потребления товаров и услуг.

При дальнейшем возрастании доходов из потребления вытесняются товары дешевые, не облагаемые косвенными налогами, расширяется ассортимент дорогих товаров и услуг, подакцизные товары присутствуют в большем объеме, доход стремится к бесконечности, и потребление также стремится к бесконечности.

Из вышеизложенного следует, что с возрастанием дохода увеличивается, и налоговая нагрузка в части косвенного налогообложения, т.е. наблюдается прогрессия.

Более обеспеченная часть общества платит в бюджет больший объем налоговых платежей по более высоким ставкам. Мобилизованные суммы перераспределяются по бюджетным каналам, в результате чего домашние хозяйства с низким уровнем доходов получают от общества дополнительные денежные средства в виде различных пособий, субсидий, субвенций, льгот, налоговых вычетов т.д.

Таким образом, соблюдается в определенной степени социальная справедливость.

Аккумуляция косвенных налогов в бюджете и их преобладающий характер в нем, дает возможность перераспределения государством в пользу малообеспеченных слоев населения. Кроме обеспечения функций самого государства, которое включает расходы на содержание аппарата управления, оборону и т.п. полученные средства идут и на социальные выплаты, культуру, образование, научные расходы, т.е. тем категориям граждан, которые не платят высоких косвенных налогов.

Следует также отметить, что расход на конечное потребление у малообеспеченных граждан приходится, в основном на питание. С увеличением дохода делается акцент на расходы непродовольственного характера и дорогостоящие услуги, именно в этой части происходит усиление обложения косвенными налогами, вследствие этого возрастает и прогрессивность косвенных налогов.

Косвенные налоги являются необходимой составной частью справедливого налогообложения. Они позволяют более равномерно распределить налоговое бремя между плательщиками.

Унификация налога на доходы физических лиц, сокращение дифференциации ставок косвенных налогов влечет за собой усиление социальной несправедливости, т.к. с большего дохода будет отчисляться меньший взнос в процентном исчислении в пользу государства для последующего распределения.

Безусловно, не все высокие доходы идут на потребление товаров и услуг, часть их идет на накопление и сбережение, которые в основной их части налогами не облагаются, за исключением покупки золота в слитках. Однако в дальнейшем опосредованно эта часть доходов так же попадает под косвенное налогообложение.

Современные косвенные налоги являют пример развития передовой финансовой мысли. Именно косвенные налоги претерпели самые крупные изменения в финансовой практике. Суммарные косвенные налоги приобрели черты налогов прогрессивных и пропорциональных. Демократизация общества выдвигает новые требования к налогообложению, смещаются акценты на прогрессивность и пропорциональность, что делает косвенные налоги востребованными в современном обществе:

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.: Омега-Л, 2004. - 464с.
2. В.Ю. Буров Определение масштабов теневой экономики Забайкальский Государственный Университет. Вестник – Экономист. 2012 №4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/Burov_-_Issledovanie_tenevoj_ekonomiki_1.pdf
3. С.В. Гуревич Косвенное налогообложение в реформируемой налоговой системе. Журнал Финансы №3 - 2004 г. С.32-33.

АЛГОРИТМ ВНЕДРЕНИЯ LEAN PRODUCTION НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Хомякова Евгения Валентиновна

аспирантка факультета экономики Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) Москва

THE PROCEDURE OF LEAN PRODUCTION IMPLEMENTATION IN RUSSIAN ENTERPRISES

Khomyakova Evgenia Valentinovna, Postgraduate student of Faculty of Economics of High School of Economics, Moscow

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается возможность повышения конкурентоспособности отечественных предприятий при помощи системы Lean management, проводится адаптация ключевых аспектов внедрения применительно к российским предприятиям и на их основе представляются разработанные рекомендации и алгоритм внедрения системы.

ABSTRACT

In this article the possibility of increase of competitiveness of the domestic enterprises by means of Lean management system is considered, and also the adaptation of introduction of the mentioned system at the Russian enterprises is carried out, the key conditions necessary for successful introduction of system are presented.

Ключевые слова: бережливое производство, операционная эффективность

Key words: lean production, operational efficiency

В стремлении повысить свою конкурентоспособность российские компании все чаще проявляют интерес к современным управленческим подходам. Последние годы одним из набирающих популярность путей повышения эффективности операционной деятельности предприятия является концепция бережливого производства (Lean Management).

Бережливое производство (от англ. lean - постный без жира, стройный; в русской версии lean - лин, бережливое) - логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес-процессов с максимальной

ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работника. Бережливое производство составляет основу новой философии менеджмента. Целью такого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокое качество при минимальной стоимости.

В западных странах концепция управления Lean, основанная на базовых принципах здравого смысла, считается одной из наиболее перспективных моделей развития организации.

Отцом-основателем Бережливого производства считается Тайити Оно, начавший работу в Toyota Motor Corporation в 1943 году, интегрируя лучший мировой опыт.

Следует отметить, что обычные результаты Лин-программ без дополнительных инвестиций таковы:

- сокращение срока выполнения заказа в 5–10 раз;
- рост производительности труда на 50–200 %;
- снижение затрат на 10–30 %;
- снижение дефектности на 30–80 %.

Анализ современных научных публикаций показывает, что большинство методических разработок в области совершенствования процессов использования интеллектуальных ресурсов имеет иностранное происхождение и не подлежит серьезной адаптации к существующим рыночным отношениям в России из-за серьезных различий в среде функционирования зарубежных и отечественных предприятий.

Далее представлены ключевые принципы и рекомендации для предприятий, решивших увеличить эффективность своей работы при помощи системы бережливого производства.

Во-первых, необходимо определиться, действительно ли данная система соответствует текущим потребностям. Для многих российских предприятий более приемлемым путем повышения эффективности может стать более краткосрочная программа увеличения объемов производства или снижения издержек, которая может быть проведена «сверху вниз» и требовала бы создания на время небольшой группы специалистов. В результате возможно получение значительного краткосрочного эффекта (до 20% снижения издержек в течение двух лет). Такой подход не требует глобальных преобразований, в то же время можно использовать некоторые инструменты бережливого производства, однако в результате это будет являться лишь первой ступенью для последующего перехода к Lean Production.

Во-вторых, нужно принять во внимание основополагающие принципы успешного воплощения преобразований:

- Комплексность (вовлечение всего персонала предприятия, изменение всей корпоративной культуры, оптимизация организационной модели);

- Непрерывность (проект не имеет логического завершения, период стабильности непременно сменяется новым витком развития);

- Обучение персонала, делегирование полномочий.

В-третьих, необходимо определиться с возможностями предприятия в плане проведения столь масштабных преобразований. Возможно оптимальным будет использование внешних консультантов.

Внешнее управление должно включать в себя:

1) начало проекта, включая выбор группы предприятия, выбор группы

изделий, «оцифровка» показателей проекта; и общее «ведение» процесса преобразований;

2) обучение общему инструментарию Lean. Обучение не теоретическое, но по ходу решения практических задач.

Цель: к концу проекта передать группе предприятия знания о большей части Lean инструментов, необходимых для продолжения процесса преобразований;

3) поиск оптимальных решений по управлению, с использованием своей практики работы на схожих европейских и российских предприятиях; глубоких теоретических знаний Lean инструментария и особенностей его практического применения.

Примерное соотношение трудозатрат первого проекта: 60:40 (консультанты : группа предприятия). Дальнейшее тиражирование методов управления, как правило, выполняется силами группы предприятия по внедрению и развитию системы бережливого производства, с поддержкой внешними консультантами «по потребности». Примерное соотношение трудозатрат: 20:80.

Процесс внедрения системы можно разделить на три общие фазы:

- Изучение потребительского спроса: на данном этапе проводятся выявление требований потребителей и возможности их удовлетворения, для чего используются расчеты такта и запасов, система 5S, методы решения проблем.
- Обеспечение непрерывности потока создания ценности: здесь важно обеспечить поступление продукции всем внешним и внутренним потребителям вовремя и в надлежащем количестве, для этого используют систему Канбан, балансировку производственных линий, стандартизацию работ, а также необходимую планировку производственных участков.
- Сглаживание: для того чтобы обеспечить равномерное распределение объемов работ по отрезкам времени, следует применять доски для применения и предложения идей, диаграммы Хейдзунка, а также использование эффективных методов логистики.

Далее можно переходить к формированию *общего алгоритма по внедрению системы бережливого производства*:

1. Сбор информации о деятельности предприятия, диагностика текущего состояния, формулирование стратегических целей компании.
2. Обучение персонала, ознакомление с системой и с целями предполагаемых преобразований.
3. Выбор команды по проведению преобразований, определение задач и полномочий.
4. Определение группы продукции (деталей), для которого будет организована система бережливого производства в первую очередь. С одной стороны, это должна быть группа, делающая заметный вклад в деятельность предприятия, а с другой – группа не должна относиться к наиболее сложному типу производимой продукции, чтобы результаты внедрения системы могли бы быть максимально показательными.
5. Проведение анализа потока создания ценности выбранной группы продукции, сбор детальной информации о процессе производства.
6. Провести документирование полученной информации для последующей разработки нового потока создания ценности для данной продукции. При этом каждое действие должно анализироваться по трём показателям: время, расстояние, себестоимость. Процесс создания нового потока создания ценности производится путём моделирования на бумаге будущего состояния и определения действий по устранению ненужных шагов.
7. Внедрение необходимых улучшений в производственный процесс путем использования инструментов Lean.

8. Проверка сбалансированности в соответствии со временем такта и правильности распределения задач по рабочим местам, оценка соответствия методам бережливого производства, определение отклонений и коррекция при необходимости.
9. В качестве проверки необходимо производить контрольные замеры – при успешном воплощении должно происходить сокращение производственного цикла для данной группы изделий при одновременном сокращении трудозатрат.
10. Выбор следующей группы продукции и переход на неё.

Основываясь на данных этапах, можно выработать унифицированную *модель графика внедрения*:

- 1) Диагностика, измерение, обучение – около 2 недель
 - Обсуждение заданий по сбору информации
 - Сбор информации (для выбора группы изделий)
 - Тренинг "основы Lean"
 - Диагностика (цеха, склады, ПДО)
 - Выбор команды
 - Выбор изделия (группы) и его параметров
 - "Оцифровка" целей проекта
 - Обучение методам диагностики потока
- 2) Определение текущего состояния («потока создания ценности») – 2 недели
 - Сбор предварительной информации (техпроцессы)
 - Организация Lean-офиса
 - Сбор данных по потоку
 - Разработка схемы "потока создания ценности"
 - Первичный анализ, задачи на дообследование
 - Определение мест быстрой отдачи
- 3) Анализ существующего потока и разработка будущего состояния – 2 недели
 - Сбор дополнительной информации
 - Реализация действий по быстрой отдаче
 - Подготовка к макетированию
 - Разработка детальной схемы "потока"
 - Анализ схемы
 - Разработка будущего состояния
 - Представление результатов
 - Разработка и утверждение плана внедрения
- 4) Обучение Lean инструментарию, реализация – 6 недель
 - Оптимизация рабочих мест: механообработка
 - Оптимизация рабочих мест: сборка
 - Оптимизация рабочих мест: "визуальные стены"
 - Сокращение наладок: "снимок" и анализ наладки
 - Сокращение наладок: "подбор" методов сокращения
 - Сокращение наладок: внедрение
 - Балансировка мощностей: составление профиля загрузки
 - Балансировка мощностей, определение такта
 - Супермаркет: организация для сборки
 - Визуализация: визуальные доски по участкам
 - Визуализация: канбан

5) Подведение результатов – 2 недели

- Контрольный замер производства группы деталей
- Анализ результатов
- Расширение проекта на другие изделия - план работ

Итого плановый запуск системы Lean на предприятии возможен в течение 14 недель. Безусловно, сроки корректируются в зависимости от структуры и масштаба предприятия, а также сложности производимой продукции.

Стоит также отметить, с какими *ошибками* могут столкнуться предприятия при внедрении Lean Production:

1. Недооценка роли руководства.
Руководители высшего звена должны служить примером для остального коллектива, своего рода проводником, осуществляя поддержку всего коллектива и выдвигая собственные предложения по внедрению.
2. Стремление к построению идеала.
Нерациональным подходом является стремление построить производственную систему, полностью соответствующую системе Toyota или идеалам бережливого производства. Каждая создаваемая производственная система должна базироваться на этих основах, но быть достаточно гибкой, чтобы подстраиваться под условия окружающей среды и учитывать особенности производства в России.
3. Неверное сопоставление существующих условий и используемых методик.
В погоне за быстрыми результатами многие предприятия стараются использовать как можно больше инструментов, при этом как можно более сложных, не соотнося с имеющимися условиями и возможностями предприятия. Необходимо начинать с основ, оценивая возможную трудоёмкость процессов.
4. Реорганизация рабочих мест без предшествующего обучения персонала.
Прежний привычный уклад мысли работников, окруженный новой организацией производства, может привести к катастрофическим последствиям.
5. Отказ от посторонней помощи.
Зачастую внешние консультанты могут непредвзято оценить обстановку и выявить потери гораздо быстрее, поэтому не стоит пренебрегать помощью.

Список литературы:

1. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 345 с.
2. Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства. – М.: ИКСИ, 2011. – 325 с.
3. Сигео Синго. Изучение производственной системы Toyota с точки зрения организации производства. – М.: ИКСИ, 2010. – 246 с.
4. <http://www.kamaz.ru/>
5. <http://www.leaninfo.ru/>

АГРАРНЫЕ КЛАСТЕРЫ РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ XXI ВЕКА

Хухрин А.С., к.э.н., руководитель сектора К(Ф)Х и ЛПХ ВНИОПТУСХ

Бундина О.И., к.э.н., доцент, ученый секретарь ВНИОПТУСХ

Агнаева И.Ю., к.э.н., в. н. с. сектора К(Ф)Х и ЛПХ ВНИОПТУСХ

Толмачева Н.П., соискатель ВНИОПТУСХ

Аннотация. На основе анализа объективных статистических данных впервые выявлен глобальный мегатренд XXI века взаимосвязанного роста наукоемкости и кластеризации, обеспечивающий высокую конкурентоспособность и эффективность экономик стран мира. Впервые на основе исследования синергетики или теории самоорганизации и восточного мировидения разработаны оригинальные принципы синергетического подхода к развитию кластеров. Впервые предлагается искусственно и ускоренно создавать и развивать кластеры с использованием достижений синергетики, в частности сверхбыстрых процессов в режиме с обострением, предложена модель кластера, реализующая эти процессы.

Abstract. Based on the analysis of objective statistical data first identified global megatrend of the XXI century and the related growth of knowledge-intensive clustering provides high efficiency and competitiveness of the economies of the world. First, based on the study of synergy or self-organization theory and eastern worldview developed original principles of the synergetic approach to the development of clusters. First proposed artificially and rapidly create and develop clusters using the achievements of synergy, in particular ultrafast processes in the blow-up regime, the model cluster, implementing these processes.

Ключевые слова. Рост наукоемкости и кластеризации, глобальный мегатренд, конкурентоспособность и эффективность, синергетический подход, кластеры как самоорганизующая интеграционная форма, идеи, основные понятия, особенности и фундаментальные характеристики синергетики применительно к развитию аграрных кластеров; творческий синтез синергетики и восточного мировидения, турбо-кластер, принципы синергетического подхода, симбиоз, нелинейная положительная обратная связь, синергетическая модель кластера, сверхбыстрые процессы в режиме с обострением.

Keywords. Knowledge-intensive growth and clustering, a global megatrend, competitiveness and efficiency, synergistic approach as self-organizing clusters form integration, ideas, basic concepts, features and fundamental characteristics of synergy in relation to the development of agrarian clusters; creative synthesis of synergy and eastern worldview, turbo-cluster principles synergistic approach, symbiosis, nonlinear positive feedback synergetic model cluster, ultrafast processes in a regime with peaking.

В глобальном развитии можно выделить две диаметрально противоположных тенденции: рост неустойчивости и усиление интеграционных процессов, в частности создание кластеров.

Человечество самоубийственно развивается, вступив в самый тяжелый системный глобальный кризис (1-5). Кризис проявляется во многих аспектах: демографическом, экономическом, экологическом, политическом и др. Отдельные ученые и не без оснований заявляют о коллапсе цивилизации (2). Беспрецедентно возросли глобальные риски, в том числе, связанные в единую систему: «дефицит продовольствия – воды – энергии – экологии».

Вместе с этим растет кластеризация экономик стран мира. Развитые кластеры представляют собой системы, сети тесно взаимосвязанных субъектов рынка, принадлежащих различным отраслям. Поэтому они интегрируют экономики стран мира. Кластеризация приобретает в мире тотальный характер, в итоге это приводит к повышению устойчивости экономического развития.

Кластеризация в Российской Федерации также приобретает тотальный характер. Кластеры формируются и развиваются в подавляющем числе регионов страны. Официально признано существование 25 инновационных территориальных кластера. Кроме этого идет создание 27 агропромышленных кластеров, 7 кластеров пищевой и перерабатывающей промышленности.

Формирование кластеров таит в себе огромный экономический потенциал развития для России. Об этом

убедительно свидетельствуют данные таблицы 1. Главной особенностью подхода к представлению данных в таблице является объективность: данные взяты из независимых источников (6-8) и интерпретируются строго на логической основе, исходя из цифр. Достоверность и обоснованность наших выводов может проверить любой читатель, если он того пожелает.

В таблицу включены, прежде всего, 10 стран мира имеющих максимальную сумму государственных расходов на НИОКР и образование (в % от ВВП), ранжированных по их величине. Для сравнения в таблицу 1 так же включены данные по России, Китаю и Индии, как наиболее крупных и динамично развивающихся странах. Таким образом, показатели таблицы 1 сформированы целенаправленно и непредвзято.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что в перечень стран, образованному по указанному критерию, попали страны, занявшие в рейтинге конкурентоспособности стран мира 2013 года 1,2,4, 5,9,12,20 и 21 и другие места до 24. Эти страны США (1-ое место), Швейцария (2-ое место), Швеция (4-ое место), Сингапур (5-ое место), Германия (9-ое место), Дания (12-ое место). Показатели эффективности стран мира свидетельствуют, что самой эффективной экономикой среди стран мира является экономика США.

Таблица 1. - Влияние наукоёмкости и кластеризации на конкурентоспособность и эффективность экономик ряда стран мира*

Показатели	Государственные расходы (в % от ВВП) в 2005-2010 гг.			Доля стран в мировых затратах на НИОКР 2009 г.	Коли- чество класте- ров	Рейтинг по ин- дексу инноваци- онности 2012 г.	Рей- тинг по ин- дексу эконо- мики знаний 2012 г.	Рейтинг конкурентоспо- соб- ности стран мира – 2013 г.	Доля экспорта сельско- хозяй- ствен- ной про- дукции 2010 г.	Эффективность экономик стран мира (% в ВВП мира/% в населении мира)				ВНД на душу наследо- вания, \$ рейтинг 2010 г.
	ВСЕГО (на об- разова- ние и НИОКР)	в т.ч. образование	на НИОКР							2000 г.	2005 г.	2010 г.	2020 г.	
Страны														
Дания	11,7	8,7	3,0	...	34	7	3	12	21,3	3,78/80,9	3,33/75,5	3,25/74,2	2,62/65,5	59050/40
Швеция	10,9	7,3	3,6	...	...	2	1	4	8,8	3,33/71,3	3,29/74,6	2,86/65,3	2,67/66,8	50110/45
Финляндия	10,6	6,8	3,8	0,8	9	4	2	20	8,5	3,22/69,0	3,38/76,6	3,00/68,5	2,86/71,5	47720/16
Швейцария	8,4	5,4	3,0	...	...	1	10	2	4,1	4,00/85,6	3,50/79,4	3,18/72,6	2,70/67,5	71530/14
Республика Корея	8,4	5,0	3,4	3,1	...	21	29	22	2,0	2,1/45,0	2,29/51,9	2,39/54,6	2,64/66,0	19890/45
Австрия	8,3	5,5	2,7	...	...	22	17	23	8,7	3,39/72,6	3,00/68,0	2,64/60,3	2,11/52,0	47060/38
США	8,2	5,4	2,8	34,1	380	10	12	1	12,3	4,67/100	4,41/100	4,38/100	4,00/100	47390/17
Германия	7,4	4,6	2,8	7,9	32	15	8	9	6,0	3,43/73,4	3,05/69,2	2,84/64,9	2,53/63,2	43110/24
Япония	7,2	3,8	3,4	14,0	...	25	22	24	1,3	3,49/74,7	3,21/72,8	3,02/69,0	2,66/66,5	41850/27
Сингапур	6,0	3,3	2,7	...	...	3	23	5	2,2	3,00/64,2	3,00/68,0	2,86/65,3	3,08/77,0	40070/29
Россия	5,4	4,1	1,3	1,4	25	51	55	48	4,1	0,96/20,6	1,15/26,1	1,33/30,4	1,68/42,0	9900/67
Китай	...	...	1,5	4,4	66	34	84	21	3,3	0,53/11,4	0,70/15,8	0,88/20,1	1,20/2,6	4270/107
Индия	3,9	3,1	0,8	0,9	106	64	110	40	10,5	0,33/7,1	0,36/8,2	0,40/9,1	0,47/11,8	1330/146

*Расчеты авторов

Исходя из данных таблицы это отчасти можно объяснить тем, что хотя США расходуют только 8,2% от ВВП на развитие науки и образования, тем не менее по абсолютной величине они являются максимальными, особенно на НИОКР (более 1/3 мировых расходов). Кроме этого, в США имеется максимальное число кластеров – 380 единиц. Эффективна экономика Дании, имеющая, по нашему мнению, наиболее сбалансированные и относительно максимальные затраты на НИОКР и образование, сочетающиеся с почти полной кластеризацией экономики страны. Дания в 2011 г. имела максимальный ВНД на душу населения.

Следовательно, анализ данных таблицы 1 показывает что, чем выше государственные расходы на НИОКР и образование, а также уровень кластеризации экономики, тем выше уровень конкурентоспособности и эффективности экономик стран мира. Безусловно, на уровень конкурентоспособности и эффективности экономик стран мира оказывает влияние и другие факторы, но факторы названные нами – наукоемкость и кластеризация являются основными, драйвером экономического развития XXI века, его мейнстримом. Рост наукоемкости и кластеризации взаимосвязаны, их увеличение мы считаем глобальным мегатрендом XXI века и та страна будет наиболее динамично развиваться, которая отдаст взвешенное предпочтение развитию НИОКР в рамках формирования системы кластеров.

Учитывая данный глобальный мегатренд, его объективность, Россия не может игнорировать мейнстрим экономического развития XXI века. Страна имеет «молодую» и еще не «сложившуюся» дисгармоничную рыночную экономику. У России нет 100 и 40 лет на ожидание естественного развития экономики страны, в том числе кластеров, Россия должна выбрать и использовать наиболее рациональный, эффективный и вместе сверхбыстрый путь (процесс) достижения цели (в режиме с обострением). Иными словами, мы предлагаем к развитию экономики, кластеров использовать синергетический подход. Предельно лаконично рассмотрим его суть.

Кластеры являются самоорганизующимися интеграционными формами. Общеизвестно, что самые эффективные кластеры формируются естественным путем в результате самоорганизации, например, Кремневая долина, Калифорнийский винодельческий кластер в США и др. Следовательно, логично рассматривать кластеры как сложные самоорганизующиеся системы и исследовать их с точки зрения синергетики (теории самоорганизации). По нашему мнению, синергетика является не только новой парадигмой развития агропромышленных кластеров, но и кластеров вообще. Тем более, в России возникло и развивается оригинальное направление синергетики. Это направление синергетики создано выдающимся российским ученым Сергеем Павловичем Курдюмовым. Именно он исследовал сверхбыстрые процессы в режиме с обострением (9,10). Синергетика исследует механизмы самоорганизации систем совершенно разной, казалось бы природы (открытых, нелинейных, начиная с физики, кончая социологией, отдельным индивидуумом). Выводы и рекомендации синергетики основываются на результатах вычислительных экспериментов и ряде строгих математических выводов, которые получены для относительно простых моделей открытых нелинейных сред. Развитие нелинейной математики, прежде всего, основанное на обобще-

нии результатов расчетов на компьютерах математических моделях в разных областях науки, стало источником новых парадоксальных идей и новых философских представлений. Здесь уместно вспомнить слова выдающегося ученого, создателя Тектологии А.А. Богданова: «Разве допустимо, чтобы одни и те же законы были применимы к сочетаниям астрономических миров и биологических клеток, живых людей и эфирных волн, научных идей и атомов энергии?... Математика дает решительный и неопровержимый ответ: да» (11).

С.П. Курдюмов в 2003 году выступил на конференции в г. Суздале перед гуманитариями с докладом на символическую тему «Иглоукалывание мира» (9), имеющей огромное эвристическое значение, в котором он не только на доступном языке раскрыл суть синергетики, но и невольно указал на связь синергетики с определенными синергетическими предвосхищениями китайской философии, стратегии. Парадоксально, но некоторые их достижения синергетики только переоткрыла, например, «разрастание малого», чрезвычайную эффективность малых резонансных воздействий (9). Вместе с этим, особого внимания заслуживают такие понятия китайской традиционной стратегии как «потенциал ситуации», «следование обстоятельствам», «недеяние» (12,13). Нам представляется, что эвристический синтез и применение этих понятий, теоретических положений позволит по-новому взглянуть на возможности развития кластеров в Российской Федерации и найти его новые драйверы.

Необходимость синергетического подхода к развитию кластеров обусловлено рядом основных причин: кластеры как реальные системы открыты и нелинейны, имеется сходство кластерного и синергетического подходов, эффективные кластеры самоорганизуются длительное время (10-30 и более лет), глобальным системным кризисом. Поясним наименее очевидные причины: вторую, третью и четвертую.

Кластерный и синергетический подход имеют сходство: первый, с одной стороны, не сосредоточен на системных проблемах макроэкономического уровня, а с другой – не направлен на изучение отдельных организаций. Иными словами, кластерный подход предполагает исследование взаимосвязей организаций, которые, как правило, образуют сети. В синергетике аналогично единицей описания является множество объектов, сеть, свойства исследуются у ансамблей, множество объектов, а не у отдельных единиц.

Мировая практика, прежде всего опыт США показывает, что эффективные кластеры самоорганизуются в течение длительного времени 10 и более лет, что является неприемлемым для экономики России, ее сельского хозяйства в условиях ВТО. Если Россия будет такими темпами создавать эффективные кластеры, то через 10 лет она может понести колоссальные экономические потери. Поскольку в мире сейчас конкурируют не отдельные фирмы и даже ТНК, а кластеры. Эффективные кластеры необходимо создавать за 2-3 года, разумеется на иной основе, используя новые организационные принципы и технологии.

Четвертой причиной глобального масштаба, побуждающей использовать синергетический подход является, то, что в настоящее время имеет место системный глобальный кризис, который проявляется во многих аспектах, в частности в экономическом, экологическом, в следствии того, что человечество завершает свое развитие в режиме с обострением (1-5,9,10). С целью ослабления,

отчасти купирования этого кризиса необходимо осуществлять кластеризацию экономик стран мира, в том числе России, что будет способствовать устойчивому развитию Мир - системы.

Следует отметить, что ранее в ходе дискуссии по проблемам кластеров в журнале «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» было опубликовано ряд научных работ, касающихся системно-синергетического подхода и режимов с обострением (3-5,14,15), но эти работы указывали на необходимость синергетического подхода, использование процессов в режиме с обострением, но не отвечали на вопрос: «Каким образом это сделать?». В данной публикации эти вопросы рассматриваются более детально и конструктивно.

В таблице 2 представлены основные идеи использования синергетики в развитии кластеров, ее основные понятия, особенности и фундаментальные характеристики.

Первая идея состоит в том, что используя достижения синергетики можно целенаправленно создавать эффективные кластеры. В терминах синергетики эту идею можно

раскрыть так: чтобы сформировать кластер оптимальной структуры надо сначала выявить интересы, выгоды, факторы и тенденции, противоречия, препятствия в ее развитии и, далее на основе их анализа и оценки оказать на кластер малые резонансные воздействия, которые позволили создать кластер целевой структуры. Кластер самоорганизуется очень быстро, если выгоды вступления в кластер для потенциальных участников значительны и очевидны. В этом случае их не надо «загонять» в кластер, они «придут» сами. Например, для целенаправленной самоорганизации миникластеров или малых кластеров следует использовать инновационные технологии, в частности биогазовые (ИБГУ-1 для К(Ф)Х и крупных ЛПХ, БИОЭН-1 для К(Ф)Х, СХП, ЛПХ), которые создают явные экономические интересы для вступления в кластер, состоящие в том, что взамен на сельскохозяйственные отходы от одного только модуля БИОЭН-1, а их может быть 4, участниками кластера в сутки получать – до 40 м³ биогаза (60% метана) или 80кВт/час электрической энергии напряжением 220В, 50Гц или 230 кВт/час тепловой энергии, до 1 т высокоэффективных органических удобрений.

Таблица 2

Синергетика в приложении к развитию кластеров (9-13)

Идеи	Понятия	Особенности синергетического мировидения	Фундаментальные характеристики
- Целенаправленная самоорганизация кластеров - Развитие агропромышленных кластеров – как коэволюция их участников - Управление кластером малыми резонансными воздействиями - Ускорение формирования эффективных кластеров за 2-3 года	- Самоорганизация - Открытость - Нелинейность - Неустойчивость - Диссипативность - Малые резонансные воздействия - Аттрактор - Критическая масса - Сверхбыстрые процессы в режиме с обострением - Положительная обратная связь - Коэволюция - Метастабильность - Потенциал ситуации	- Поливариантность развития «Разрастание малого» «Узкий коридор развития» - квантовый эффект - Эмерджентность - Синергетические предвосхищения Древнего Китая; - потенциал ситуации; - недеяние; - следование обстоятельствам	- Самоорганизация - Открытость - Нелинейность - Режимы с обострением - Потенциал ситуации

Вторая идея синергетики применительно к кластерам заключается в необходимости обеспечения их устойчивого развития на основе осуществления взаимосвязанного развития участников кластеров или их коэволюции. Для этого помимо традиционных мер – разработки стратегии развития кластеров следует создать новые организационные принципы формирования и развития кластеров, и их реализовать на практике. Применение инновационных технологий (даже только биогазовых) в качестве интегрирующего начала для создания малых кластеров, усиливает взаимосвязи и взаимозависимость участников кластера (СХП, К(Ф)Х, ЛПХ) и способствует росту эффективности, конкурентоспособности и экологичности их производств. Так, например, только применение высокоценных органических удобрений может повысить урожайность сельскохозяйственных культур до 20-250%и одновременно утилизировать отходы сельского хозяйства, тем самым сохраняя окружающую среду.

Следующая идея применения синергетики в развитии кластеров состоит в управлении таковым с исполь-

зованием малых резонансных воздействий, в основе которых лежит учет выгод, получаемых участниками от вступления в кластеры. Кластеры это самоорганизующиеся интеграционные формы, в которые участники вступают ради получения выгод. Понятию «выгоды» подчиняется «всё», в том числе разработка стратегии и тактики развития кластеров. Но «выгода» не только «цель», но и «средство». В кластеры вступают ради выгоды. Получение выгоды образует цель участников кластеров. Поэтому управляя целью - выгодой участников, можно управлять их действиями и кластерами в целом. Управлять отдельным участником кластера, кластером в целом, его развитием можно, используя малые резонансные воздействия для этого до участников кластера необходимо довести какие они будут иметь реальные выгоды/убытки от вступления в кластер или отдельных действий, а затем на основе более глубокого осмысления ситуации (ий) организатор и/или руководитель кластера может как бы информируя участников кластера о выгодах/потерях от их действий, и таким образом направлять «мягко» их поведение, ранее донесенная до них информация как бы будет резонировать, то есть с

уже имеющейся у них информацией о выгодах/потерях и побуждает их к действиям в нужном направлении.

Последняя идея заключается в ускорении формирования эффективных кластеров, сокращении их сроков до 2-3 лет вместо 10-30 и более лет. Это может быть осуществлено, прежде всего, реализацией первых трех идей, а также применением новых организационных принципов и сверхбыстрых процессов в режиме с обострением. В отличие от естественно возникающего кластера искусственно создаваемый кластер формируется на основе инновационных технологий, применение которых способствует быстрой интеграции потенциальных участников кластера.

Основные понятия синергетики применительно к развитию кластеров приведены в таблице 3. Отметим, что новацией этого понятийного аппарата является включение в него сложного и утонченного понятия традиционной китайской стратегии «потенциал ситуации» (ШИ) (12,13). По нашему глубокому убеждению с введением, осмыслением и применением этого понятия кластеров, возможно более эффективно управлять развитием кластеров.

В третьей графе таблицы 2 приведены основные особенности синергетического мировидения. Поясним наиболее важные из них.

Поливариантность развития кластеров. В настоящее время общепризнанно, что самые эффективные кластеры возникают и самоорганизуются «естественным» путем. Что же представляет собой «естественный» путь - это непреднамеренная самоорганизация кластеров, в основе которой все таки лежит активная осмысленная деятельность людей, их волевые решения. При этом кластер (латентный, потенциальный) создается спонтанно, непреднамеренно, без знания того, что собой представляет конечный результат – «кластер». Если же кластер создавать целенаправленно, чем и отличается по К.Марксу человек от

пчелы, то эффективный кластер может быть создан за более короткое время и без ошибок спонтанности. С точки зрения синергетики реален не только естественный путь формирования кластеров, но и искусственный – целенаправленного создания эффективных кластеров. И это представляется более рациональным и вероятным, особенно, в условиях бурного научно-технического прогресса. Более того, принципиальным признаком понятия феномена «кластера», как показывают исследования является наличие у него уникальных конкурентных преимуществ, обусловленных местоположением и/или применением инновационных технологий. Например, в Ульяновской области выведено ряд высокоурожайных сельскохозяйственных культур: сорта пшеницы «Симбирцит», Волжская К, Волжская 100, сорт сои УСХИ – 6, наиболее эффективные именно в Ульяновской области. Возделывание этих культур создает уникальные конкурентные преимущества для Ульяновской области. Потому, как видно, из этого примера развитие кластеров в целом поливариантно, а для каждого из них оно уникально.

Парадоксально и удивительно, что в древнем Китае в определенной мере предвосхитили открытия синергетики, что последние делают еще более убедительными, а некоторые достижения китайской философии и искусства стратегии в синергетическом смысле остаются недостижимыми в силу их глубины проникновения в сущность реальности. Таким понятием является «потенциал ситуации». Он обозначается термином «ШИ», который крайне труден для перевода и переводится также как «сила обстоятельств». Потенциал ситуации (ШИ) обозначает условия или некую совокупную силу развития событий (формирования кластера – прим. автора) (12,13). Известный китайский философ В.В. Малявин так определяет потенциал ситуации. «ШИ» - это некая кумулятивная сила жизненного потока, динамическая конфигурация силы, создаваемые игрой всех обстоятельств «текущего момента» (12).

Таблица 3

Основные понятия синергетики применительно к развитию аграрных кластеров

Характеристики	Описание характеристик
Самоорганизация	-процессы спонтанного упорядочения (перехода от хаоса к порядку), образования и эволюции структур в открытых нелинейных средах
Нелинейность (в мировоззренческом смысле)	-многовариантность путей эволюции, наличие выбора их альтернативных путей и определенного темпа эволюции, а также необратимость эволюционных процессов, сверхбыстрые процессы в режиме с обострением
Открытость	Открытая система (среда) – определенный вид систем (сред), которые обмениваются веществом, энергией и/или информацией с окружающей средой, т.е., имеют источники и стоки в каждой точке системы
Неустойчивость (нестабильность)	вблизи момента обострения – чувствительность стационарных (эволюционирующих) структур к малым возмущениям (флуктуациям) на асимптотической стадии, вблизи «конечного» состояния, приводящая к вероятностному хаотическому распаду этих структур; режимы сверхбыстрого нарастания, развитие процессов с нелинейной положительной обратной связью
Сверхбыстрые процессы в режиме с обострением	Режим с обострением – режим, имеющий длительную квазистационарную стадию и стадию сверхбыстрого нарастания процессов в открытых нелинейных средах. Время обострения – конечный (ограниченный) промежуток времени, в течение которого процесс сверхбыстро, асимптотически развиваться
Малые резонансные воздействия	Резонансное возбуждение – соответствие пространственной конфигурации внешнего воздействия (внутренним) структурам и открытой нелинейной среды
Коэволюция сложных систем	- взаимосвязанное развитие нескольких сложных систем

Характеристики	Описание характеристик
Структура-кластер	-локализованный в определенных участках среды процесс, или имеющий определенную геометрическую форму и способный развиваться, трансформироваться в среде или переносится по среде с сохранением формы
Положительная обратная связь	- механизм самовлияющего, саморазвертывания процессов, действующий в каждой точке открытой нелинейной среды, иначе говоря, механизм ускоренного саморазвития, нарастанию процессов по всему пространству среды. Такого рода механизм лежит в основе режимов с обострением
Диссипация	- процессы рассеяния, размывания кластера
Флуктуация	- случайные отклонения мгновенных значений величин от их средних значений, показатель хаотичности процессов на микроуровне системы
Критическая масса	-минимальное количество элементов сложной системы, при котором возможно осуществление цепной реакции взаимодействия, скачка в развитии, изменений
Метастабильность	-состояние системы, стабильность которого сохраняется при не очень больших возмущениях
Потенциал ситуации (с точки зрения синергетики)	- это во-первых, потенциальные или накапливаемые, непроявленные мощь, сила, энергия; во-вторых – реальное развитие ситуации возникающее как синергетический эффект взаимодействия всех ее факторов

С точки зрения синергетики «потенциал ситуации» определяем как представлено в таблице 3. Необходимость введения этого термина в научный оборот и его практическое применение при формировании кластера обусловлено тем, что в синергетике отсутствует термин, который бы характеризовал результаты совместного, коллективного взаимодействия всех факторов или «игрой» всех обстоятельств ситуации, в которой создается та или иная тенденция развития, тот или иной кластер. При этом во главу угла «потенциала ситуации» ставится такая принципиально важная социально-экономическая категория как «выгода», что как бы социализирует нашу версию синергетического подхода к развитию кластеров.

Нелинейность (табл. 2) являет собой фундаментальную характеристику реальности, синергетики сопряженную со сверхбыстрыми процессами в режиме обострения, которые разумно использовать как для построения кластеров, так и повышения эффективности их функционирования.

Под нелинейностью понимается необычная реакция на внешние воздействия, когда «правильное» воздействие оказывает большее влияние на эволюцию систем, например, кластеров, чем воздействие более сильное, но организованное не адекватно их собственным тенденциям (9,10).

Обобщая результаты исследования синергетики и восточного мировидения предлагается следующая совокупность принципов синергетического подхода к развитию кластеров:

- Кластеры рассматриваются как сверхсложные, открытые, нелинейные системы, со всеми присущими им свойствами, и принципами развития. Главное состоит в учете самоорганизующихся механизмов, в том числе хаоса, трактуемого как конструктивный механизм самоорганизации, дающий кластерам возможность выхода на собственную тенденцию развития как инструмент самодостраивания кластеров до оптимальной структуры.

- Кластеры необходимо исследовать в развитии.

- Существует всегда несколько путей развития реальных систем (кластеров), его необратимость и альтернативность в перспективе и ретроспективе.

- Возможны тупиковые ветви развития кластеров.

- Настоящее кластеров определяется и прошлым, и будущим.

- Малые причины могут порождать огромные последствия. При определенных условиях (неустойчивости) малые воздействия, причины (микрофлуктуации) могут прорываться на макроуровень и определять макрокартину эволюционного процесса развития кластеров. Малые воздействия могут создавать кластеры.

- На определенных стадиях развития кластеров возможно сверхбыстрое развитие процессов в режиме с обострением. В основе механизма такого развития лежит нелинейная положительная обратная связь. Режимы с обострением могут приводить (при определенных условиях) к локализации, к образованию нестационарных диссипативных структур (кластеров).

- Сложная организация (кластер), вероятнее, лишь метастабильно устойчива. Чтобы поддерживать свою целостность, периодически преодолевать тенденцию к стохастическому распаду, она должна существовать в колебательном режиме, позволяющим замедлять процессы и восстанавливать общий темп развития подструктур внутри сложной структуры (кластера). Фундаментальный принцип поведения сложных систем – это периодическое чередование стадий эволюции и инволюции, развертывания и свертывания.

- Возможна реализация в данной среде отнюдь не любой структуры (кластера), но только определенный набор структур (кластеров), обусловленный собственными свойствами этой среды; человеческие действия обречены на провал, если они идут вразрез с внутренними потенциями среды.

- Возможно исключение зигзагов развития (кластеров), если резонансно возбуждать правильные структуры в нелинейной среде, которые почти идеальны, близки к аттракторам – целям эволюции. Резонанс – это не привычное нам взаимное усиление параллельных усилий, а эффективность малых, но топологически правильных воздействий.

- Конфигурационно правильное объединение частей в целое (структур разной степени развитости, «разного возраста» в сложную структуру - кластера) создает возможность ускорения темпов эволюции как целого (кластера) так и входящих в него частей (участников кластера).

- Иногда для ускорения возникновения и развития кластера необходимо создавать и обострять противоречия, разрешать их, например, включая в кластер участника с определенными интересами.

- Следование обстоятельствам – компонент потенциала ситуации. Всякое насильственное действие исключается, допускается следование. Потенциальный эффект не надо искать, не надо прикладывать никаких самостоятельных действий для усилий. Эффект (формирование кластера) вытекает из естественного процесса, и вся стратегия будет заключаться лишь в том, чтобы научиться находить процесс, движущийся в нужном направлении. Появление эффекта происходит естественным путем, само по себе.

- Искусство стратегии состоит в том, чтобы как можно раньше обнаружить самые слабые тенденции, стремящиеся к развитию кластера: выделяя их в тот момент, когда они едва появились и начинают оказывать влияние на непрерывный ход обстоятельств до того, как им удастся проявиться и заметно показать свою эффективность.

- Управление развитием кластера возможно посредством управления потенциалом ситуации.

Исходя из синергетического подхода можно предложить блок-схему нелинейной положительной обратной связи, которую целесообразно положить в основу Системы агропромышленных кластеров и отдельных кластеров этой системы как кластеров II-го поколения (Рис.1). Синергетическая модель искусственно формируемого кластера, на основе инновационных технологий, приведена на рис. 2.

Последняя построена на основе принципов симбиоза, положительной и отрицательной связи. Применение инновационных технологий, их симбиотический синтез порождает конкретные, а не абстрактные экономические интересы – выгоды к созданию агропромышленного кластера для их потенциальных участников. И это приводит к эффективной и быстрой самоорганизации кластера. Принцип симбиоза реализуется так, что выходная продукция, например, участника 1 является исходным сырьем для участника 2, а отходы с помощью технологий 1' перерабатываются в ресурсы, которые вновь поступают в технологический процесс объекта 1. Это собственно и есть положительная обратная связь, которая способна породить сверхбыстрые процессы в режиме обострения и на порядки повысить эффективность функционирования

кластеров.

Нелинейные положительные обратные связи могут осуществляться через различные технологии, в частности биогазовые. Например, автономным биоэнергетическим модулем БИОЭН – 1. Модуль БИОЭН – 1 может собираться в батареи из 2-х, 3-х и 4-х комплектов. Какие «выгоды» он сулит потенциальным участникам кластера? Участники кластера, поставившие в сутки до 1 тонны сельскохозяйственных отходов при влажности 85% от их переработки получают до 40 м³ биогаза (60% метана, 40% углекислого газа, не содержит сероводорода) или 80% кВт/час электрической энергии напряжением 220В, 5Гц или до 230кВт/час тепловой энергии, до 1 тонны жидких высокоэффективных удобрений. Органические удобрения товарный знак «БИОУД – 1» сертифицированы ГОССТАНДАРТОМ РФ и разрешены к применению ГОСХИМКОМИССИЕЙ РФ. Эти экологически чистые жидкие удобрения не содержат патогенный (болезнетворный) микрофлоры, нитритов и нитратов, яиц гельминтов, семян, сорняков специфических запахов. 1 литр таких удобрений по своей эффективности на растения эквивалентен приблизительно 100 кг навоза или помета. Повышает урожайность сельскохозяйственных культур в на 20-250%. Таким образом, в обмен на отходы участники кластера получают либо биогаз (используется в любых бытовых газовых приборах), либо тепло, либо электроэнергию и органические удобрения. Все эти продукты – ресурсы могут быть направлены в производственный процесс и повысить таким образом его эффективность в разы, сохраняя окружающую среду. С целью показать поливариантность развития агропромышленного кластера необходимо отметить, что могут быть разработаны индивидуальные биогазовые установки, не имеющие типовых размеров и выполненные в соответствии с потребностями заказчика, что позволяет создать эффективную конструкцию под конкретные условия производства. Вместе с этим, несмотря на то, что установка БИОЭН-1 выпускается с 1992 года, она достаточно эффективна и окупается за 0,5-1 год.

Принципиально важно, что для реализации кластерного и сопряженного с ним синергетического подхода есть объективные предпосылки в сельском хозяйстве России (16-20).



Рис. 1. Блок-схема нелинейной положительной обратной связи в Системе агропромышленных кластеров или кластере

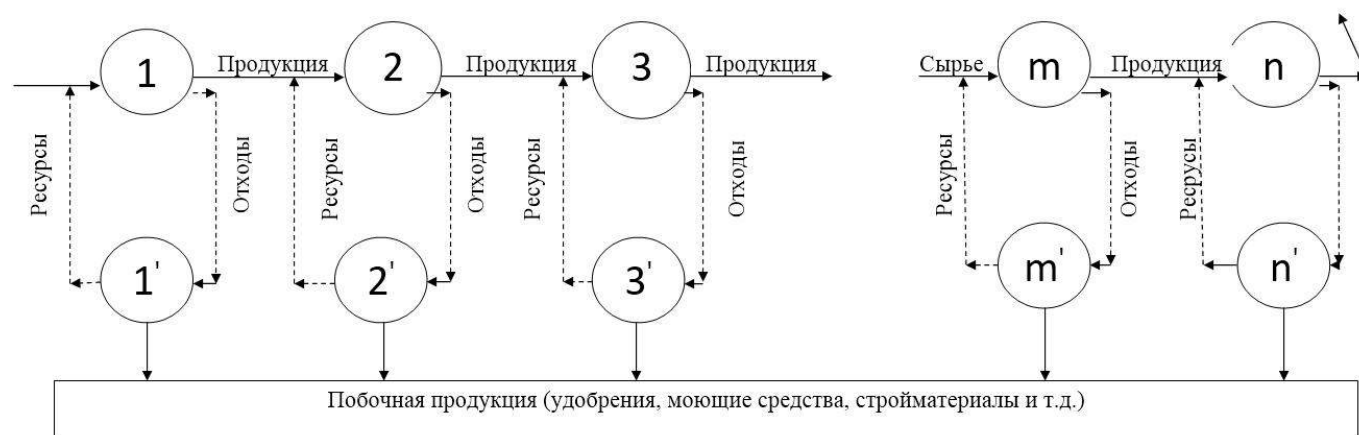


Рис. 2. Синергетическая модель турбо-кластера с использованием инновационных технологий (технологический ракурс)

Условные обозначения: 1,2,3...m,n – номера производственных объектов – технологии получения основной продукции

1',2',3'...m',n' – номера производственных объектов – технологии получения готовой продукции рециклинга, перерабатывающие отходы в сырье и побочную продукцию

Таким образом, использование синергетического подхода вместе с элементами восточного мировидения (концепцией «потенциала ситуации», «следования обстоятельству» и др.) открывает новое, непривычное и парадоксальные возможности для развития агропромышленных кластеров России.

В целом исследование синергетического подхода к развитию агропромышленных кластеров позволяет сделать ряд выводов:

- Взаимосвязанный рост наукоемкости и кластеризации экономик стран мира является – мегатрендом развития в XXI веке, определяющим цивилизованное развитие в целом. Россия не может игнорировать данный мегатренд, иначе отстанет в развитии навсегда.
- Синергетический подход целесообразен к развитию кластеров, как самоорганизующимся интеграционным формам.

Необходимо использовать три пути формирования кластеров: естественный, искусственный и комбинацию первых двух. В основу создания кластеров необходимо положить инновационные технологии, например, переработки отходов в разнообразную побочную продукцию.

- В теоретическом и практическом аспекте представляется продуктивным эвристический синтез синергетики и восточного мировидения.
- Возможно управление формированием кластеров посредством управления потенциалом ситуации, в которой формируется кластер.
- Логично ввести в современное определение понятия «кластера» признаки характеризующие его с точки зрения самоорганизации, синергетики.
- Применение синергетического подхода позволяет ускорить возникновение и развитие кластеров, повысить их эффективность на порядки.
- Для реализации в кластерах сверхбыстрых процессов

кластеры необходимо формировать на основе принципов симбиоза, нелинейной положительной и отрицательной обратной связи. В каждом случае создания кластера необходимо находить уникальные, своеобразные формы осуществления этих принципов.

Литература

1. Капица С.П. Модель роста населения Земли и экономическое развитие человечества//Вопросы экономики – 2000. -№12-с. 85-107.
2. Куркина Е.С. Конец режимов с обострением. Коллапс цивилизации// <http://spkurdyumov.narod.ru/kurkinaes.htm>
3. Хухрин А.С. Концепция кластерной политики в сельском хозяйстве Российской Федерации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011.- №6.- С. 53-59.
4. Хухрин А.С., Бундина О.И., Настин А.А. Концепция развития аграрных кластеров в Российской Федерации // Экономика, труд и управление в сельском хозяйстве. – 2011. - № 1. – С. 15-20.
5. Хухрин А.С., Примак А.А., Семаева И.А., Попова Н.И. Концепция развития аграрных кластеров: системно-синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.2008. - №12. - с. 32-37.
6. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант//Под ред. акад. А. Дынкина/ИМЭМО РАН.М.: Магистр, 2011. – 480 с.
7. Доклад о развитии человека 2013//<http://www.mfa.gov.by/upload/>
8. Российский статистический ежегодник 2013 г.// http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/
9. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основы синергетики. Синергетическое мировидение. М.:Ком-Книга – 2005 – 240 с.
10. Белавин В.А., Курдюмов С.П., Князева Е.Н. Режимы с обострением и законы коэволюции сложных систем//<http://spkurdyumov.ru/>

11. Богданов А.А. Тектология// <http://allendy.ru/teoria-org/284-bogdanov-tectologia.html>
12. Дао-Дэ цзин/Пер., вступ., ст., коммент. В.Малявина. - М.: Астрель: АСТ, - 2005-559 с.
13. Малявин В.В. Китайская военная стратегия. - М.:Изд-во АСТ, Астрель, - 2004-432 с.
14. Хухрин А.С. Формирование молочного кластера Самарской области: отраслевой или системно-синергетический подход// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2010. - №10. - с. 35-38.
15. Хухрин А.С., Бундина О.И. Развитие аграрных кластеров в Российской Федерации: проблемы и решения // Экономика, труд и управление в сельском хозяйстве.- 2010.- № 3.- С.10-13.
16. Лысенко Е.Т., Копач К.В., Хухрин А.С. Устойчивость развития ЛПХ: концептуальные основы стратегического управления. - М.: Россельхозакадемия, 2006-285 с.
17. Лысенко Е.Т., Копач К.В., Хухрин А.С. ЛПХ: организационно-экономические условия интеграции в системе многоукладной экономики. - М.: Восход-А, 2006. - 247 с.
18. Хухрин А.С., Примаков А.А., Пехутова Е.А. Агропромышленные кластеры: российская модель //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2008. - № 7. - С.30-37.
19. Хухрин А.С., Примаков А.А., Пехутова Е.А. Производственно-экологические кластеры сельских территорий: теория и перспективы //Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций - 2008 - № 7 - С. 16-21.
20. Хухрин А. Стратегия управления развитием ЛПХ и повышения его доходности //АПК: экономика, управление, 2008; № 1. - С. 24-27.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Ильвес Александр Леонтьевич

канд.с-х. наук, доцент АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет им. А.С.Пушкина» Лужский институт (филиал)

Ильвес Нина Васильевна

старший преподаватель АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет им. А.С.Пушкина» Лужский институт (филиал)

TRENDS AND ISSUES IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE REGION

Ilves Alexander, Candidate Agricultural Sciences, Associate Professor of AEI HPE «Leningradsky State University named after A.S.Pushkin» Luga Institute (Branch)

Ilves Nina, Senior Lecturer of AEI HPE «Leningradsky State University named after A.S.Pushkin» Luga Institute (Branch)
Аннотация

Показаны основные направления инновационного развития аграрной отрасли. Отмечены проблемы, затрудняющие рост производства продукции сельскохозяйственных предприятий. Предложены мероприятия, направленные на развитие научно-технического прогресса в отрасли.

Abstract

The main directions of innovative development of the agricultural sector. There are problems that hinder the development of innovative agricultural predpriyatii. Predlozheny activities aimed at development of scientific and technical progress in plant breeding.

Ключевые слова: аграрная отрасль; инновации; субсидирование; растениеводство; научные разработки; проблемы.

Keywords: agrarian sector; innovation; subsidies; crop production; research and development; challenges.

В агропромышленный комплекс Ленинградской области входят: 540 крупных и средних предприятий различных форм собственности, в том числе 264 - сельскохозяйственных организаций, 5 комбикормовых заводов, 123 - предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности; научные и обслуживающие организации; 796 работающих крестьянских (фермерских) хозяйств и 104 тыс. личных подсобных хозяйств населения.

На долю сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства, рыболовства и рыбоводства в среднем в 2008-2013 годы приходилось 6,4% валового регионального продукта области. Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения Ленинградской области составляет 1706 тыс. га, в том числе площадь сельскохозяйственных угодий - 619 тыс. га, пашни - 361 тыс. га.

В аграрном секторе было занято 65% всех работников агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса области и произведено 40% продукции сельского хозяйства Северо-Западного федерального округа.

Специализация сельского хозяйства области - животноводство, на долю которого приходится 68,8% валовой продукции отрасли. Основные отрасли животноводства - молочное скотоводство, мясное и яичное птицеводство и свиноводство.

В сельском хозяйстве главными товаропроизводителями являются крупные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходится 76,4% всей продукции сельского хозяйства области, в т.ч. продукции животноводства - 92%, мяса всех видов - 97%, молока - 92%, яиц - 99%.

В производстве продукции растениеводства велика роль малых форм хозяйствования - 58% от всей продукции данной отрасли, в том числе в производстве овощей - 35% (32,2% - хозяйства населения, 2,8% крестьянские (фермерские) хозяйства); картофеля - 61,5% (54,8% - хозяйства населения, 6,7% крестьянские (фермерские) хозяйства).

Доминирование в структуре сельскохозяйственной продукции крупного товарного производства позволяет агропромышленному комплексу области развиваться динамично за счет эффекта масштаба, привлечения инвестиций, освоения инноваций, проведения технической и технологической модернизации производства.

Пищевая и перерабатывающая промышленность представлена предприятиями молочной, мясной, хлебопекарной, кондитерской, консервной отраслей. На долю предприятий, производящих пищевые продукты (включая напитки и табака), в 2013 г. приходилось 78,3%, а в первом полугодии 2014 г. - 78 % оборота организаций агропромышленного комплекса.

Наличие емкого рынка Санкт-Петербурга для продукции агропромышленного комплекса Ленинградской области создает предпосылки для наращивания объемов ее производства: емкость рынка картофеля и овощей, соответственно, составляет 335 тыс. тонн и 390 тыс. тонн, молочной продукции - 1545 тыс. тонн.

Производство молока в Ленинградской области удовлетворяет платежеспособный спрос населения области совместно с г. Санкт-Петербургом только на 27,3%. Оставшийся объем компенсируется ввозом молочных продуктов из других регионов страны и импортом.

Высокие темпы развития как мясного, так и яичного птицеводства обеспечили высокий уровень среднегодового производства мяса птицы - 101 кг, а яиц - более 1500 шт. яиц в год, при рекомендуемых нормах потребления, соответственно, до 30 кг и 298 яиц.

Данная ситуация обуславливает вывоз в значительных размерах продукции птицеводства за пределы области. Основными рынками сбыта являются: Санкт-Петербург - 65-70%, Москва - до 15-20 %, субъекты СЗФО - около 15%.

Вместе с тем, агропромышленный комплекс Ленинградской области, занимая в системе территориального разделения труда ведущие позиции среди регионов Северо-Запада России по производству в сельскохозяйственных организациях продукции птицеводства, молочного скотоводства, картофеля и овощей, имеет нереализованные возможности увеличения вклада в решение задачи продовольственной безопасности Российской Федерации.

Развитие отраслей агропромышленного комплекса сдерживается высоким уровнем конкуренции на региональном и межрегиональных продовольственных рынках. На рынке Санкт-Петербурга значительную конкуренцию картофелю и овощам, произведенным в Ленинградской области, составляет продукция южных регионов России, а также зарубежных стран

С присоединением России к ВТО проблемы конкуренции для продукции агропромышленного комплекса области на региональном и межрегиональных продовольственных рынках обостряются в связи с упрощением доступа на них импортных продуктов питания. Низкий уровень рентабельности производства сельскохозяйственной

продукции не позволяет организациям агропромышленного комплекса без бюджетной поддержки на равных конкурировать с импортной продукцией, щедро субсидируемой зарубежными государствами.

Для решения данной проблемы требуется не только прямая государственная поддержка сельскохозяйственных организаций, но и субсидирование мероприятий, направленных на техническую и технологическую модернизацию производства, позволяющую снизить издержки производства, повысить производительность труда и качество выпускаемой продукции и, в конечном счете, обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса Ленинградской области.

За годы реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. №446 (далее - «Госпрограмма - 2008-2012»), а также региональных программ развития сельского хозяйства Ленинградской области на 2008-2012 годы и совокупности программ развития отдельных отраслей (молочного и мясного скотоводства, птицеводства и др.) в Ленинградской области был обеспечен рост продукции сельского хозяйства и производства пищевых продуктов.

В 2008-2013 гг. среднегодовые темпы прироста продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах в хозяйствах всех категорий составили 4,1%. Высокие темпы прироста обеспечивались, главным образом, за счет отраслей животноводства.

В растениеводстве, где производство картофеля и овощей открытого грунта до сих пор рассредоточено, соответственно, на 61,5% и 31,2% по мелким и мельчайшим хозяйствующим субъектам, главным образом, хозяйствам населения, его прирост с учетом всех категорий производителей был минимальным. В среднегодовом исчислении валовой сбор картофеля в 2008-2011 годы относительно предыдущих 4-х лет составил 100,8%, овощей 106,6%.

Анализ тенденций развития агропромышленного комплекса показывает, что в сельскохозяйственных организациях, имеющих возможность применять современные технологии производства продукции растениеводства и получать эффект масштаба от концентрации производства, рост валовых сборов в 2008-2012 годах составил по зерновым культурам 139%, картофелю - 104%, овощам - 107%.

В животноводстве также наиболее высокими темпами прирастали объемы производства продукции в отраслях (свиноводство и птицеводство), где оно базируется на современных технологических процессах в механизированных и автоматизированных комплексах. Вместе с тем, высокая концентрация поголовья свиней и птицы на ограниченном количестве производственных объектов создает риски их массовой гибели в связи с возможностью заражения опасными инфекционными болезнями. Так, например, в последнее время в области возникла опасность распространения африканской чумы свиней.

Вместе с тем, скотоводство характеризуется невысоким уровнем доходности производства, что является одной из основных причин низких темпов роста объемов валового производства молока при значительном рыночном потенциале развития отрасли в регионе. Производство

мяса крупного рогатого скота является убыточным видом хозяйственной деятельности, что делает его неконкурентоспособным на региональном рынке говядины.

Рост рентабельности и конкурентоспособности продукции молочного скотоводства сдерживается недостаточным уровнем товарности молока. По данным сводных годовых отчетов сельскохозяйственных организаций области данный показатель составил в 2009 г. - 89,6% в 2013 г. - 88,4%, тогда как при продуктивности коров близкой к 7000 кг он должен быть 93- 95%.

Повышение данного показателя на 5% позволило бы увеличить объем реализации молока по сельскохозяйственным организациям Ленинградской области на 24 тыс. тонн или получить примерно 400 млн. руб. дополнительной выручки.

Основной внутриотраслевой проблемой, сдерживающей развитие молочного скотоводства, является отставание уровня развития кормопроизводства по сравнению с темпами роста генетического продуктивного потенциала животных, что приводит к неоправданно высокой доле концентрированных кормов в структуре рациона коров в племенных и товарных хозяйствах.

Производство сельскохозяйственной продукции на основе специализации, концентрации, применения современных технологий позволяет не только достигать более высокого уровня рентабельности продукции, но и повышать ее качество, и добиваться ритмичности поставок в торговые сети. Все это в совокупности может поднять уровень конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса Ленинградской области, обеспечить ее закрепление на межрегиональных продовольственных рынках.

Дальнейшее развитие агропромышленного комплекса Ленинградской области сдерживается не только

наличием производственных и экономических проблем, но и отсутствием эффективных механизмов устойчивого развития сельской местности, низкими темпами строительства жилья на селе, недостаточной обеспеченностью элементами сельской инфраструктуры, плохим качеством дорог в сельской местности и другими проблемами.

Прогнозируемые темпы роста производства продукции сельского хозяйства по области на перспективу до 2020 года ниже, чем ожидаемые темпы роста валового регионального продукта, что приведет к дальнейшему снижению доли сельского хозяйства в его структуре.

Прогноз темпов прироста продукции сельского хозяйства на период срока действия региональной Программы опирается на:

- показатели развития агропромышленного комплекса, представленные в официальных среднесрочных и долгосрочных прогнозах по Российской Федерации и Ленинградской области;
- индексы производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в сопоставимых ценах в 2005-2011 гг.;
- достигнутый уровень урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных тенденции в структурных сдвигах производства по категориям хозяйств;
- ожидаемые изменения внешней среды, в том числе в связи с вступлением России в ВТО.

Расчеты показывают, что темпы роста производства продукции сельского хозяйства Ленинградской области на перспективу до 2020 года практически совпадают с прогнозами по Российской Федерации в целом:

Таблица 1

Прогнозы роста производства продукции сельского хозяйства

Источники	Года			
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 – 2017 гг.
Прогнозы социально – экономического развития Российской Федерации	102,2	102,4	102,7	102,1
Прогноз по Программе области	102,4	102,8	102,7	102,3

Высокий уровень достигнутых показателей в Ленинградской области по урожайности сельскохозяйственных культур в силу ограниченности площадей сельскохозяйственных угодий и в соответствии с законом убывающей отдачи ресурсов не позволяет прогнозировать высокие темпы прироста объемов производства сельскохозяйственной продукции на перспективу.

В отличие от других субъектов Российской Федерации возможности роста объемов производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения крайне ограничены. К тому же наметилась стойкая тенденция сокращения в них посевных площадей и поголовья скота, для нейтрализации последствий которых потребуется дополнительно наращивать объемы производства в сельскохозяйственных организациях.

Высокий удельный вес в структуре производства отраслей животноводства требует для обеспечения существенного прироста производства больших объемов инвестиций и более длительных сроков их окупаемости.

В связи с вступлением России в ВТО упрощается импорт продовольствия, что будет сопровождаться ростом его доли в продовольственном балансе, вызовет трудности со сбытом отечественной продукции и замедлит темпы прироста производства сельскохозяйственной продукции. Ленинградской области это коснется в большей степени, чем большинства других регионов страны, так как на продовольственном рынке Санкт-Петербурга на долю импорта ряда продуктов (свинина, говядина) приходится 60% и более.

Расчеты показывают, что темпы прироста продукции растениеводства в 2013-2020 гг. будут ниже, чем в животноводстве. Прогноз по Российской Федерации предполагает примерно равный среднегодовой прирост продукции в растениеводстве (2,2%) и животноводстве (2,3%).

Очевидно, резервы интенсификации производства в относительно небольшой группе экономически устойчивых сельскохозяйственных предприятий практически исчерпаны. Для увеличения производства сельскохозяйственной продукции необходимо расширить круг

успешных сельхозпроизводителей, в том числе за счет более рационального субсидирования и господдержки, ориентированной на комплексное развитие сельскохозяйственных территорий.

Список литературы:

1. Агропромышленный и рыбохозяйственный комплекс Ленинградской области, Санкт-Петербург, 2013г.
2. Дубовик И.К. Сельское хозяйство России и продовольственная безопасность страны. Материалы конференции «Стабильное развитие агропромышленного комплекса российской экономики как основа продовольственной безопасности страны, Луга, 28 мая 2009г.
3. А.Л.Ильвес, Н.В.Ильвес Продовольственная безопасность и региональные проблемы субсидирования сельского хозяйства. Материалы научной сессии «Организационно-экономические аспекты развития сельскохозяйственного производства Северо-Западного региона РФ в условиях присоединения России к ВТО, Санкт-Петербург-Пушкин, 2013г.
4. Дубовик И.К. Сельское хозяйство России и продовольственная безопасность страны. Материалы конференции «Стабильное развитие агропромышленного комплекса российской экономики как основа продовольственной безопасности страны, Луга, 28 мая 2009г.

ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ КАРЬЕРНОГО РОСТА И ЭТАПЫ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Кибанов Ардальон Яковлевич

д-р экон. наук., профессор Государственного университета управления (г. Москва)

Суворов Антон Андреевич

аспирант Государственного университета управления (г. Москва)

PLANNING PRINCIPLES AND STAGES OF CAREER SERVICE AND PROFESSIONAL PROMOTION OF CIVIL SERVANTS

Kibanov Ardalion Yakovlevich, Department chairman at the State University of Management, doctor of economics, professor, Federation, Moscow

Suvorov Anton Andreevich, Aspirant Department chairman at the State University of Management, Moscow

Аннотация: в статье рассматриваются принципы планирования карьерного роста государственных гражданских служащих; условия позволяющие разработать основные направления и конкретные мероприятия по реализации профессиональных способностей гражданского служащего: осознание ценности профессионального опыта человека как важнейшего капитала государственной службы, высокий статус кадровых служб в государственных органах, создание системы общественного контроля использования профессионального опыта государственных служащих, создание оптимальной карьерной среды и карьерного пространства; сущность и этапы служебно-профессионального продвижения государственных гражданских служащих.

Ключевые слова: принципы планирования карьерного роста, государственный гражданский служащий, этапы служебно-профессионального роста.

Summary: The article considers the principles of planning career civil servants; conditions allow to develop the basic napravleniya and concrete measures to implement the professional civil servant sposobnostey: awareness of the value of professional experience as the most important person kapitala public service, the high status of personnel services in government, a system of social control ispolzovaniya professional experience of public employees, creating an optimal environment career and career prostranstva; the nature and stages of the service and professional advancement of civil servants.

Keywords: principles of career planning, civil servant, the stages of service and professional growth.

Принципы планирования карьерного роста государственных гражданских служащих

Особенности, содержание и трудности работы с персоналом государственной службы определяются конкретными условиями [3], в которых осуществляется трудовая деятельность служащего. Учет этих условий позволяет разработать основные направления, способы и конкретные мероприятия, которые будут обеспечивать реализацию профессиональных способностей гражданского служащего. Среди таких условий можно выделить: осознание ценности профессионального опыта человека как важнейшего капитала государственной службы; высокий статус кадровых служб в государственных органах; созда-

ние системы общественного контроля использования профессионального опыта государственных служащих, механизма защиты общества от непрофессионализма в государственном управлении; создание оптимальной карьерной среды и карьерного пространства.

Наличие продуманной и научно обоснованной должностной структуры органов государственной власти - необходимое условие и важнейший фактор реализации технологии управления карьерой. Они задают формальное карьерное пространство, в котором и происходит изменение должностного статуса государственного служащего, формируется потребность в необходимых профессиях и специальностях, накапливаются профессиональный опыт и профессиональные способности персонала.

В числе основных требований к карьерному пространству можно назвать: относительную стабильность должностной структуры, возможность простора для творческого, профессионального и должностного роста персонала, оптимальное соотношение должностей, способствующее состязательности в профессиональном развитии персонала, адекватность целям и задачам, которые стоят перед организацией.

К достаточным условиям карьерной среды следует отнести: наличие объекта управления карьерой, т. е. состава персонала, способного к профессиональному развитию; наличие системы, механизма, техники и технологий управления карьерой; готовность персонала воспринять эти технологии управления карьерой; подготовленность руководителей и кадровых служб к такой работе с персоналом; наличие действенных материальных и моральных стимулов должностного роста — мотивационной среды.

Карьерное пространство создается в процессе организационного проектирования, структуризации государственных органов власти на основе тщательного изучения целей, направлений деятельности, задач, функций, потребность в которых возникает в общественной практике. Карьерная среда в большей степени является продуктом общественных отношений, уровня общей, профессиональной и управленческой культуры, традиций, организованности, уважения к интересам человека и других факторов.

Все вышесказанное базируется на принципах планирования карьерного роста. Назовем основные из них: ориентация на цели и задачи государственного органа; достижение взаимосвязи целеполагания органа исполнительной власти и каждого отдельного государственного гражданского служащего (учет интересов обеих сторон: служащего и государственного органа); гибкость системы управления карьерой (т.е. она должна работать в отношении служащего любой категории служащих, но в то же время иметь потенциал для максимальной конкретизации под конкретную группу, должность или личность [1,3]); обеспечение направленности планирования карьеры на конкретного гражданского служащего в целях учета его специфических потребностей; инновационность системы управления карьерой; системность и последовательность управления и планирования карьеры государственных служащих; обеспечение открытости процесса управления карьерой; комплексность — учет всей совокупности факторов, влияющих на состояние кадров в органах исполнительной власти; устранение «карьерных тупиков», в которых практически нет возможностей для развития сотрудника; повышение качества планирования процесса государственных гражданских служащих в органах исполнительной власти; обеспечение обоснованной оценки карьерного потенциала служащих в целях сокращения нереалистичных ожиданий; объективность определения необходимого уровня профессионализма и компетентности, предусматривающих наличие у гражданских служащих необходимых умений и навыков; объективность оценки результатов труда, уровня компетентности, деловых и личных качеств, являющихся главным основанием для продвижения по службе; определение путей служебно-профессионального роста, использование которых удовлетворит количественную и качественную потребность в персонале федеральных органов исполнительной власти

или органе исполнительной власти субъекта РФ; непрерывность и преемственность подготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих; эффективность системы управления карьерой гражданских служащих.

Сущность служебно-профессионального продвижения государственных гражданских служащих

Служебно-профессиональное продвижение гражданских служащих - серия поступательных перемещений по различным должностям государственной службы, способствующая развитию, как организации, так и личности.

Понятия «служебно-профессиональное продвижение» и «карьера» являются близкими, но не одинаковыми. Служебно-профессиональное продвижение - это предлагаемая организацией последовательность различных ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе), которые сотрудник потенциально может пройти. Под карьерой принято понимать фактическую последовательность занимаемых ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе) конкретным работником. Совпадение намеченного пути служебно-профессионального продвижения и фактической карьеры в жизни происходит довольно редко и является скорее исключением, чем правилом.

Целью служебно-профессионального продвижения государственных служащих является согласование интересов организации и каждого конкретного работника в направлении накопления и использования человеческого капитала. Служебно-профессиональное продвижение призвано решать следующие задачи:

- закрепление в организации стабильного контингента работников;
- повышение эффективности использования человеческого капитала персонала;
- создание условий для сотрудников для получения ими в перспективе работы, соответствующей их интересам и запросам;
- прозрачности предсказуемость кадровых перемещений;
- своевременное обеспечение государственного органа высококвалифицированными работниками.

Перемещения могут быть вертикальными и горизонтальными. Кроме этого, различают виды должностного продвижения: продвижение специалиста и продвижение руководителя. Последнее, в свою очередь, имеет два направления: продвижение функциональных руководителей и продвижение линейных руководителей.

Этапы служебно-профессионального продвижения государственных гражданских служащих

Служебно-профессиональное продвижение включает шесть этапов.

Первый этап - работа со студентами старших курсов вузов. Специалисты кадровой службы совместно с руководителями подразделений, где проходят практику студенты, проводят отбор студентов, наиболее способных, ориентированных на работу на государственной службе, и начинают с ними подготовку к конкретной деятельности на государственной гражданской службе.

Второй этап - работа с молодыми специалистами, принятыми в организацию на должности младшей

группы. Молодым специалистам назначается испытательный срок. На основе анализа работы молодых специалистов, участия их в проводимых мероприятиях, характеристик, данных непосредственным руководителем, подводятся итоги и производится первый отбор специалистов для зачисления в кадровый резерв на должности старшей группы. После подготовки в кадровом резерве гражданский служащий может участвовать в конкурсе и замещать должность старшей группы. На этом этапе существует возможность горизонтального передвижения в рамках младшей группы должностей.

Третий этап - работа с гражданскими служащими, замещающими должности старшей группы. Производится отбор гражданских служащих для зачисления в кадровый резерв на должности ведущей группы. После подготовки в кадровом резерве гражданский служащий может участвовать в конкурсе и замещать должность ведущей группы. Остальные работники, прошедшие подготовку, продолжают работать на своих должностях, возможны их горизонтальные перемещения в рамках старшей группы должностей.

Четвертый этап - работа с гражданскими служащими, замещающими должности ведущей группы. Производится отбор гражданских служащих для зачисления в кадровый резерв на должности главной группы. После подготовки в кадровом резерве гражданский служащий может участвовать в конкурсе и замещать должность главной группы. Остальные работники, прошедшие подготовку, продолжают работать на своих должностях, возможны их горизонтальные перемещения в рамках главной группы должностей.

Пятый этап - работа с гражданскими служащими, замещающими должности главной группы. Производится отбор гражданских служащих для зачисления в кадровый резерв на должности высшей группы. После подготовки в кадровом резерве гражданский служащий может участвовать в конкурсе и замещать должность высшей группы. Остальные работники, прошедшие подготовку, продолжают работать на своих должностях, возможны их горизонтальные перемещения в рамках главной группы должностей.

Шестой этап - работа с гражданскими служащими, замещающими должности ведущей группы. На данном уровне возможны горизонтальные перемещения в рамках ведущей группы должностей. Работники данной группы могут быть назначены на должность федерального министра.

Седьмой этап - замещение государственной должности. Так, в Российской Федерации в соответствии с Конституцией и Федеральным Конституционным Законом (ФКЗ от 17 декабря 1997. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации») федеральные министры назначаются на должность и освобождаются от должности Президентом России по предложению Председателя Правительства России [2].

Ниже на рис.1 приведена принципиальная схема процесса служебно-профессионального продвижения гражданского служащего в соответствии с приведенными этапами.

Принципиальная схема иллюстрирует служебно-профессиональное перемещение в рамках одного государственного органа, т.е. внутриведомственное, которое планируется кадровой службой государственного органа. При этом существует возможность межведомственного перемещения, однако планирование такого перемещения возможно лишь при условии взаимодействия кадровых служб различных государственных органов.

Работа по служебно-профессиональному продвижению строится на базе определенных типовых решений по внутриорганизационному продвижению, и персонал должен быть широко информирован об этих типовых вариантах продвижения. Типовые решения по внутриорганизационному продвижению — это комплекс документов, регламентирующих обобщенные, наиболее рациональные методы и формы подбора работников, их подготовки и трудовых перемещений по ступеням профессионального мастерства для удовлетворения потребности организации в труде.

Надежным инструментом для формирования типовых решений являются схемы служебно-профессионального продвижения. Для каждой должности разрабатываются схемы продвижения с указанием типовых и нетиповых возможностей перемещения.

В типовых схемах служебно-профессионального продвижения должны быть отражены:

- типовые модели продвижения кадров в рамках данной профессии;
- формы профессионально-квалификационной подготовки;
- условия перемещения работников на другую ступень в организационной иерархии рабочих мест;
- требования к работнику, его образовательному и квалификационному уровню;
- формы материального и морального стимулирования;
- методы адаптации, профориентации и профессионального подбора.

При формировании типовых решений по служебно-профессиональному продвижению необходимо ориентироваться на следующее:

- стратегические цели организации,
- ситуацию на рынке труда;
- структуру организации.

Типовые решения по внутриорганизационному продвижению являются основой для разработки плана служебно-профессионального продвижения, определяющего объем возмещения потребности в квалифицированном персонале за счет работников данного органа.

Методом определения степени продвижения является балансовый расчет дополнительной потребности в персонале и выявление источников ее обеспечения по профессиям и квалификации. Дополнительная потребность в персонале определяется как сумма прироста (сокращения) его численности за счет изменения объемов деятельности и численности для возмещения нормальной убыли персонала. Балансовый расчет позволяет определить численность работников по видам продвижения: внутрипрофессиональному, межпрофессиональному (смена профессии), линейно-функциональному, социальному.

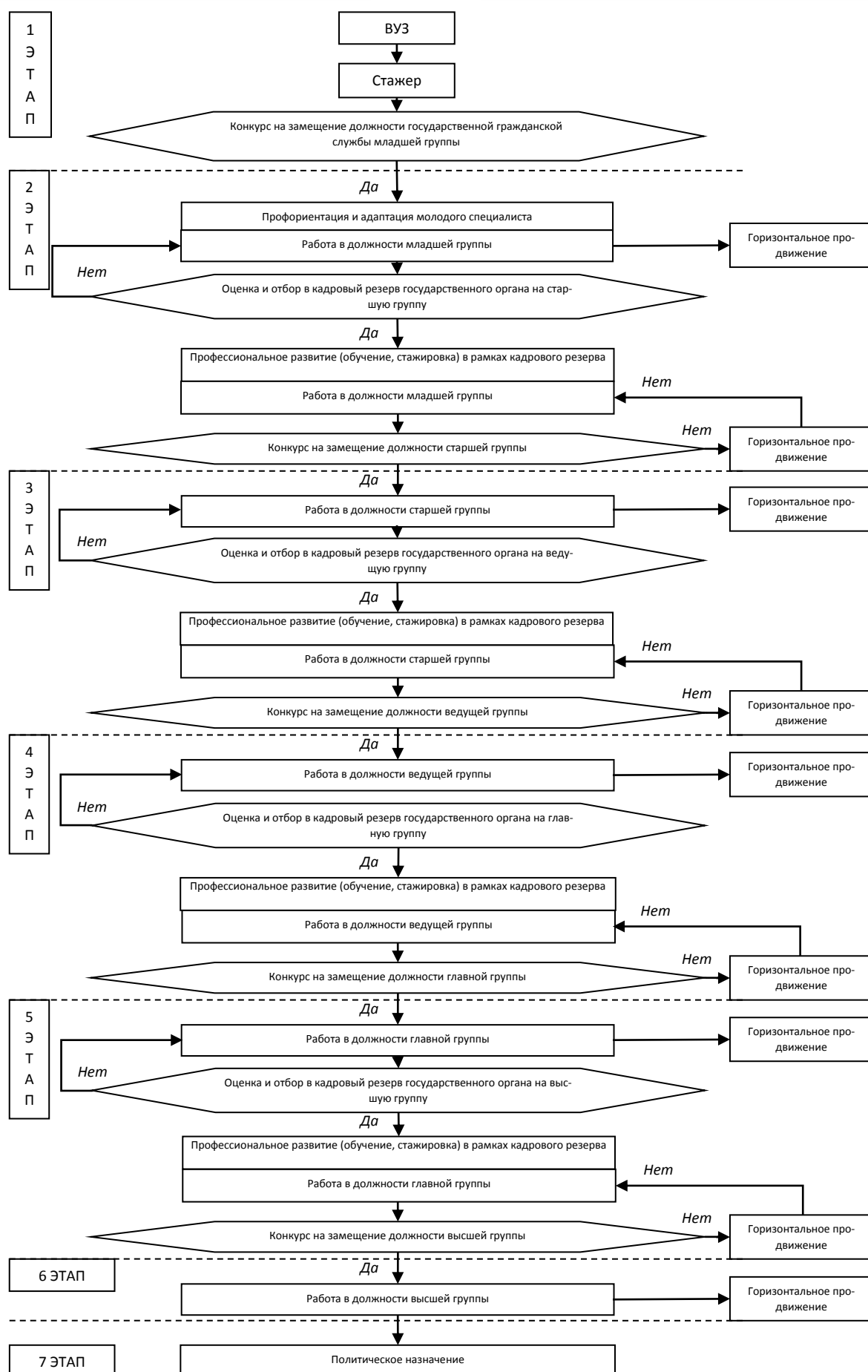


Рис.1. Принципиальная схема процесса служебно-профессионального продвижения государственных гражданских служащих

Литература

1. 1. Каштанова Е.В. Положение о деловой карьере// Кадровик. Кадровое делопроизводство. 2010. №7.
2. 2. Кибанов А.Я., Лукьянова Т.В., Лобачева А.С. Планирование карьерного роста государственных гражданских служащих// Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 1.
3. 3. Управление персоналом: Учебник/ общ. ред. А.И. Турчинова.- М.:Изд-во РАГС, 2002.
4. Public employment in European union member states/ Ministry of the Presidency. Technical Secretariat-General, Madrid, 2010
5. Закон о гражданских служащих - Gesamte Rechtsvorschrift für Beamten-Dienstrechtsgesetz 1979, Fassung vom 30.01.2012(нем.)

МУЗЕЙНАЯ ДЕСТИНАЦИЯ В ТУРИЗМЕ**Клюев Юрий Владимирович***канд. культурологии, доцент Кемеровского государственного университета культуры и искусств, г. Кемерово***MUSEUM DESTINATION IN TOURISTIC SPHERE***Klyuyev Yuri, Candidate of Science, associate professor of Kemerovo State University of Culture and Arts Kemerovo***АННОТАЦИЯ**

За последние 5 лет Кемеровские областные и муниципальные музеи значительно преобразились. Смена руководства, переход в автономию, поддержка учредителей вдохнули новую жизнь в их деятельность. Музейные учреждения по-настоящему становятся активными участниками не только культурного, но и туристского рынков. Благодаря включению музеев в туристский рынок музеи становятся центрами времяпрепровождения туристами – возникает новое явление как музейная дестинация.

ABSTRACT

Regional and municipal museums of Kemerovo have considerably changed over the last 5 years. There were changes in management, transition to an autonomy, support of founders. All these factors brought new life in the museum activity. Museum institutions have really become active participants in not only cultural, but as well in tourist spheres. Thanks to inclusion of the museums in the tourist field, the museums have become the centers for tourists. Moreover, this is a new phenomenon as a museum destination.

Ключевые слова: музеи; туризм; музейная дестинация.

Keywords: museums; tourist sphere; museum destination.

Понятие дестинация – многогранно. Его можно понимать как в широком смысле – географическое место пребывания туриста [1, с. 124], так и в узком смысле – как локальное место (музей) удовлетворяющее весь спектр потребностей туриста [2, с. 60].

Для того чтобы территория музея была дестинацией необходимо выполнение следующих условий:

- наличие на этой территории мест размещения, питания, развлечений (должен быть определенный уровень качества услуг) и высокоразвитой транспортной системы;

- наличие достопримечательностей, интересующих туристов (наличие фактора привлекательности является одним из главных факторов конкуренции между дестинациями, следовательно, должна быть определенная изюминка для привлечения туриста на территорию дестинации);

- наличие информационных и коммуникационных систем, так как это необходимый инструмент информирования туристского рынка о дестинации.

В мае 2014 года автором было проведено исследование четырех музеев г. Кемерово: Кемеровский областной краеведческий музей [3], Кемеровский областной музей изобразительных искусств [4], музей-заповедник «Красная горка» [5] и музей-заповедник «Томская писаница» [6]. Целью исследования было выяснить насколько музеи города Кемерово соответствуют понятию «музейная дестинация».

Сегодня музеи и туризм неразрывно связаны друг с другом. Включение туризма в сферу интересов музейного

учреждения - необходимое условие развития музея и формирования имиджа региона. В этой связи данное исследование является актуальным.

В своем исследовании мы использовали методы включенного наблюдения и контент-анализ документов музейных учреждений, а также их сайтов.

Каждой дестинации свойственны свои собственные черты, но все же можно выделить четыре общие, которые и стали критериями, определяющими наше исследование [7, с. 56].

1. Дестинация представляет собой сервис, то есть совокупность следующих компонентов: достопримечательность (природные богатства или созданные человеком, т.е. то, что побуждает туриста совершать путешествие); удобства (размещение, питание, развлечения, а также розничная торговля и другие предприятия сферы услуг, такие как банки, обменные пункты, парикмахерские, медицинские предприятия, т.е. все то, что не только обеспечивает приют и пищу, но и создает общее ощущение радушного приема туристов данной дестинацией); доступность (удаленность дестинации от туристских рынков делает их уязвимыми - снижает спрос, так как до подобной дестинации можно добраться только путем длительных поездок. Следовательно, развитие и поддержание эффективных транспортных связей с туристскими рынками необходимо для успеха дестинации. Но для туристов важна не только физическая доступность дестинации, т.е. внешние транспортные связи с ней, но и наличие развитых внутренних транспортных связей. Другими словами, для

них важны такие услуги, как прокат автомобилей, предоставление местного транспорта для проведения обзорных экскурсий и трансферов до мест размещения в дестинации); вспомогательные службы, которые предоставляют такие услуги, как реклама дестинации, координация и управление ее развитием, предоставление населению и организациям необходимой информации и услуги по резервированию, обеспечению оборудованием (предприятия питания, спорта и т.д.), обеспечение дестинации руководящим персоналом.

2. Дестинация представляет собой культурную ценность: посетители должны считать дестинацию привлекательной и заслуживающей времени и денег, потраченных на путешествие. Таким образом, важно поддерживать отличие условий дестинации от обычных «домашних» условий с помощью хорошего дизайна и управления, чтобы избежать разработки «унифицированного туристского ландшафта».

3. Дестинация неразделима, т.е. туристский продукт потребляется там, где он непосредственно производится, и, чтобы его испытать, туристы должны физически присутствовать в дестинации. Следует отметить, что процессы производства и потребления туристского продукта совпадают не только в пространстве, но и во времени, т.е. дестинации не могут быть запасены впрок (номера в гостиницах, театральные билеты и т.д. не могут быть отложены в «межсезонье» для последующей их продажи во время, например, театрального сезона). Таким образом, сезонность дестинации является наиболее важной пробле-

мой, так как снижает их доходность и делает неэффективными с точки зрения использования основных средств дестинации. Для сезонной дестинации пик сезона (3-4 месяца) должен принести основной вклад в покрытие постоянных издержек, которые подлежат оплате в течение года.

4. Услугами и удобствами дестинации пользуются не только туристы, но и другие люди: местные жители и работники данной дестинации. Таким образом, предприятия дестинации не могут быть ориентированы только на местных жителей или только на туристов, они должны ориентироваться на тех и других.

Сводная таблица соответствия исследуемых музеев г. Кемерово критериям музейной дестинации представлена в таблице 1.

Анализ музеев на наличие первого критерия показывает, что музеи г. Кемерово обладают той достопримечательностью, ради которой можно совершить путешествие, как туристу, так и местному жителю. Рейтинговая оценка музеев распределилась следующим образом:

1 место (10 баллов) – музей-заповедник «Томская писаница».

2 место (9 баллов) музей-заповедник «Красная горка».

3 место (4 балла) краеведческий музей и музей изобразительных искусств.

Несомненно, природные достопримечательности вызывают наибольший интерес среди туристов и местных жителей, по сравнению с предметами, хранящимися в краеведческом музее и музее изобразительных искусств.

Таблица 1

Анализ соответствия музеев г. Кемерово критериям музейной дестинации, в баллах (max 10)

Критерии	Музеи города Кемерово			
	Краеведческий музей	Музей ИЗО	Красная горка	Томская писаница
1. Сервис:	19	19	21	25
- достопримечательность	4	4	9	10
- удобство	6	6	4	8
- доступность	9	9	8	7
2. Культурная ценность	5	5	8	10
3. Сезонность и неразделимость услуг*	5	5	4	3
4. Всеобщая ориентация услуг	8	8	10	10

* чем меньше балл, тем лучше критериальный показатель т.е. получившееся значение уменьшает итоговый результат (см. табл.2)

Томская писаница как никто другой обладает удобством питания (кафе, чайная). Ни один из других музеев в таком объеме услуги не предлагает. Однако отсутствуют банковские, парикмахерские и гостиничные услуги. Краеведческий музей и музей изобразительных искусств располагаясь в центре города, находятся в непосредственной близости с магазинами, кафе, торговыми центрами, гостиницей. Транспортная составляющая в большей степени способствует развитию краеведческого музея и музея изобразительных искусств, так как они находятся в центре

города Кемерово и снабжены общественным транспортом. Однако это не столь существенный фактор в современных условиях развития общества, так как в городе 8 компаний, которые предлагают взять в прокат автомобиль, развитая служба такси и большая часть населения имеет свой транспорт. Все это способствует любому заинтересовавшемуся посетить эти музеи.

Общей проблемой музеев является отсутствие информационной поддержки туристскими организациями севера региона, их совместного сотрудничества.

Рассматривая второй критерий мы убеждаемся, что культурная составляющая наиболее интересна посетителю. Поэтому первое место занимает также Томская писаница (10 баллов). Наскальные изображения которым много тысяч лет привлекают внимание туристов, как из-за рубежа, так и отечественных; местные жители также не равнодушны. В музее проводятся массовые гуляния на природе, музей имеет свой зоопарк, аттракционы и пр. Не отстает от них музей-заповедник Красная горка, использующая интерактивные и виртуальные технологии в экспозиции (8 баллов). Краеведческий музей и музей изобразительных искусств уступают по наличию рекреационной и информатизационной составляющей культурного процесса (4 балла)

Сезонность музейных услуг, их колебание на туристском рынке имеет место быть, однако она не оказывает существенного влияния на доходность музеев. Лето и зима наиболее чувствительные сезоны для музеев. Летом

многие жители уезжают из города, а зимой многих отпускают холода. Музей функционирует на основе действующей выставки, а актуальные экспозиции позволяют его посещать круглый год. Теплые, отапливаемые помещения этому способствуют. Данными помещениями обеспечены три музея из четырех, только Томская писаница не имеет таких условий. Однако там есть теплое кафе, помещение для матери и ребенка, возможность лыжного катания и массовых гуляний в зимней период, таких как Рождество, Масленица и пр. Все это привлекает туристов в Томскую писаницу и в зимний период времени.

Рассматривая четвертый критерий в исследовании мы видим, что все музеи ориентируются в своей работе как на местных жителей, так и на туристов. Отсутствие больших потоков туристов предопределяет музейную работу в пользу местных жителей города и области.

Рейтинг музеев по включению в музейную дестинацию представлены в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг музейной дестинации г. Кемерово

Музеи	Рейтинг	Балл	%
Томская писаница	1	45	90
Красная горка	2	39	78
Краеведческий музей	3	32	64
Музей изобразительных искусств	3	32	64
итоговый результат		50	100

Представленные результаты в таблице 2 показывают, что полностью сформированной музейной дестинации на территории г. Кемерово нет. Наиболее приближены к такому понятию являются музей-заповедник «Томская писаница» и музей-заповедник «Красная горка». Больше половины условий музейной дестинации соблюдены Кемеровским областным краеведческим музеем и Кемеровским областным музеем изобразительных искусств.

Таким образом, музеи города Кемерово соблюдают условия дестинации, а именно:

- наличие на своей территории мест размещения, питания, развлечений и высокоразвитой транспортной системы;
- наличие достопримечательностей, интересующих туристов;
- наличие информационных и коммуникационных систем.

Музей-заповедники «Томская писаница» и «Красная горка» становятся визитными карточками г. Кемерово и всей Кемеровской области на туристском рынке севера региона.

Список литературы:

1. Боголюбов В.С Экономика туризма. – М.: Академия, 2013. – 192 с.

2. Ключев Ю.В. Музейные учреждения как инструмент продвижения туристских услуг (музейная дестинация) / XVIII международная конференция посвященная проблемам общественных и гуманитарных наук: 2 часть (исторические науки, культурология, религиоведение, искусствоведение, социологические науки) Международная научно-практическая конференция, г.Москва, 29.03.2014г. – М.: Центр гуманитарных исследований «Социум». – С.60-63.
3. Официальный сайт Кемеровского областного краеведческого музея [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.kuzbasskrai.ru/>
4. Официальный сайт Кемеровского областного музея изобразительных искусств [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.kuzbassizo.ru/>
5. Официальный сайт музея-заповедника «Красная горка» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.redhill-kemerovo.ru/>
6. Официальный сайт музея-заповедника «Томская писаница» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gukmztp.ru/>
7. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.

ВЫБОР СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ УНИВЕРСИТЕТА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Колос Елена Анатольевна

*Доктор э. наук, доцент Восточно-Казахстанского государственного
технического университета им. Д.Серикбаева, г. Усть-Каменогорск*

CHOICE OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT STRATEGY OF THE UNIVERSITY IN THE FORMATION

Kolos Yelena

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены результаты выбора стратегии управления человеческими ресурсами университета в условиях формирования инновационной экономики с использованием метода анализа иерархий (МАИ)

ABSTRACT

This article presents the results of the selection strategy of human resource management in a university building an innovative economy by using the analytic hierarchy process (AHP)

Ключевые слова: стратегия, управление, человеческие ресурсы, инновационная экономика, университет

Keywords: strategy, management, human resources, innovation economy, the University of

Человеческие ресурсы - специфический и важнейший из всех видов экономических ресурсов. Как фактор экономического развития человеческие ресурсы - это работники, которые имеют определенные профессиональные навыки и знания и могут использовать их в трудовом процессе. Управление человеческими ресурсами - это стратегический и целостный подход к управлению наиболее ценными активами организации, а именно людьми, которые индивидуально и коллективно вносят свой вклад в достижение организационных целей.

Основная цель УЧР направлена на развитие организационной способности достигать успеха за счет использования людей. Система УЧР может являться источником организационных способностей, позволяющих фирме обучаться и реализовывать новые возможности». В частности, УЧР направлено на следующее: помощь организации в приобретении и удержании необходимой квалифицированной, приверженной и мотивированной рабочей силы; максимизацию и развитие внутренних способностей людей - их вклада, потенциала и статуса на рынке труда - путем создания возможностей для обучения и постоянного развития; развитие высокоэффективных рабочих систем, которые включают четко структурированные процессы найма и отбора, системы компенсаций и стимулов на основе результатов труда, а также деятельность по обучению и развитию управленческих кадров, связанную с потребностями организации; становление действенной практики, ориентированной на признание менеджерами ценности сотрудников как одной из основных заинтересованных сторон в организации, и стимулирование развития атмосферы сотрудничества и взаимного доверия и др.

Сущность управления человеческими ресурсами заключается в том, что люди рассматриваются как конкурентное богатство организации, которое надо размещать, развивать, мотивировать вместе с другими ресурсами, чтобы достичь стратегических целей организации. УЧР связано с развитием всех аспектов организационной окружающей среды и требуют к себе интегрированного подхода. Высшее звено управления должно быть прямо вовлечено в процесс УЧР [2, с.71].

Как правило, оно охватывает все управленческие решения, воздействующие на взаимоотношение между

организацией и ее работниками. УЧР означает, что практика управления персоналом более тесно связана со стратегией организации. Поэтому оно носит активный характер и ставит своей конечной целью повысить результативность организации и удовлетворить потребности занятых. Из всех характеристик УЧР, которые отличают его от традиционного «управления кадрами», ничто не является более фундаментальным, чем его интеграция со стратегией бизнеса.

Стратегия УЧР требует, чтобы линейный менеджмент мог объединить практику и цели УЧР со стратегией организации. Такая практика должна позволить руководителям всех уровней привлекать, отбирать, продвигать, вознаграждать, использовать, развивать и удерживать работников, отвечающих требованиям, потребностям занятых и понятиям справедливости. Это требует, например, более эффективной увязки планирования потребностей в рабочей силе и интеграции его в общий процесс планирования бизнеса.

По мнению автора работы, управление человеческими ресурсами предприятия включает комплекс взаимосвязанных видов деятельности [3, с.186]: 1) определение потребности в рабочих, инженерах, менеджерах различной квалификации, исходя из стратегии деятельности фирмы; 2) анализ рынка труда и управление занятостью; 3) отбор и адаптация персонала; 4) планирование карьеры сотрудников фирмы, их профессионального и административного роста; 5) обеспечение рациональных условий труда, в том числе благоприятной для каждого человека социально-психологической атмосферы; 6) организация производственных процессов, анализ затрат и результатов труда, установление оптимальных соотношений между количеством единиц оборудования и численностью персонала различных групп; 7) управление производительностью труда; 8) разработка систем мотивации эффективной деятельности; 9) обоснование структуры доходов, степени их дифференциации, проектирование систем оплаты труда; 10) организация изобретательской и рационализаторской деятельности; 11) разработка и осуществление социальной политики предприятия; 13) профилактика и ликвидация конфликтов.

Объем работ по каждой из этих функций зависит от размеров предприятия, характеристик производимой продукции или оказываемых услуг, ситуации на рынке труда, квалификации персонала, степени автоматизации производства, социально-психологической обстановки на предприятии и за его пределами.

Управление человеческими ресурсами охватывает все управленческие решения, воздействующие на взаимоотношения между организацией и ее работниками, и означает, что практика, управления персоналом все более тесно связана со стратегией бизнеса.

Стратегия управления человеческими ресурсами исходит из того, что линейный менеджмент должен объединять практику и цели УЧР со стратегией бизнеса. Такая практика позволяет руководителям всех уровней привлекать, отбирать, продвигать, вознаграждать, использовать, развивать и удерживать работников, отвечающих требованиям бизнеса, потребностям занятости и поднятия справедливости. Это требует, например, эффективной интеграции планирования потребностей в рабочей силе в общий процесс внутрифирменного планирования.

Кратко стратегическую роль управления человеческими ресурсами (УЧР) можно охарактеризовать следующим образом: УЧР должно быть представлено в высшем уровне управления компании (в данном случае, университета); УЧР должно быть вовлечено в обработку стратегии бизнеса и организационной структуры компании; все линейное руководство должно участвовать в реализации УЧР; ответственный за УЧР - советник линейного управления (в университете – первый проректор университета).

В отличие от управления персоналом управление человеческими ресурсами переориентировано с нужд персонала на потребности самой организации в рабочей силе. Появление стратегического измерения у управления человеческими ресурсами делает кадровую политику более активной в отличие от пассивной и реактивной политики, характерной для традиционных подходов к управлению персоналом [1, с.56].

Если в управлении персоналом все внимание сосредоточено исключительно на рядовых работниках, то в управлении человеческими ресурсами акцент переносится на управленческий штат. Именно компетентность менеджеров ключевое звено эффективной работы современной организации.

Важнейшей стратегической задачей поступательного развития любого общества и государства является формирование и рациональное использование кадрового потенциала общества на основе активизации человеческого фактора. Актуальность данной задачи обуславливается, в первую очередь, тем, что это не только средство, но и конечная цель общественного развития.

Среди современных методов исследования операций известен и широко применяется метод анализа иерархий (МАИ) Т. Саати [4], который позволяет решать задачу многокритериального выбора слабо формализованных альтернатив. Стратегия предполагает разработку научно обоснованных мер и планов достижения намеченных целей, в которых должны быть учтены научно-технологический потенциал университета и его возможности. Основными проблемами, которые решает стратегический менеджмент, являются с точки зрения стратегического объекта

изменения в университете: формирование и ранжирование целей, выработка стратегий (путей и методов достижения целей).

Различают следующие виды стратегий УЧР университета: стратегия управления изменениями; стратегия трудовых отношений; стратегия организационного развития; стратегия управления культурой; функциональная стратегия. Выбор стратегии в настоящее время является центральным моментом стратегического менеджмента. Это связано с тем, что стратегические аспекты управления человеческими ресурсами университетами в мировой практике выступают как важнейшее условие обеспечения устойчивости их финансового благополучия и развития в условиях постоянного динамичного и вероятностного изменения факторов внутренней и внешней среды. Необходимо осуществить выбор возможных стратегий управления человеческими ресурсами университета из имеющегося перечня стратегий. Данные стратегии оцениваются на основе влияния факторов внешней и внутренней среды. Факторы внешней среды включают в себя: экономические; правовые; политические; технико-технологические; социальные; демографические.

Факторы внутренней среды: финансовые ресурсы, учебная работа, качество предоставляемых услуг, маркетинговая деятельность, управление вузом; кадровый потенциал. Критериями, которым должна соответствовать выбранная стратегия являются стратегические цели университета.

Метод анализа иерархий (МАИ) состоит из следующих этапов:

1. Структурирование проблемы в виде иерархии. Иерархия строится с вершины целей – с точки зрения управления, через промежуточные уровни (критерии, от которых зависят последующие уровни) к самому низкому уровню – перечень альтернатив. Элементы нижнего уровня иерархии должны быть сравнимы по отношению к элементам следующего уровня и т.д. вплоть до вершины иерархии.

2. Попарное сравнение альтернатив с использованием шкалы относительной важности.

На рисунке 1 представлено структурирование проблемы выбора оптимальной стратегии УЧР университета. В результате проведенных далее расчетов получены итоговые матрицы по определению глобальных приоритетов стратегий УЧР университета по отношению к внутренним факторам (таблица 1) и внешним факторам внешней среды воздействия (таблица 2).

В результате этого выбрана стратегия управления изменениями в университете (по отношению и к внешним, и внутренним факторам). Следует отметить: стратегические изменения связаны с организационной трансформацией затрагивают масштабные, долгосрочные проблемные вопросы в рамках всей организации. Стратегические изменения, по сути, - это движение в будущее состояние, сформированное, как правило, на основе стратегического видения и возможности. Изменения затрагивают такие области, как предназначение и миссия организации, корпоративная философия организации относительно способов ее роста, качество, инновация, а также ценности, касающиеся людей, обслуживания потребителей и используемых технологий.

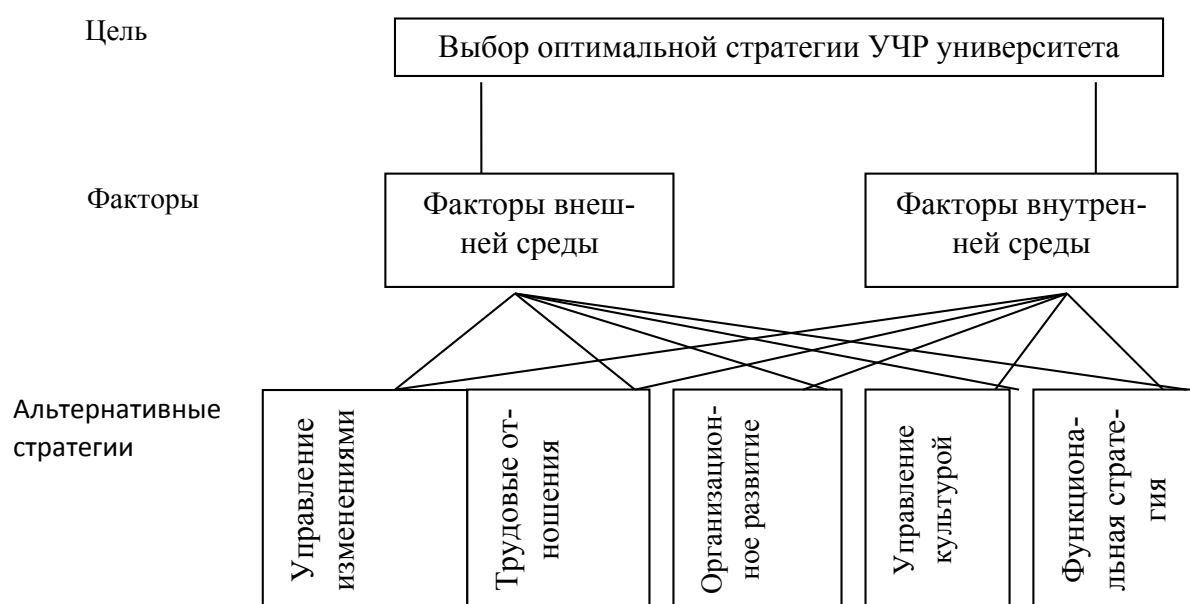


Рисунок 1. Структурирование проблемы выбора оптимальной стратегии университета в области УЧР

Общее определение дополняется путем уточнения конкурентной позиции и стратегических целей для достижения и поддержания конкурентного преимущества и развития товаров рынков. Эти цели поддерживаются корпоративной политикой в таких областях, как маркетинг, продажи, производство, разработка продукта и процесса, финансы и управление человеческими ресурсами.

Стратегические изменения в университете происходят в контексте внешней конкурентной, экономической и социальной среды рынка образовательных услуг, а

также внутренних организационных ресурсов, способностей, культуры, структуры и систем. Их успешная реализация требует тщательного анализа и понимания этих факторов при формулировании и планировании этапов.

К стратегическим изменениям, однако, нельзя относиться упрощенно как к линейному процессу перехода из пункта А в пункт Б, который можно запланировать и осуществить в виде логической цепочки событий. Сопротивление изменениям порой трудно преодолеть, даже когда они не причиняют вреда вовлеченным в них работникам университета.

Таблица 1

Определение глобальных приоритетов стратегий УЧР университета по отношению к внутренним факторам

Альтернативные стратегии УЧР университета	Критерии					Глобальные векторы	Глобальные приоритеты
	Финансовые ресурсы	Учебная работа	Качество предоставляемых услуг	Маркетинговая деятельность	Управление вузом		
Численное значение вектора приоритета							
0,34	0,32	0,15	0,09	0,04			
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стратегия управления изменениями	0,38	3,00	0,45	0,48	0,44	1,20	1
2. Стратегия трудовых отношений	0,05	0,05	0,17	0,17	0,26	0,08	5
3. Стратегия организационного развития	0,25	0,28	0,20	0,23	0,11	0,23	2
4. Стратегия управления культурой	0,22	0,15	0,12	0,07	0,05	0,15	3
5. Функциональная стратегия	0,10	0,12	0,05	0,05	0,14	0,09	4

Тем не менее, попытка сделать это является ключевым элементом в разработке стратегии изменений в университете.

Первый шаг заключается в проведении анализа потенциального влияния изменений методом наблюдения за степенью их воздействия на ППС на рабочих местах.

Результаты проведенного анализа должны показать, какие аспекты предлагаемых изменений в университете могут быть поддержаны всеми или отдельными работниками, а какие вызовут сопротивление.

Насколько возможно необходимо определить потенциально враждебные или негативные реакции профессорско-преподавательского состава университета, учитывая все возможные причины сопротивления изменениям.

Таблица 2

Определение глобальных приоритетов стратегий УЧР университета по отношению к внутренним факторам

Альтернативные стратегии УЧР университета	Критерии					Глобальные векторы	Глобальные приоритеты
	Финансовые ресурсы	Учебная работа	Качество услуг предоставляемых	Маркетинговая деятельность	Управление вузом		
Численное значение вектора приоритета							
0,34	0,32	0,15	0,09	0,04			
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стратегия управления изменениями	0,38	3,00	0,45	0,48	0,44	1,20	1
2. Стратегия трудовых отношений	0,05	0,05	0,17	0,17	0,26	0,08	5
3. Стратегия организационного развития	0,25	0,28	0,20	0,23	0,11	0,23	2
4. Стратегия управления культурой	0,22	0,15	0,12	0,07	0,05	0,15	3
6. Функциональная стратегия	0,10	0,12	0,05	0,05	0,14	0,09	4

Список литературы

1. Базаров Т.Ю., Еремин Т.Л. Управление персоналом :– М.: Банки и биржи / Юнити, 2007.-111 с.
2. Грэхем Х.Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие для вузов / пер. с англ. под ред. Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина. – М.: Юнити-дана, 2003. - 598 с.
3. Исаенко А.Н. Сравнительный анализ моделей инвестиций в человеческие ресурсы (США - Россия). ран, институт США и Канады, М:2000.-453 с.
4. Саати Т., Кернс К. Аналитические системы. Организация систем. М.; Радио и связь. 1989

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ПОСТРОЕНИЯ НОВОЙ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Елена Георгиевна Контос (Жукова)

Соискатель кафедры Менеджмента Томского политехнического университета (Институт: Социально-гуманитарных технологий) Старший Бизнес Аналитик, Сектор Организации и Планирования, EUROBANK, Афины, Греция

THE USE OF NEURAL NETWORKS FOR CREATION OF A NEW EFFECTIVE MODEL OF THE BANKING SYSTEM

By Елена Kontos (Zoukova), Tomsk State Polytechnic University(Institute of Socio-Humanitarian technologies)

Senior Business Analyst, Organization and Planning Department, EUROBANK, Athens Greece

АННОТАЦИЯ

Несмотря на то что мнение одного из корифеев Американской экономики Алана Гринспена [1], о том что «власть не должна вмешиваться в процесс опыления пчелами Уолл-стрит» (что означает что свободный рынок должен опираться на принципы саморегуляции а не на регулирующие воздействия извне) оказалось ошибочным, очень трудно создать и применить строгие правила которым должна подчиняться банковская система в условиях рыночной экономики.

В доказательство сему приводятся и анализируются примеры несостоятельности Базельских соглашений в предотвращении банковского кризиса и десятилетия попыток использования законодательной базы постулатов Гласса-Стигала (Glass-Steagall) в Соединенных Штатах Америки. По мнению многих выдающихся экономистов, назрела необходимость в создании новой модели организации банковской деятельности. Такая модель могла бы, во-первых, периодически своевременно адаптироваться к новым условиям и, во-вторых, учитывать экзогенные факторы (к примеру, демографо-экономические показатели) районов дислокации банков. Исследования о влиянии экзогенных

факторов региона (или страны в целом) на деятельность банков этого региона могут способствовать процессу создания новой эффективной модели банковской системы в свете предотвращения банковских кризисов.

В статье предлагаются новые методики такого исследования, основанные на применении нейронных сетей в процессе моделирования и имитации одного из показателей банковской деятельности на основании показателей экзогенных факторов. Для апробации предлагаемых алгоритмов были использованы статистические данные по 12-ти странам западной Европы на протяжении 10-летнего периода и исследовано влияние ряда выбранных экзогенных факторов на такой выходной банковский показатель как «Изменение процента просроченных задолженностей по выданным кредитам». Результаты апробации могут служить эмпирическим доказательством правомочности предлагаемых методик.

ABSTRACT

Even though A. Greenspan's expressed and frequently cited opinion that "authorities should not interfere with the pollinating bees of the Wall Street" [1] were proven to be folly it is also evident that it is very difficult to establish strict regulations of the Banking Systems of free economies. For proof of such difficulties we should observe the Basel agreements' failure in preventing the European banking crises, and the continuous efforts in the United States to loosen up the rules of the Glass-Steagall Act until their final withdrawal.

According to many eminent economists, a new model for the organization of banking activities must be created. Such a model should be structured to allow periodic adjustments ever changing economic conditions and to compensate for the exogenous factors associated with the bank's location.

Mathematical models incorporating Neural Networks techniques and taking into account local exogenous (economic and demographic) indicators may proven to be an effective tool when establishing an economic model for the banking system policies to avert banking crisis.

New methods of research are proposed in this article. The neural network simulates a banking indicator (as an output) based on the input of a number of economic and demographic factors associated with the banks' location. This new approach was designed in order to examine the influence of input exogenous factors on a single output banking indicator.

This method was tested using data of twelve (12) European countries over the 10-year period and researching the influence of a few selected exogenous indicators on the "Percentage of Bank Non-performing loans". The results may be used as empirical evidence for the eligibility of the proposed method.

Ключевые слова: модель организации банковской системы; нейросетевое моделирование; экзогенные факторы.

Key words: banking models; neural network modeling; exogenous factors.

Современная модель организации банковской деятельности, сформулированная Базельской конвенцией и принятая большинством развитых и развивающихся стран призвана защищать банки от «финансовых пузырей» и банкротств, резкое возрастание количества которых, может привести к кризису банковской системы в целом. Согласно её рекомендациям, оборотные активы каждого банка должны быть взвешены по уровню риска их размещения и распределены по категориям риска (так называемым, «Risk Weighted Assets»)[5]. В результате, для каждой категории риска должны быть отдельно рассчитаны и сформированы резервные фонды которые банки должны иметь «в неприкосновенности» на случай массовых форс-мажорных требований к погашению задолженностей. При этом, формулы такого «взвешивания» и расчёта базируются на экспертных оценках и остаются едиными для всех стран-участниц вне зависимости от демографо-экономических характеристик страны дислокации конкретного банка. Кроме того, в этих формулах не учитывается динамика быстро-меняющейся мировой экономической ситуации в целом. Возможно поэтому, следование рекомендациям Базельской конвенции всё ещё не предохраняет банки от разорения, а страны от финансовых кризисов [6]. По нашему мнению, нужна такая модель организации банковской деятельности, в которой были бы заложены выше отмеченные параметры.

В течение последних 80 лет, два метода организации модели банковской деятельности были использованы для предотвращения банковских кризисов:

1. **Метод Гласса-Стигалла:** подразумевает разделение коммерческих и инвестиционных функций в бан-

ковской деятельности и тем самым представляет собой полностью регулируемую банковскую модель, которая запрещает банкам сберегательного типа заниматься коммерческой деятельностью на рынке ценных бумаг и других рынках, и наоборот, инвестиционным банкам запрещается привлекать депозиты вкладчиков.

2. **Метод Базельских соглашений:** не требует разделения коммерческой и инвестиционной деятельности банков, но накладывает ограничения на распределение капитала, требует обязательное формирование резервных фондов и поддержание определённого уровня ликвидности, являясь частично регулируемой моделью организации банковской деятельности.

Оба этих подхода имеют существенные недостатки, а именно:

1. Метод Гласса и Стигалла защищает от финансовых пузырей, но не приносит достаточно большой прибыли. Кроме того, требует дополнительной защиты банков от недобросовестной конкуренции.
2. Базельский подход, в свою очередь, не защищает от «финансовых пузырей»[4] и создаёт иллюзию того что собственные средства и резервы на балансах банков не имеют (или имеют допустимо малую долю) риска[2].
3. Правила обоих подходов являются общими для всех банков и не принимают во внимание демографо-экономические различия стран и регионов в которых эти банки работают.

Не смотря на то, что власти развитых стран обычно используют разные стабилизирующие инструменты, эти

меры искусственной стабилизации всегда имеют серьёзные негативные последствия, способные поглотить любую банковскую модель которая априори должна быть основана на предположении, что финансовые рынки должны быть эффективными (т.е. с одной стороны, достаточно прибыльными, в то время как с другой, надёжными) [1],[6].

Таким образом, нужна такая модель организации банковской деятельности, которая могла бы, во-первых, периодически своевременно адаптироваться к новым условиям и, во-вторых, учитывать демографо-экономические особенности района дислокации.

Если необходимую периодическую адаптацию можно в какой-то мере формализовать (а значит и строить планы по поводу её использования в модели организации банковской деятельности), то учёт влияния экзогенных факторов (таких как, к примеру, демографо-экономические особенности района дислокации банков) выглядит совершенно не-реальным. Нами были предложены и разработаны следующие методы на базе и с использованием стандартных функций нейро-сетевого моделирования (к примеру, предлагаемых специализированным пакетом MatLab):

1. Автоматического построения нейронных сетей для прогнозирования показателей банковской деятельности на заданных наборах входных экзогенных факторов. [3]
2. Автоматической оценки влияния (и его устойчивости) каждого из таких входных факторов на заданный выходной индикатор банковской деятельности [3]

Опуская детали их (методов) технической реализации, остановимся подробнее на экономическом содержании проведённого исследования.

Для апробации созданных алгоритмов были выбраны сводные статистические данные ряда демографо-экономических и банковских индикаторов 12-ти Европейских стран за 10-летний период. Затем, с помощью нашей программы были автоматически построены и натренированы оптимальные нейронные сети на нескольких (в нашем случае, для примера, девяти) входных экзогенных факторах (таких как, Рейтинги Уровней потребления, инвестиций, сбережений частного сектора, активности населения, и т. д.) с целью имитации значений одного выбранного банковского показателя (в нашем случае «Изменение процента просроченных задолженностей по выданным кредитам» («Bank nonperforming loans to Total loans»). После этого, с помощью нашей программы, все построенные нейронные сети были использованы для автоматического исследования влияния входных факторов на заданный выходной.

Поскольку наш алгоритм оценки влияния опирается на предложенный нами концептуальный метод оценки устойчивости, выбор выше перечисленных входных и выходного факторов был продиктован целью получения эмпирического доказательства или опровержения практической правомочности предлагаемых методов. На базе анализа полученных результатов на первом конкретном примере наборов входных и выходных данных, мы пришли к заключению что

- Для пяти стран (Бельгия, Франция, Финляндия, Италия и Ирландия) с низким уровнем ошибки имитации (до 2%), зависимость такого показателя банковской

деятельности как «Изменение процента просроченных задолженностей по выданным кредитам» от выбранных демографо-экономических показателей региона действительно существует и может быть дальше исследована.

- Для всех других стран (по которым такой процент ошибки колеблется от 4,5% для Люксембурга до 5,26% для Испании), выбранный набор входных демографо-экономических показателей региона видимо не оказывает достаточного однозначного влияния на конкретный выбранный показатель банковской деятельности и, следовательно, должен быть изменён с целью попытки построения новых оптимальных сетей.

С помощью предложенного алгоритма мы проанализировали устойчивость отдельных входных факторов для всех стран (независимо от полученной оценки процента ошибки имитации). В результате, большинство из сравнительно значимых отклонений, выявивших неустойчивость, пришлось именно на те страны по которым были получены наибольшие проценты ошибочных результатов имитации на оригинальном (неизменённом) наборе входных данных. Этот факт может являться подтверждением выше высказанному нами предположению по поводу того что для этих стран, выбранный набор входных демографо-экономических показателей региона не оказывает достаточно однозначного влияния на такой конкретный банковский показатель как «Изменение процента просроченных задолженностей по выданным кредитам». Теперь же, к этому можно добавить ещё и то, что предложенная нами оценка устойчивости, выявляет конкретные входные факторы которые должны быть заменены во входном наборе какими-либо другими факторами в случае необходимости построения оптимальной имитационной нейронной сети с заданным порогом ошибки имитации.

Действительно, заменив выявленные неустойчивые входные факторы другими и построив новые оптимальные нейронные сети (с новыми входными наборами), для таких стран как Германия(DE), Франция(FR), Нидерланды(NL), Швеция(SE), Люксембург(LU), Австрия(AT), мы получили второй набор оптимальных нейронных сетей с достаточно низким процентом ошибочных результатов имитации уже для всех 12-и стран (а именно, приблизительно от 0,1% для FI до 1,8% для DE). Это подтверждает наше предположение о том что предложенная нами оценка устойчивости является допустимым инструментом для поиска входных демографо-экономических факторов оказывающих наибольшее влияние на выбранный банковский показатель.

Не смотря на то, что подбор оптимального набора входных факторов на основании оценки их «устойчивости» является одним из главных значимых свойств предложенного нами второго алгоритма, не менее важным его функциональным значением обладают также и таблицы сводных результатов изменений входных данных для каждой конкретной, отдельно взятой, страны.

На основании проведённого исследования отклонений входных данных на диапазоне от 0.000001% до 200%, таблицы сводных результатов отклонений по каждой из стран были также автоматически построены для некоторых из них, а именно, для Испании(ES), Люксембурга(LU), Бельгии(BE), Италии(IT), Дании(DK). Анализ этих таблиц позволил сделать следующие выводы:

1. Прослеживается общая тенденция максимального влияния (на выходной фактор) со стороны таких "родственных" (по смыслу) входных факторов как «Процент работающего населения» («Employment rate») и «Рейтинг активности населения» («Activity rate») для всех стран кроме Люксембурга, в то время как для Люксембурга со стороны таких факторов как «Процентные ставки по долгосрочным кредитам» и «Изменение остатков на текущих счетах в банках». Все эти результаты никак не противоречат здравому смыслу а значит и могут служить эмпирическим доказательством правомочности предложенного метода исследования влияния экзогенных факторов на показатели банковской деятельности.
2. Относительно минимального влияния, не смотря на то, что на разных странах они получились различными (а именно, «Уровень потребления» для всех стран кроме Люксембурга и «Изменение резервных фондов» для Люксембурга), это тоже не вызывает сомнений (или другими словами не противоречит какой-то общей логике вещей).
3. Даже то что результаты полученные для Люксембурга сильно отличаются от результатов полученных для всех других стран выглядит вполне логичным в силу обще-известных, и именно, демографо-экономических, особенностей этой страны.
4. Выше отмеченное позволяет утверждать что:
 - а) Созданный алгоритм исследования влияния экзогенных факторов на результаты банковской деятельности с помощью оптимальных нейронных сетей является допустимым механизмом исследования и может быть успешно использован на практике (как на уровне отдельных локальных банков так и на уровне банковской системы в целом).
 - б) Влияние экзогенных факторов на результаты банковской деятельности не является универсальным и может сильно различаться для разных стран (или регионов)

Выявленная оценка влияния этих входных экзогенных факторов на выбранный для наглядности примера банковский показатель (а именно, «Изменение процента просроченных задолженностей по выданным кредитам») не противоречит очевидному здравому смыслу а значит может считаться эмпирическим доказательством как правомочности предлагаемых методов исследования, так и самого факта влияния демографо-экономических показателей страны/региона на выбранный показатель банковской деятельности.

Список использованных источников

1. Allan Greenspan : The Age of Turbulence //Penguin Books Ltd. N1 New York Times Bestseller, Sep 9, 2008
2. Great Depression Bank Crisis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.u-s-history.com/pages/h1525.html> (дата обращения 03.08.2014)
3. Контос(Жукова) Е.Г. Построение имитационной нейронной сети для оценки ожидаемых банковских результатов на основании ряда демографо-экономических данных местности // Транспортное дело России, №5, 2013
4. Krugman, Paul : "Bernanke, Blower of Bubbles?". New York Times. Retrieved 10 May 2013
5. Международное Базельское Соглашение о Капитале. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.basel-iii-accord.com> (дата обращения 01.08.2014)
6. Paul De Grauwe (Professor of Economics at the University of Leuven and Associate Senior research Fellow at CEPS) : The Banking Crisis: Causes, Consequences and Remedies// Centre for European Policy Studies (CEPS) Policy Brief No. 178, November 2008, 11 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ: ОБЩИЙ ОБЗОР

Коротков Петр Анатольевич

канд. э. наук, доцент Поволжского государственного технологического университета, город Йошкар-Ола

Никоноров Константин Николаевич

аспирант Поволжского государственного технологического университета, город Йошкар-Ола

ENVIRONMENTAL PERFORMANCE INDICATORS OF URBAN AREAS: INTERNATIONAL PRACTICE

Korotkov Petr Anatolievich, Ph.D., assistant professor of Volga State University of Technology, Russia,

Yoshkar-Ola, Nikonorov Konstantin Nikolaevich postgraduate of Volga State University of Technology, Russia, Yoshkar-Ola

АННОТАЦИЯ

Для учета мирового опыта в области оценки экологической эффективности урбанизированных территорий рассматриваются системы показателей и индексы устойчивого развития урбанизированных территорий, включающие показатели экологической эффективности. Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований «Оценка экологической эффективности крупных городов развивающихся стран в условиях быстрой урбанизации», проект № 14-36-01223.

ABSTRACT

The article considers indicator framework and indices of sustainable development of urban areas, including environmental performance indicators, to take into account international practice in the field of environmental performance of urbanized areas. The research was accomplished with funding from the Russian Foundation for Humanities within the

framework of the project for scientific research «Assessment of environmental performance of large cities in the developing countries in the context of rapid urbanization», project № 14-36-01223.

Ключевые слова: устойчивое развитие; экологическая эффективность; урбанизированные территории; крупные города; система индикаторов; индекс.

Key words: sustainable development, environmental performance, urban areas, major cities, indicator framework, index

Экологическая эффективность урбанизированных территорий измеряется с помощью систем индикаторов и индексов. Однако, в чистом виде такие системы и индексы не получили широкого распространения. Между тем, международные организации, ведущие исследовательские группы и рейтинговые агентства регулярно публикуют индикаторы устойчивого развития крупных городов, которые включают, в том числе, индикаторы экологической эффективности. Представляется, что методологические подходы к отбору, расчету, преобразованию показателей и построению систем показателей и индексов устойчивого развития крупных городов могут быть использованы при разработке методики оценки экологической эффективности крупных городов развивающихся стран в условиях быстрой урбанизации.

Цель данной работы – провести обзор систем показателей и индексов устойчивого развития крупных городов, включающих показатели экологической эффективности.

Опыт развитых стран:

Индекс устойчивого развития 20 крупнейших городов Великобритании (The Sustainable Cities Index), разработанный Форумом для будущего (Forum for the Future), отслеживает сравнительный прогресс городов в достижении устойчивости посредством их рейтингования в трех областях: экологическая эффективность, качество жизни и перспективность [8].

Для построения данного Индекса используется 13 индикаторов, характеризующих города на основе общедоступных сопоставимых данных. Всем индикаторам в каждой области присваиваются равные веса. Область экологической эффективности включает 4 индикатора:

1. Качество воздуха – среднегодовые фоновые концентрации диоксидов азота NO_2 .
2. Экологический след – общая площадь земли, необходимая для поддержания среднего образа жизни.
3. Бытовые отходы – все собранные бытовые отходы, отнесенные на душу населения (в том числе, для повторного использования, утилизации и компостирования).
4. Биоразнообразие – доля площади особо охраняемых природных территорий в общей площади городской территории (за 5 лет).

Индекс устойчивого развития городов (Sustainable Cities Index) Фонда охраны природы Австралии (Australian Conservation Foundation) оценивает сравнительную устойчивость развития 20 крупнейших городов Австралии, ранжированных по трем областям: экологическая эффективность; качество жизни; устойчивость [11].

Для построения Индекса используется 15 индикаторов, которые рассчитываются на основе общедоступной информации. Для предотвращения оценочных суждений взвешивание индикаторов не производится. Города ранжируются от 1 до 20 по критерию устойчивости, где наименьшее значение Индекса (в баллах) соответствует наибольшей сравнительной устойчивости города.

Область экологической эффективности включает 5 индикаторов:

1. Качество воздуха – концентрация твердых частиц (размером меньше или равно 10 микрометров) (PM_{10}), $\text{мкг}/\text{м}^3$.
2. Экологический след – общая площадь земли, необходимая для поддержания среднего образа жизни, га/чел.
3. «Зеленое строительство» – количество проектов, сертифицированных Советом по «зеленому строительству» (Green Building Council of Australia's Green Star suite of rating tools), приведенное к численности населения, единиц/чел.
4. Вода – средний объем питьевой воды, подаваемый собственникам, отнесенный к среднегодовому количеству осадков.
5. Биоразнообразие.

Канадским агентством международного развития (CIDA) подготовлен доклад «Индикаторы устойчивости. Как города оценивают и отслеживают свой успех» [13]. Индикаторы устойчивости распределены по трем категориям: окружающая среда; общество; экономика.

Категория «Окружающая среда» включает следующие темы и индикаторы:

1. Зеленые насаждения:
 - Доля площади сохранившихся территорий / водохранилищ / водоемов в общей площади городской территории.
 - Отношение деревьев к площади городской территории / численности населения города.
2. Сокращение выбросов парниковых газов / Энергоэффективность:
 - Общий объем выбросов парниковых газов в городе на душу населения
 - Доля энергии, потребляемой из возобновляемых источников, в общей энергии, потребляемой городом.

Исследовательским центром Economist Intelligence Unit по заказу компании Siemens разработан «Зеленый» рейтинг городов Европы, или Индекс «Зеленые города Европы» (European Green City Index), который охватывает 30 основных городов 30 европейских стран и предоставляет заинтересованным сторонам (мэрам, застройщикам, городским жителям) информацию об экологической эффективности их города по сравнению с другими европейскими городами [9].

При расчете Индекса используются исходные данные, опубликованные в официальных источниках органов государственной статистики или местных городских властей. Оценка экологической эффективности производится на основании 30 качественных и количественных индикаторов, распределенных по 8 категориям: выбросы CO_2 ; энергия; здания; транспорт; вода; отходы и использование земельных ресурсов; качество воздуха; экологическая политика города.

Для сравнения городов разных стран и построения Индекса разноразмерные индикаторы преобразуются в

безразмерную балльную шкалу от 0 до 10 баллов, где 0 и 10 баллов присваиваются значениям индикаторов, равным или превышающим критерию экологической эффективности – нижние и верхние эталонные значения (бенчмарки), которые устанавливаются на основании международных, европейских директив и других регламентирующих документов. В ряде случаев в качестве эталонов используются минимальные или максимальные значения индикаторов из анализируемой группы городов.

Большинство индикаторов имеют равные веса, т.е. одинаковую значимость для категории. Значения категорий преобразуются в шкалу от 0 до 10 баллов. Индекс «Зелёные города Европы» представляют собой сумму баллов категорий, преобразованную в 100 балльную шкалу. Все категории имеют равный вес.

Индекс экологической эффективности (The Environmental Performance Index) – это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю нагрузки на окружающую природную среду и рационального использования природных ресурсов. Рассчитывается по методике Центра экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy) совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций [3, 10].

Индекс экологической эффективности измеряет достижения страны с точки зрения состояния экологии и управления природными ресурсами на основе 22 показателей в 10 категориях, которые отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем, сохранение биологического разнообразия, противодействие изменению климата, состояние здоровья населения, практику экономической деятельности и степень ее нагрузки на окружающую среду, а также эффективность государственной политики в области экологии. По утверждению разработчиков, данная методика может быть адаптирована для расчета Индекса экологической эффективности на уровне крупных городов.

Опыт развивающихся стран:

Исследовательским центром по вопросам урбанизации Китая (Urban China Initiative) в рамках совместного проекта Университета Цинхуа, Колумбийского университета и McKinsey & Company разработана система индикаторов – Индекс устойчивого развития городов [12], который позволяет количественно оценивать динамику роста городов в развивающихся странах.

Для построения Индекса используется 18 индикаторов, распределенных по 5 категориям: основные потребности населения; эффективность использования ресурсов; гигиена окружающей среды; городская инфраструктура; ориентация на устойчивое развитие в будущем.

К показателям экологической эффективности могут быть отнесены следующие индикаторы:

1. Совокупный объем потребляемой электроэнергии, кВт*ч/ВВП.
2. Объем потребляемой воды, л на душу населения.
3. Доля переработанных и утилизированных промышленных отходов, %.
4. Объем ВВП тяжелой промышленности/совокупный объем ВВП, %.

5. Концентрация в атмосфере оксидов серы, оксидов азота и твердых частиц, мг/м³.
6. Объем промышленных выбросов диоксида серы/ВВП, т/юань.
7. Доля очищенных сточных вод, %.
8. Объем собираемых и вывозимых отходов, 10000 т на душу населения.
9. Площадь зеленых насаждений общего пользования, м² на душу населения.
10. Объем средств, выделяемых на охрану окружающей среды/ВВП.

В исследовании «От Москвы до Сан-Паулу», выполненном с применением методологии ПрайсвотерхаусаКуперс (PwC) «Города возможностей», содержатся результаты количественного сравнения существующих и будущих социально-экономических преимуществ 7 городов в ведущих странах с развивающейся экономикой группы Emerging 7 (Е 7): Москвы (Россия), Сан-Паулу (Бразилия), Пекина (Китай), Мумбаи (Индия), Мехико (Мексика), Стамбула (Турция) и Джакарты (Индонезия) [4].

Методология исследования предусматривает использование общедоступных данных. Используются те же 10 категорий и 60 индикаторов, что и в проекте «Города возможностей»: интеллектуальный капитал и инновации; уровень технологической готовности; транспорт и инфраструктура; здравоохранение, безопасность и защищенность; устойчивое развитие и окружающая среда; экономическое влияние; легкость ведения бизнеса; затраты; демография и приспособленность для жизни; город как мировой центр притяжения.

Категория «Устойчивое развитие и окружающая среда» содержит 5 индикаторов:

1. Риск стихийных бедствий в городе или его окрестностях, включая ураганы, засухи, землетрясения, наводнения, оползни и извержения вулканов.
2. Средние отклонения от оптимальной комнатной температуры (72 °F / 22,2 °C) в черте города.
3. Доля твердых бытовых отходов, вывезенных с полигонов (%).
4. Уровень загрязнения воздуха, измеряемый с помощью показателя среднегодовой концентрации микрочастиц диаметром 10 мкм и менее (PM₁₀).
5. Отношение площадей, отведенных под зеленые зоны и общественные места отдыха, к общей площади города.

РИА Рейтинг на основании данных Росстата составляет рейтинг городов по объему выбросов загрязняющих веществ в атмосферу [7]. Города упорядочиваются по объему выбросов (в рейтинг попало 100 крупнейших по показателю городов), отходящих от стационарных источников и от автомобильного транспорта.

Российским союзом инженеров и компаний Blackwood предложен Генеральный рейтинг привлекательности городов, в котором представлена динамика развития 165 российских городов с населением свыше 100 тыс. человек [1]. Данные по 71 показателю сгруппированы в 13 индексов, отражающих основные направления социальной и экономической жизни городов России: индекс динамики численности населения; индекс медико-демографических характеристик; индекс социальных характеристик; индекс благосостояния граждан; индекс социальной инфраструктуры; индекс экономики городов; индекс

развития жилищного сектора; индекс доступности жилья; индекс инновационной активности; индекс транспортной инфраструктуры; индекс инженерной инфраструктуры; индекс кадрового потенциала; индекс природно-экологической ситуации.

В обсуждении 13 весовых значений индексов рейтинга приняли участие администрации 64 городов. Индекс природно-экологической ситуации включает показатели:

1. Угроза возникновения чрезвычайных ситуаций природного характера.
2. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ.
3. Среднегодовая температура.

Институтом территориального планирования «Урбаника» совместно с Союзом архитекторов России разработан Интегральный рейтинг крупнейших городов России [2]. В рейтинге участвуют 100 городов с наибольшей численностью населения (выше уровня 174 тыс. человек в 2012 г.). Источниками данных служат официальные статистические данные, данные крупных консалтинговых и риелторских агентств, данные научно-исследовательских институтов.

Сформированы две группы показателей: качество развития городской среды и стоимость жизни в городе. Группа показателей «Качество развития городской» среды включает, в том числе, следующие аспекты: степень благоприятности природных условий; уровень экологического загрязнения. Большинство применяемых показателей рейтинга являются расчетными и основываются на отборе порядка 25 индикаторов. По каждому показателю города ранжируются по отношению друг к другу, затем на основе расчетов составляется сводный рейтинг.

Рейтинговым агентством «Эс Джи Эм» (SGM) составлен рейтинг устойчивого развития городов Российской Федерации в соответствии с принципами устойчивого развития территории, определенными международными организациями и научным сообществом [5]. Рейтинг охвачено 170 городов с населением свыше 100 тыс. человек. За методологическую основу построения рейтинга принята концепция триединого итога (triple bottom line), в рамках которой учитываются как экономические результаты деятельности, так и социальное, и экологическое воздействие.

Для построения рейтинга разработан интегральный показатель – Индекс устойчивого развития городов (ИУР), который рассчитывается на основе 32 статистических показателей, характеризующих устойчивое развитие города по трем основным блокам: экономическому, экологическому и блоку социальной сферы. Источником данных служит вся релевантная статистическая информация, раскрываемая службой государственной статистики и органами местного самоуправления.

Показатели внутри трех блоков подвергаются операции масштабирования (линейного или логарифмического), т.е. определению относительного места того или иного города среди других городов с присвоением частного индекса от 0 до 1, где 1 характеризует город как абсолютного лидера по показателю, а 0 – абсолютного аутсайдера.

Итоговый индекс получается из частных индексов путем суммирования с весами, выбранными экспертным путем в соответствии с международными рекомендациями и наиболее распространенными методиками, и теоретически изменяется от 0 до 1 балла. Оценка «веса» группы

показателей в итоговом рейтинге проводится на основе принципа равнозначности важнейших составляющих рейтинга.

Расчет степени устойчивости развития по экологическому блоку производится на основе 4 показателей, которые по своему характеру делятся на две группы:

1. Экологическая эффективность производств:
 - Удельные выбросы в атмосферу загрязняющих веществ на единицу продукции, тыс. м³/руб.
 - Удельные выбросы загрязняющих веществ на одного занятого в промышленном производстве, тыс. м³/чел.
 - Водопотребление на единицу промышленной продукции, м³/руб.

2. Напряженность экологической ситуации: интегральный индекс загрязнения атмосферы (ИЗА).

Из-за различия в конкретных эколого-географических факторах загрязнения городов, одни и те же производства по уровню токсичности могут по-разному влиять на состояние экологии города, поэтому для оценки непосредственной экологической ситуации используется ИЗА, учитывающий объемы выбросов загрязняющих веществ, их токсичность, концентрации в атмосфере города, а также predisposedness атмосферы к самоочищению.

Министерство природы и экологии Российской Федерации составляет экологический рейтинг городов России в соответствии с разработанной компанией Эрнст энд Янг (Ernst & Young) методологией с учетом мировых аналогов и критериев ОЭСР [6].

Рейтинг оценивает города России по 19 показателям, входящим в 7 категорий: воздушная среда; водопотребление и качество воды; обращение с отходами; использование территорий; транспорт; энергопотребление; управление воздействием на окружающую среду. При этом наиболее значимой проблемой для составления рейтинга по-прежнему остается различный уровень систем сбора статистической информации в городах.

Для получения интегрального рейтинга категориям присваиваются равные веса. Для определения индивидуальных критериев в рейтинге используются только количественные удельные показатели.

Обобщая представленную информацию можно сделать следующие основные выводы:

- Большинство систем и индексов оценивает эффективность городов относительно друг друга, а не их абсолютную эффективность: даже города самого высокого ранга должны продолжать совершенствоваться.
- Источниками данных, как правило, служат официальные общедоступные данные национальной статистики и органов местного самоуправления, а не данные, добровольно предоставленные городскими властями. Это обеспечивает сопоставимость данных, высокий уровень прозрачности и надежности.
- Системы показателей строятся по принципу «категория – подкатегория – индикатор», или «тема – подтема – индикатор».
- Индекс представляет собой среднее арифметическое взвешенное частных индексов: вначале агрегируются индикаторы внутри каждой категории, затем полученные частные индексы агрегируются в интегральный (сводный) индекс.

- В развивающихся странах в целях достижения максимальной прозрачности и простоты индикаторам и категориям, как правило, присваиваются равные весовые коэффициенты. В развитых странах, где значения индикаторов городов отличаются незначительно и требуется более точная оценка, как правило, устанавливаются разные весовые коэффициенты как для отдельных индикаторов, так и для категорий с помощью независимых экспертов.
 - В ведущих системах индикаторов экологической эффективности (например, Индекс «Зелёные города Европы» (European Green City Index), Индекс экологической эффективности (The Environmental Performance Index)) активно используется бенчмаркинг: разноразмерные индикаторы преобразуются в балльную шкалу, где баллы присваиваются значениям индикаторов, равным или превышающим нижние и верхние эталонные значения (бенчмарки), которые устанавливаются на основании международных, европейских директив и других регламентирующих документов.
- Список литературы:**
1. В России составлен рейтинг привлекательности городской среды проживания // РБК. — 2013. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://realty.rbc.ru/articles/18/12/2013/562949990023702.shtml>.
 2. Евгения Колесова. Интегральный рейтинг крупнейших городов России // Институт территориального планирования «Урбаника». — 2013. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://urbanica.spb.ru/wp-content/uploads/2013/10/top100_2013_presentation.pdf.
 3. Индекс экологической эффективности. Энциклопедия общественного развития // Центр гуманитарных технологий. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/ratings/environmental-performance-index/info>.
 4. От Москвы до Сан-Паулу: Исследование городов семи ведущих стран с развивающейся экономикой за 2013 год. Серия «Города возможностей», «ПрайсвогтерхаусКуперс Раша Б.В.», 2013.
 5. Рейтинг устойчивого развития городов РФ за 2012 г // ООО «АГЕНТСТВО ЭС ДЖИ ЭМ» SUSTAINABLE GROWTH MANAGEMENT AGENCY. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.agencysgm.com/upload/iblock/66b/reytin_g_2012.pdf.
 6. Экологический рейтинг городов РФ. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mnr.gov.ru/upload/files/docs/eco2012.pdf>.
 7. Эксперты составили рейтинг городов России по загрязнению атмосферы // РИА Новости. — 2013. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ria.ru/eco/20130806/954546151.html>.
 8. Ben Ross, Evelyn Underwood. The Sustainable Cities Index 2010: ranking 20 largest British cities: Forum for the Future, 2010.
 9. European Green City Index: Assessing the environmental impact of Europe's major cities. A research project conducted by the Economist Intelligence Unit, sponsored by Siemens: Siemens AG, 2013.
 10. Hsu, A., L.A. Johnson, and A. Lloyd. 2013. Measuring Progress: A Practical Guide From the Developers of the Environmental Performance Index (EPI). New Haven: Yale Center for Environmental Law & Policy.
 11. Matthew Trigg, Monica Richter, Sara McMillan, Sean O'Rourke and Virginia Wong. Sustainable Cities Index: ranking Australia's 20 largest cities in 2010: Australian Conservation Foundation, 2010.
 12. Prof. Geng Xiao Director, Prof. Lan Xue, Dr. Jonathan Woetzel. The Urban Sustainability Index: A New Tool for Measuring China's Cities, November 1, 2010.
 13. Sustainable Cities International: Canadian International Development Agency (CIDA), November 2012.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Краснобаева Ирина Александровна

канд.э. наук, зав. кафедрой Экономика и управление Института систем управления экономикой и международного права, г. Москва

PRACTICAL ASPECTS OF PEOPLE MANAGEMENT IN EDUCATIONAL FIELD

Krasnobaeva Irina Alexandrovna, Ph.D. in Economics, Head of chair "Economy and management" at Institute of economy management and international law Systems, Moscow

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены некоторые проблемы управления персоналом в российской системе профессионального образования в условиях ее реформирования и модернизации системы высшего профессионального образования в целом. Для этого использован известный инструментарий системного и когнитивного подходов с элементами декомпозиции наиболее сложных аспектов совершенствования системы управления образовательными учреждениями в системе профессионального образования. По результатам контент-анализа сделан вывод о целесообразности применения технологий фасилитации в процессе формирования управленческих команд образовательных учреждений.

ANNOTATION

In this article it were examined some problems in people management in Russian system of professional education under the conditions of it reforming and the modernization of higher professional education system in whole. For this end it was

applied famous tools of system and cognitive approaches with decomposing elements of the most complicated aspects in improvement of management system of educational institutions in the professional education system. According to results of content analysis it was done the conclusion about practicability to apply facilitation technologies in the forming process of management team of educational institutions.

Ключевые слова: управленческая команда, фасилитация, эффективное командное взаимодействие.

Codes: management team, facilitation, effective teamwork.

Система профессионального образования является сложной и иерархической, динамично развивающейся с одной точки зрения, а с другой – это система консервативная, многоуровневая и специализированная. Основные

элементы профессионального образования отражены на рисунке 1.



Рис.1 Классификация системы профессионального образования

Теория классификации системы профессионального образования позволяет выделить разновидности, уровни и формы обучения. Такая классификация нам необходима для определения основных направлений совершенствования технологии управления персоналом на всех уровнях системы высшего профессионального образования. Однако для лучшего понимания целей реформирования системы управления персоналом в образовательных учреждениях строго необходимо определить основные элементы данной системы, характерные для процесса модернизации всей системы высшего образования в России, а также для процедуры интеграции науки и образования. Когнитивный период развития образовательной сферы определяется именно этими процессами.

Сегодня многими экспертами и представителями образовательного сообщества сама сфера образования рассматривается как сугубо замкнутая отраслевая система. Поэтому должен быть применен принцип эффективного управления этой отраслью при заданных бюджетных ограничениях. Однако модернизация образования в России не может рассматриваться как отраслевая проблема, в отрыве от экономических проблем страны. Преодоление проблем образования, в том числе и в отстаивании в технической оснащенности учебного процесса и технологий управления персоналом образовательных учреждений, возможно только через выработку качественно новых отношений вуза с научным центром и с

бизнес-корпорацией. В обозначенном нами контексте и будут предложены некоторые практические примеры совершенствования системы управления персоналом в образовательной сфере [1, с. 79].

Наиболее сложной проблемой в современных условиях является совершенствование системы управления ОУ в результате перехода их части в форму автономных учреждений. В процессе перехода образовательного учреждения в статус АУ, когда возникают те или иные группы финансовых рисков, появляется необходимость создания новой системы государственного финансового контроля (ГФК) эффективности использования вузом бюджетных средств, в том числе и в сфере управления персоналом. При этом главной целью ГФК становится реализация концепции «управление результатами». Не углубляясь в проблему перехода от управления затратами к управлению результатами, можно вполне обоснованно утверждать, что это влечет за собой необходимость изменения технологий управления персоналом ОУ.

Главная ценность любой организации – это человеческий ресурс, рабочая сила. В системе образования чаще всего используются термины «преподаватели и сотрудники», «профессорско-преподавательский состав (ППС)», «руководители и администраторы», «ученые и специалисты» (рис.2).

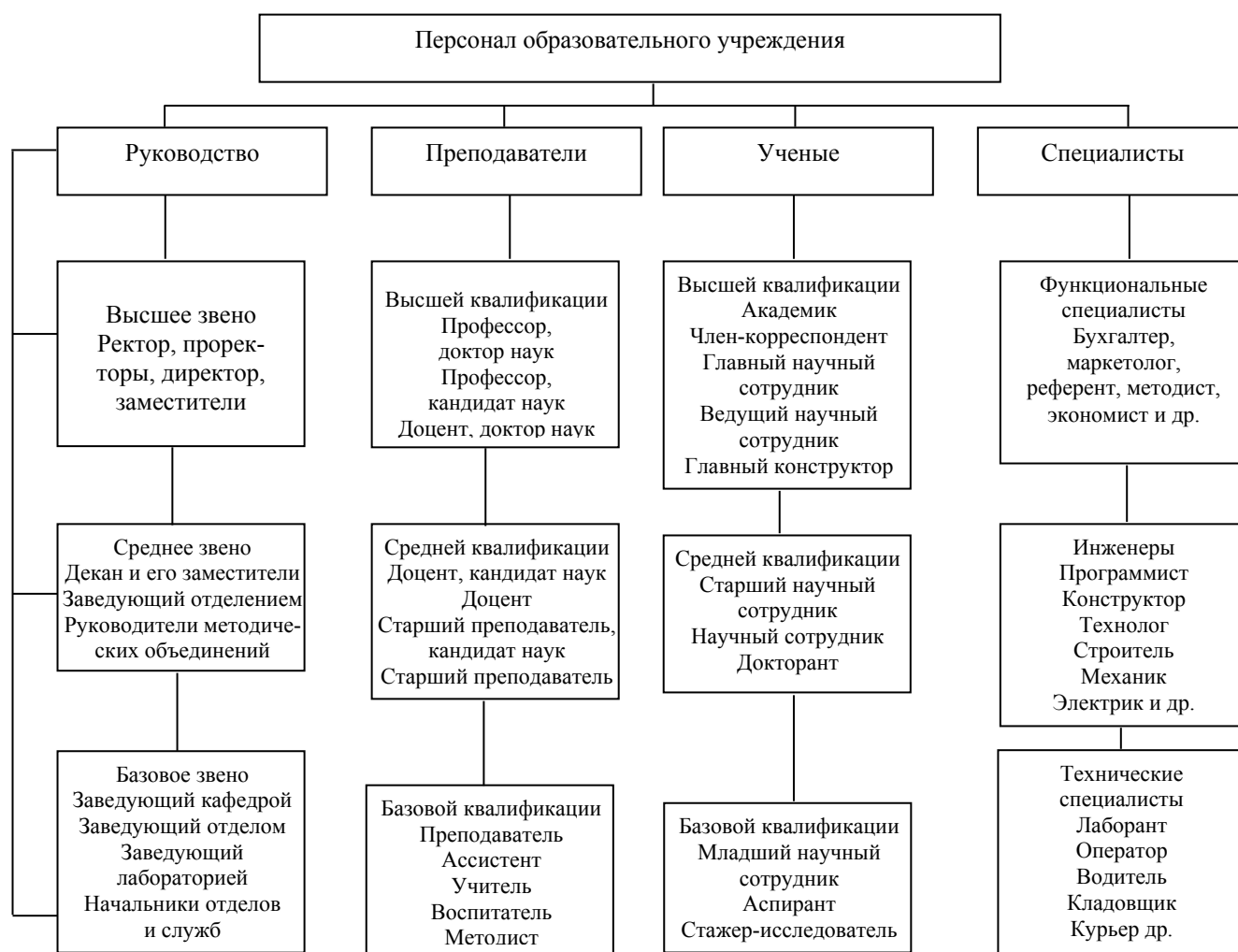


Рис.2 Схема классификации персонала образовательного учреждения

Руководство – это менеджеры, осуществляющие координацию людей в процессе образовательной деятельности. По принятой в теории трехуровневой классификации выделяют руководителей высшего, среднего и нижнего (базового) звена.

Преподаватели – это основная категория персонала, осуществляющая образовательный процесс, продуктом которого являются знания и умения учащегося и студента. По сложившейся в Российской Федерации традиции выделяют преподавателей высшей, средней и нижней (базовой) квалификации.

Ученые – ведущая часть персонала ОУ или научного учреждения, занятого в сфере научно-исследовательской деятельности, результатом труда которого является интеллектуальный продукт (изобретение, методика, новая технология и пр.). По уровню квалификации выделяют ученых высшей, средней и низшей (базовой) квалификации.

Специалисты – это значительная часть персонала образовательного учреждения, занятая обеспечением образовательного и научного процессов. Опираясь на общую классификацию, их можно разделить на функциональных специалистов, инженеров и технических специалистов. Продуктом труда специалистов является сбор и обработка информации, подготовка управленческих решений и их проектов.

Система работы с персоналом – это совокупность принципов и методов управления кадрами организации. Основными составляющими работы с персоналом образовательного учреждения как организации являются: кадровая политика, подбор персонала, оценка персонала, расстановка персонала, адаптация персонала, обучение персонала [2, с. 42].

При осуществлении модернизации образовательной сферы в России основное внимание при совершенствовании технологии управления персоналом ОУ следует уделить формированию эффективной системы оценки персонала. Методы оценки персонала делятся на: источниковедческий (биографический), интервьюирование (собеседование), анкетирование (самооценка), социологический опрос, наблюдение, тестирование, экспертные оценки, критический инцидент (поведенческий подход), деловая игра.

В результате оценки персонала формируются следующие документы:

- результаты тестирования (экзаменов) профессиональных знаний и умений
- социально-психологический портрет личности
- медицинское заключение (для определенного круга должностей)
- оценка деловых и моральных качеств

- анализ вредных привычек, увлечений и недостатков
- оценка уровня научно-педагогической квалификации
- заключение аттестационной комиссии.

Основной задачей комплексной оценки персонала ОУ является разработка альтернативных вариантов изменения потенциала работника на определенный период времени в зависимости от сочетания качественных и количественных характеристик.

Важным моментом формирования системы управления персоналом образовательного учреждения является построение эффективной команды (коллектива) подразделения, например вуза. Опираясь на стадии функционирования команды («притирка», «дворцовый переворот», результативность, эффективность, мастерство, старение, смерть), руководство вуза стремится оптимизировать состав коллектива подразделения (департамента), что сопряжено с необходимостью определения соотношения между элементами однородности и разнообразия в команде. При этом, как правило, приходится совмещать заведомо несовместимые вещи [2, с.28].

Ученые в области психологии управления считают, что самый быстрый и надежный способ изменить положение – это сменить руководителя. Лидерство или руководство командой важны для эффективности ее работы. В этой сфере в теории и практике управления персоналом любой организации существуют соответствующие рекомендации по созданию эффективной команды. Однако для образовательного учреждения, находящегося на стадии реформирования, все не так просто.

В современных условиях образовательные учреждения сталкиваются практически со всем спектром проблем «организационного развития». И общество, и государство уже достаточно последовательно и однозначно

выражают свои ожидания от образовательных учреждений как от социотехнических систем, функционирующих и развивающихся по определенным законам. Поэтому управленческие команды образовательных учреждений все чаще испытывают потребность в системных знаниях, накопленных и применяемых в различных областях знаний, в том числе в психологии, для успешного и устойчивого развития.

Существует рейтинг проблем, которые неизбежно возникают перед ОУ, находящихся в состоянии организационных изменений. Данный рейтинг был разработан специалистами МОУ «Центр психолого-медико-социального сопровождения «Содружество» г. Чебоксары и не является бесспорным (таблица 1).

Как свидетельствует данный рейтинг, наиболее часто возникают проблемы, а, соответственно, и формируются задачи организационного развития образовательных учреждений, которые лежат в плоскости управления образовательными инновациями [3]. Многие региональные и муниципальные программы развития образовательных систем провозглашают в формулировках целей и ожидаемых результатов такие понятия как инновации и системные изменения, к которым можно отнести и новые управленческие и педагогические технологии, и сетевое взаимодействие образовательных учреждений, и общественно-государственное управление в системе образования, и управление профессиональным развитием педагогических кадров.

Исследования в сфере инновационного развития системы профессионального образования показывают, что управленческие команды образовательных учреждений сегодня остро нуждаются в специальной помощи для формирования эффективного командного взаимодействия и решения задач организационного развития.

Таблица 1

Рейтинг проблем управленческих команд образовательных учреждений при управлении изменениями

Ранг	Формулировка проблемы	Комментарий
I	Неосведомленность, консерватизм, непонимание со стороны окружения.	Особенно со стороны родителей и органов управления образованием.
II	Неготовность педагогов к изменениям.	Недостаточная квалификация, недостаточный опыт, несогласованные программы
III	Психологические проблемы.	Усталость, депрессия, нервность, нехватка аргументов при мотивации, стереотипы мышления, неоднозначное восприятие, нежелание совершенствоваться, необходимость осуществлять последовательное лидерство.
IV	Навязывание, несвоевременность, нецелесообразность инноваций.	Трудности при необходимости быстрой перестройки учебного процесса.
V	Нечеткость целей инноваций.	Не сформулирован конечный результат, не продумана программа действий.
VI	Проблемы экономики и общества, конфликт ценностей.	Материальные проблемы, отсутствие морально-нравственных ориентиров.
VII	Недостаточная поддержка органов управления.	Не создаются условия для экспериментов, нехватка научно-обоснованной информации.

Другой проблемой, на наш взгляд, является то, что многие члены управленческих команд образовательных учреждений склонны при осуществлении изменений на уровне вверенного им образовательного учреждения выполнять роль лидера среднего звена управления, в задачи

которого, как правило, не входит стратегическое управление организацией. Это подтверждается результатами проведенного тестирования членов управленческих команд образовательных учреждений по методике «Групповые роли».

Исследование выявило, что 54% опрошенных предпочитают ролевую установку «организатор работ». Если работник выбирает в качестве предпочтительной для себя подобную установку на роль в команде, то он стремится преобразовывать идеи в конкретные задания и организовывать их выполнение. При этом в 61% образовательных учреждений, принявших участие в тестировании, среди членов управленческих команд нет ни одного человека, предпочитающего ролевую установку «председатель», главная ответственность которого перед группой состоит в том, чтобы впитывать все возможные мнения и принимать решения, или ролевую установку «формирователь», который соединяет усилия членов группы в единое целое. Но ведь модернизация российского образования предполагает все большую и большую самостоятельность образовательных учреждений при удовлетворении образовательных потребностей социума, а, следовательно, и необходимость использования стратегического управления в практической деятельности.

Каждому компетентному руководителю понятно, что переориентация деятельности организации требует временных и интеллектуальных усилий от членов коллектива, а в особенности от управленческой команды, и сопряжена с рядом психологических проблем. Поэтому территориальные службы практической психологии могут и должны содействовать управленческим командам образовательных учреждений в преодолении проблем межличностного взаимодействия.

Практика организации сопровождения инновационной деятельности образовательных учреждений в МОУ «Центра психолого-медико-социального сопровождения «Содружество» г. Чебоксары показала действенность проведения этой работы при использовании технологии фасилитации. Само слово «фасилитация» буквально переводится с английского варианта «*facilitate*» как «облегчать», «помогать», «способствовать».

По результатам контент-анализа высказываний участников фасилитационных встреч был сделан вывод о том, что члены управленческих команд в рефлексивных сессиях констатировали свою возросшую вовлеченность в процесс групповой работы. Таким образом, можно констатировать, что технологии фасилитации, также как и другие инновационные профессионально ориентированные технологии, являются одним из действенных инструментов совершенствования технологии распределения полномочий в управленческих командах ОУ [4, с.137].

Конструктивность и осознанность собственной профессиональной позиции членов управленческих команд образовательных учреждений, которая проявляется у участников в результате фасилитационных встреч, на наш взгляд, обеспечивает сплоченность группы управленцев при выполнении совместных действий и повышает психологическую устойчивость команды в условиях противоречивых требований со стороны разных групп из числа участников образовательного процесса. При этом территориальные службы практической психологии должны системно внедрять новые направления по сопровождению участников образовательного процесса, в том числе и такой целевой группы, как управленческие команды образовательных учреждений. В процессе модернизации российского образования руководители образовательных учреждений часто сталкиваются со значительными психологическими проблемами при проведении необходимых изменений, и в этих условиях помощь профессиональных психологов позволит им эффективно и своевременно решать задачи организационного развития образовательных учреждений.

Список литературы:

1. Былда Л. М. Система образования в Российской Федерации [Текст] / Л. М. Былда // Педагогическое мастерство: материалы международной научной конференции. (г. Москва, апрель 2012 г.). — М.: Буки-Веди, 2012. — С. 77-80.
2. Затеякин О.А. Теоретико-педагогические основания управления развитием персонала образовательного учреждения в современных условиях. Дисс. канд. педагог. наук, 2002, Томск
3. Материалы сайта МБОУ Центр психолого - медико – социального сопровождения «Содружество» http://centersemyacheb.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=7&Itemid=103
4. Жукова Г.С., Комарова Е.В., Никитина Н.И. Квалиметрический подход в системе дополнительного профессионального образования специалистов социальной сферы: Монография. — М.: Издательство РГСУ, 2012. — 186 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кривошеева Ирина Николаевна

преподаватель кафедры экономики и управления проектами Института подготовки и переподготовки специалистов Ростовского государственного строительного университета

Кривошеев Дмитрий Николаевич

канд. философских наук, директор Института подготовки и переподготовки специалистов Ростовского государственного строительного университета

THE TRENDS OF INVESTMENT POLICY'S DEVELOPMENT ON THE MODERN STAGE IN RUSSIA

Krivosheeva Irina, Lecturer of Department of economics and project management The Rostov State University's of Civil Engineering, Institute of Specialist's Training

Krivosheev Dmitry, Head of the Institute of Specialist's Training The Rostov State University's of Civil Engineering

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития инвестиционных процессов и этапов реализации инвестиционной политики в России.

Ключевые слова: инвестиционная политика; привлечение инвестиций; законодательная база.

The Abstract: The article describes the main trends in the investment processes and stages of implementation of the investment policy in the Rostov region.

Keywords: investment policy; investment attraction; the legal framework.

Инвестиционная политика государства как основная составляющая финансовой политики представляет собой совокупность мер организационного и экономического воздействия на федеральном, региональном и муниципальном уровне, направленных на создание оптимальных условий для вложения инвестиций и получения реального эффекта по улучшению параметров социально-экономического развития государства. Высокая инвестиционная активность является неременным условием стабильного экономического роста. Осуществить задачу ускоренного социально-экономического развития необходимо и возможно лишь при активном использовании ключевых достижений научно-технического прогресса и эффективном управлении инвестиционными процессами с целью наиболее полной реализации объективных возможностей территорий и условий деятельности предприятий.

Привлечение инвестиционных ресурсов на современном этапе требует наличия четко проработанной инвестиционной политики, предполагающей проведение оценки и мониторинга инвестиционного климата, учитывающих интересы всех участников инвестиционного процесса. Современный этап развития экономики России связан с решением задач по активизации инвестиционной деятельности всех регионов с целью обеспечения сбалансированного экономического роста и повышения качества жизни населения. В условиях глобализации мировой экономики и возрастающей конкуренции необходимо проводить политику, направленную на повышение инвестиционной привлекательности региона и гармоничный экономический рост, основанный на специфике местного ресурсного потенциала.

В экономической литературе встречаются аналогичные или несколько отличающиеся определения инвестиционной политики. Наиболее точно, по нашему мнению, сущность термина передает следующее определение: инвестиционная политика государства – комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капитальных вложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, меры по повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предприятий, предпринимателей, государства [1, с.34].

Основными направлениями инвестиционной политики выступают меры по организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышению жизненного уровня населения.

Анализ научных публикаций по проблеме формирования инвестиционной политики позволяет сформулировать ряд основных направлений ее реализации как на федеральном так и на региональном уровне:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;

- поиск источников финансирования структурных преобразований;
- повышение роли собственных источников финансирования предприятиями инвестиционных проектов;
- усиление контроля за целевым использованием средств из бюджета, направляемых на инвестирование;
- снижение инвестиционных рисков и т.д.

Немаловажное значение при этом имеет проведение инвестиционной политики с учетом специфических условий, а также стремление регионов использовать свои сравнительные преимущества для привлечения как отечественных, так и иностранных инвесторов.

Актуальная на современном этапе проблема восстановления и ускорения инвестиционной динамики может решаться путем прямого нормативно-правового регулирования инвестиционной деятельности. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляется общим гражданским и хозяйственным (предпринимательским) законодательством и специальным инвестиционным законодательством, регулирующим порядок привлечения отечественных и иностранных капиталовложений.

Нормативно-правовая база, непосредственно относящаяся к специальному государственному регулированию инвестиционной деятельности, включает в себя: федеральные законы (Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 года № 39-ФЗ и Закон Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 года № 160-ФЗ), законы субъектов Федерации, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, распоряжения Правительства РФ, нормативные акты министерств и ведомств.

Важной составляющей инвестиционной политики является предоставление инвесторам налоговых льгот, субсидий, а также организация эффективного взаимодействия органов власти и бизнеса по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Российской Федерации.

Нормативно-правовые акты субъектов Федерации в области инвестиционной деятельности в своей основе направлены на предоставление дополнительных налоговых льгот (в части своей компетенции) и предоставление бюджетных гарантий инвесторам. Налоговые льготы, предоставляемые субъектами Федерации инвесторам, могут быть распространены в той или иной степени на все налоги, формирующие бюджет субъектов. Однако наиболее часто льготы предоставляются по налогу на прибыль, налогу на имущество, транспортному налогу и акцизам в добывающих отраслях [2, с.34].

В основном схема предоставления субъектами Федерации налоговых льгот основывается на дифференциации размеров преференций по конкретному виду налога в зависимости:

- от размера инвестиций;
- от рода деятельности льготимуемого субъекта инвестиционной деятельности (производственный сектор, банковское дело, страхование, лизинговая деятельность и т.д.);
- от длительности предоставления льгот (первый год, первые два года, третий, четвертый год, период окупаемости);
- от целевого назначения инвестиций (республиканские целевые программы, инфраструктура, экспортеры, разведка и освоение новых месторождений).

Перспективы развития инвестиционного процесса в регионах России связаны с преодолением главных отрицательных тенденций:

- низкой доли конкурентоспособной продукции на товарных рынках, обеспеченной устойчивым перспективным спросом;
- низкой эффективности инвестиционных ресурсов, помещаемых в отечественное производство;
- производство товаров и платных услуг (за счет сокращения сроков строительства и освоения мощностей, уровня рентабельности производства и т.д.);
- высокими инвестиционными рисками в большинстве регионов России.

Так как внутренние возможности для быстрого и кардинального изменения первых двух тенденций отсутствуют, то предполагается постепенное и довольно длительное их сглаживание. Сдерживающее влияние на развитие инвестиционной деятельности оказывает:

- значительная зависимость народного хозяйства, государственных финансов и платежного баланса от конъюнктуры, складывающейся на мировом рынке товаров;
- дифференциация секторов экономики, ориентирующихся на внутренний и внешний спрос;
- финансовый потенциал российской экономики, тогда как предприятия, ориентирующиеся на российского потребителя, в силу узости внутреннего спроса испытывают недостаток в собственных средствах развития);
- неразвитость механизмов эффективного межотраслевого перелива инвестиционных ресурсов из капиталодостаточных в капиталоемкие

сектора экономики, что служит одной из причин вывоза капитала;

- невысокий кредитный рейтинг, не позволяющий осуществлять эффективные заимствования финансовых ресурсов на международных рынках капиталов;
- сохраняющийся низкий уровень реальных доходов и сбережений населения, тормозящий развитие потребительского спроса [3, с.34].

Главные задачи государственной инвестиционной политики перспективе должны быть связаны с реализацией мероприятий:

- по улучшению инвестиционного климата и повышению инвестиционной привлекательности национальной экономики;
- по восстановлению инвестиционного потенциала и развитию внутренних инвестиционных возможностей страны;
- по усилению инвестиционной направленности банковской сферы и укреплению кредитно-финансового потенциала инвестиционной деятельности;
- по развитию инвестиционных возможностей фондового рынка и институциональных институтов;
- по привлечению иностранного капитала и инвестиционных ресурсов с мировых рынков;
- по повышению эффективности инвестиционной деятельности государства и совершенствованию механизмов ее финансирования.

Исходя из всего выше изложенного, можно сделать вывод о том, что инвестиции на сегодняшний день имеют первостепенное значение в социально-экономическом развитии регионов и страны в целом. В этой связи необходимо формирование единой системы привлечения инвестиционных ресурсов, совершенствование механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности, развитие региональной инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, обеспечение эффективного использования имеющегося в России инвестиционного потенциала.

Список литературы:

1. Андреев А. Инвестиционная деятельность в условиях перехода к рыночной экономике. — М., 2005.
2. Андрианов А. Ю. Инвестиции: учебник — Москва: Проспект, 2011. С.584.
3. Литвиненко В.А. Инвестиционная политика России: состояние и перспективы развития // Аудит и финансовый анализ — 2008г. — №2.

ДУАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КОРПОРАТИВНОМУ РОСТУ

Кузьмин Сергей Сергеевич

К.т.н., докторант факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова

DUALISTIC APPROACH TO CORPORATE GROWTH

Выделяются следующие направления для корпоративного роста во взаимодействии с имеющимися или потенциальными клиентами, путем выпуска нового продукта, с освоением рынков новых территорий и, наконец, с освоением новых отраслей экономики. Их выбор определяется двумя факторами: условиями для роста, определяющихся

внешней средой компании и наличием и происхождением ресурсов, необходимых для роста. Такой взгляд на источники корпоративного роста может быть назван дуалистическим.

Ключевые слова: корпоративный рост; конкурентная среда, инвестиции; ресурсы для роста.

The following directions for corporate growth in interaction with available or potential clients, by release of a new product, with development of the markets of new territories and, at last, with development of new branches of economy are allocated. Their choice is defined by two factors: conditions for growth, defined by environment of the company and existence and origin of the resources necessary for growth. Such view of sources of corporate growth can be called dualistic.

Keywords: corporate growth; competitive environment, investments; resources for growth.

Все многообразие моделей корпоративного роста в конечном итоге, в базируется на двух факторах: условиях для роста, определяющихся внешней средой компании и наличием и происхождением ресурсов, необходимых для роста. Поэтому такой подход к пониманию условий и детерминантов роста может быть назван дуалистическим.

Во взаимодействии с внешним окружением компания имеет несколько альтернатив для роста: на базе развития отношений с потребителями, путем выпуска нового продукта, с освоением рынков новых территорий (географические возможности), и, наконец, с освоением новых отраслей экономики (возможности бизнеса)

Эти четыре альтернативы могут комбинироваться (рис. 1). При выборе любой из них стоит сразу же задуматься об ее сочетании с остальными. Таким образом, рис.

1 должен рассматриваться не как отражение отдельных, взаимоисключающих альтернатив, а скорее возможных направлений роста компании, которые могут сочетаться друг с другом в различных ситуациях, однако их относительные веса могут существенно меняться.

Рост с опорой на существующих или потенциальных потребителей (потребители) требует соответствующей оценки текущей позиции корпорации и ее продукции на рынке, эффективности ее ценовой политики, каналов дистрибуции, ассортимента товаров и сегментации рынка. Результаты такого анализа могут привести к решению, например, улучшать старый продукт или запустить в производство новый для имеющихся или новых покупателей, или изменить ценовую политику, или усовершенствовать ассортимент товаров [1].

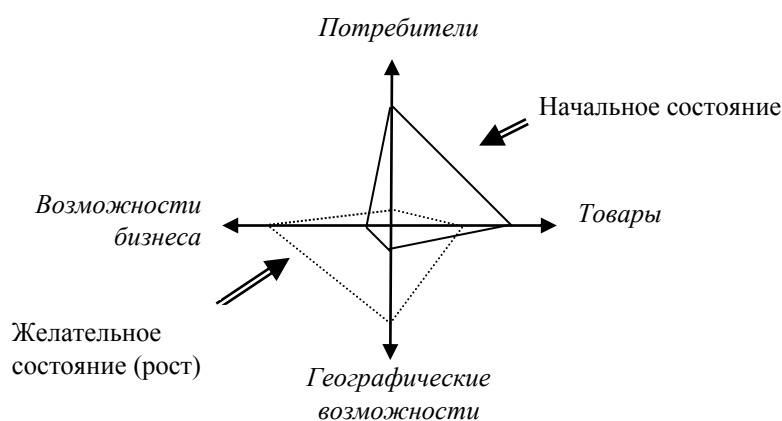


Рис. 1. Альтернативы корпоративного роста согласно внешним критериям

Рост, основанный на выпуске нового продукта (товары), требует пересмотра ассортимента продукции или услуг компании, рассмотрения возможностей продажи их прежним покупателям, или разработки и запуска в производство таких новых продуктов, которые заложат основу для дальнейшего устойчивого роста.

Рост, основанный на поиске новых географических рынков (географические возможности), подразумевает освоение новых территорий, и во многих случаях распространение своей деятельности на зарубежные рынки, что в свою очередь может потребовать изменений ассортимента товаров, типа целевой аудитории, кардинальных перемен в методах работы компании [2, с.39].

И, наконец, освоение новых сфер бизнеса предполагает поиск возможностей для роста в других областях промышленности, что представляет собой классический случай диверсификации. В этом случае можно говорить о росте основанном на возможностях бизнеса.

Вряд ли можно априори объявлять какой-либо из вышеперечисленных путей корпоративного роста лучшим или худшим, правильным или неправильным. Любая

оценка должна основываться на конкретной ситуации, на анализе ресурсов и возможностей компании, ее конкурентной позиции на рынке и специфических возможностей роста, существующих в данной сфере бизнеса. На рис. 1. изображено начальное состояние некоторой компании, описанное по заданным единицам параметров осей, и желательное состояние, которое будет получено в результате реализации стратегии роста. Как видно, такая стратегия будет опираться, главным образом, на реализацию возможностей бизнеса и на освоение новых рынков.

Другая важная составляющая роста – наличие и источники ресурсов, которые будут задействованы компанией в процессе роста. Здесь мы различаем две альтернативы для компании: внутренние и внешние ресурсы, (второй случай возможен при создании альянсов или слиянии компании с другой фирмой). Наконец, компания использует ресурсы (независимо, внутреннего или внешнего происхождения) традиционным образом, т.е. в той же сфере бизнеса и теми же методами, или инновационно, т.е., создавая новые сферы ведения бизнеса или перемещая капитал в таковые. Комбинируя эти факторы, выделим четыре

варианта корпоративного роста, которые мы кратко рассмотрим ниже (см. рис. 2).

Проникновение на рынок. Первая ситуация выбора, в которой оказывается растущая фирма – организовывать проникновение на тот же рынок, на котором фирма работала раньше, посредством расширения продаж существующим или потенциальным покупателям, или предложения им привычных для компании товаров и услуг или через совершенствование товарного ассортимента и включения в него новых товаров. Особый тип проникновения состоит в коммерческой стратегии, основанной на завоевании более высокой доли на рынке за счет, например, низких цен. Новая ценовая политика, соответствующая

потребностям и ожиданиям покупателей, может существенно повлиять на рост компании. В данном случае очевидно преимущество первооткрывателей, т.е. тех, кто догадался применить некоторую инновационную тактику раньше конкурентов. Однако устойчивость результатов, достигнутых с помощью таких неожиданных для конкурентов действий, прямо пропорциональна скорости (или ее отсутствию) реакции конкурентов. Если они решат немедленно начать ценовую войну, то все преимущества будут потеряны. Если же они окажутся более медлительными, то компания, начавшая наступление первой, она может достигнуть существенных успехов.

	Та же область бизнеса	Другая область бизнеса
Внутренние источники ресурсов	Проникновение на рынок • Доля рынка • Новые потребители	Развертывание ресурсов • Разработка нового товара • Освоение новой сферы бизнеса
Внешние источники ресурсов	Расширение рынка • Международное расширение • Горизонтальное расширение: союзы, слияния, приобретения	Совместная диверсификация • Слияния и приобретения • Союзы

Рис. 2. Матрица двухфакторного подхода к корпоративному росту

Данная альтернатива роста может также принять форму перепозиционирования товаров и услуг на рынке, улучшение отношения к товару или услуге или разработку и запуск в производство новых товаров и услуг. Отличительной чертой этой стратегии является то, что компания предпочитает работать на привычном рынке и со знакомыми товарами. Более того, она не стремится к использованию новых ресурсов для своей деятельности, а лишь пытается наилучшим образом применить те ресурсы, которые уже имеет.

Развертывание ресурсов. Вторая стратегия роста, развертывание ресурсов, состоит в том, чтобы использовать существующие ресурсы и возможности для того, чтобы освоить новые сферы бизнеса, не прибегая к внешним ресурсам. Данная альтернатива корпоративного роста основана на доступности внутренних ресурсов (обычно это технологии и финансы). Доступность ресурсов побуждает фирмы к тому, чтобы искать новые способы расширения и роста.

Разработка нового продукта представляет собой возможность освоения новой сферы бизнеса. Фирмы, желающие расширить свои деловые возможности, часто прибегают к диверсификации и освоению нового бизнеса. Стратегия диверсификации ведет к созданию конгломерата, то есть группы компаний, в которую входят бизнес-единицы, не связанные или слабо связанные между собой (например, вследствие того, что работают в разных отраслях). На Западе число крупных конгломератов сократилось, однако они еще характерны для развивающихся экономик (например, Южной Кореи, Индии, Мексики) [3].

Одна из причин существования конгломератов – то, что внутренние рынки иногда могут быть более эффективны, чем организованные рынки капитала. Из этого можно сделать, по крайней мере, два вывода. Во-первых, поскольку компаниям бывает нелегко привлечь капитал с организованных рынков капитала, то они предпочитают

финансировать свой рост из собственных ресурсов. И, во-вторых, оказывается, что реальные инвестиции в бизнес – то есть в конкретные компании – приносят большую прибыль, чем вклады в финансовую систему вообще.

Основная проблема финансовых конгломератов носит организационный характер [4, р. 144]. Конгломераты выживают в сильных экономиках с высокими показателями роста, в которые трудно проникнуть конкурентам. Однако если экономика открыта для внешних конкурентов и темпы роста падают, то, скорее всего, в конгломерате произойдет стагнация или упадок отдельных бизнес-единиц, если его руководство недостаточно искусно.

В западных странах сейчас наблюдается (за редкими исключениями) тенденция исчезновения конгломератов или сосредоточения их деятельности на немногих сферах бизнеса. В условиях эффективных рынков капитала, снижения темпов роста экономических показателей и обостряющейся конкурентной борьбы конгломераты становятся менее привлекательными вариантами роста.

Расширение рынка. Третья стратегия корпоративного роста – расширение рынка – состоит в увеличении размера рынка фирмы или территории ее охвата, но при этом фирма продолжает действовать в прежней сфере бизнеса. Различие между данной стратегией и стратегией проникновения на рынок состоит в том, что в последнем случае компания использует для роста исключительно внутренние ресурсы, в то время как при стратегии расширения рынка также привлекаются внешние ресурсы (посредством союзов, слияний, приобретений). При этом возможны два типа действий.

Первый заключается в интернационализации компании. Компания, использующая определенные ресурсы и производящая определенный продукт, имеет простую и ясную перспективу для роста, а именно: предложить свои товары и услуги на различных географических рынках. Именно таким путем и пошло множество европейских и

американских фирм в процессе своего роста (Ikea, Ford, Citibank, Marks & Spencer). Как показали исследования, проведенные консалтинговой компанией Assenture, толчком для выхода компаний на международные рынки «послужил поиск возможностей реализовать свои профессиональные и финансовые преимущества» [5, с. 56].

Однако интернационализация требует несколько большего, чем просто развертывание ресурсов на других рынках. Трудности, которые этот процесс влечет за собой, велики, и многие транснациональные корпорации это осознали (особенно при работе на отсталых, развивающихся рынках). В дополнение к обычным рыночным рискам процесс интернационализации влечет за собой большой финансовый риск (связанный с изменчивостью валютного курса), а иногда и серьезный политический риск, порождаемый актуальной или потенциальной аполитической нестабильностью.

Тем не менее, интернационализация может быть признана вполне приемлемой стратегией корпоративного роста, поскольку компания развертывает в новых областях экономики те ресурсы и способности, которыми она уже обладает. Кроме того, интернационализация увеличивает рыночное разнообразие, позволяет компании добиться экономии, обусловленной большими масштабами производства, и, наконец, дает ей возможность изучить различные типы потребителей, конкурентов и поставщиков, а затем применить этот опыт при освоении других географических рынков. Именно эта, последняя цель часто ставится перед международными союзами, такими как совместное предприятие Fuji и Xerox в Японии.

Независимо от способа выхода на новые рынки (путем приобретения действующей компании либо организации собственных), корпорация должна обладать определенными преимуществами и уметь их использовать. В уже упоминавшемся исследовании Assenture приводится следующий список желательных преимуществ, которые предполагают наличие следующих качеств компании:

- авторитета и широкой известности торговой марки, которые подразумевают способность оправдывать ожидания клиентов, платящих за «бренд» дополнительные деньги;
- маркетинговой стратегии, основывающейся на наличии конкурентоспособных услуг и дифференцированном подходе к их продвижению и рекламе;
- управленческих технологий, включающих в себя разработку новых услуг и способов их продвижения наряду с методами управления информационными потоками, качеством и рисками, а также формированием корпоративной культуры;
- использования опыта в отдельных областях деятельности, которые требуют кристаллизации коллективных знаний, опыта и навыков в целях их дальнейшего использования на новых рынках;
- системы управления информационными потоками, охватывающей общение с клиентами и партнерами и организацию внутрикорпоративного обмена [5, с. 63].

Выявив преимущества выхода на международные рынки, можно попытаться выявить основные модели, которые определяют дальнейшие направления международной деятельности. Можно выделить, по крайней мере, четыре таких модели:

- компании-интеграторы;
- компании-инвестиционные управляющие;
- компании-разработчики;
- компании-технологии.

Первые из них, *компании-интеграторы* характеризуются единством миссии, целей, унификацией структур филиалов по всему миру. Для них характерна единая торговая марка, общая рыночная стратегия, стандартная и консолидированная система учета. Типичный пример такой компании – финансовая корпорация Citicorp [5, с. 86].

Для *инвестиционных управляющих компаний* характерно проникновение на международные рынки путем приобретения национальных действующих компаний, сохраняя их традиции, торговые марки и корпоративную культуру. Стоимость и спектр предоставляемых услуг варьируются в зависимости от условий конкретных рынков. Среди инвестиционных компаний выделяются два типа: первые насаждают собственные управленческие принципы для каждого филиала, одновременно с этим предоставляя им достаточную самостоятельность, обеспечивающую гибкость и адаптацию к меняющимся условиям. Вторые исходят из принципа самодостаточности каждого их филиалов, требуя лишь того, чтобы они приносили доход.

Структура интеграторов и инвестиционных управляющих компаний напоминает традиционную финансовую организацию, построенную по вертикальной схеме в соответствии со звеньями цепочки создания стоимости, в то время как компании других типов являются скорее, специалистами в тех или иных областях.

Основное преимущество компаний, обладающих известными торговыми марками, достаточно очевидно. Данная модель ориентирована, прежде всего, на розничный бизнес, что подразумевает уделение особого внимания вопросам маркетинга: пользуясь преимуществами известной торговой марки, некоторые компании выступают посредниками между реальными поставщиками услуг и клиентами.

Для высокотехнологичных отраслей характерна интернационализация бизнеса через *компании-разработчики*, которые создают продукты и услуги, но сами не выходят на рынок. Обычно им приходится ограничиваться весьма узким сегментом рынка. Например, это узкие рынки компаний-разработчиков программных продуктов технологического предназначения.

Наконец, *компании-технологии* занимаются, главным образом, развитием технологической базы финансовых операций, что требует значительных инвестиций в информационные технологии. Однако, будучи созданной, подобная система дает большие возможности для экономии за счет ее широкого применения. Именно с этим преимуществом технологии компании и выходят на мировой рынок.

Второй тип действий представляет собой горизонтальное расширение в той же самой отрасли промышленности путем слияний и приобретений. Яркие примеры применения этой стратегии – недавние слияния банковских, нефтяных и телекоммуникационных компаний в Европе, России и Америке [6]. Такие действия можно объяснить двояко. С одной стороны, они дают возможность изменить структуру данной отрасли промышленности путем сокращения числа компаний, оперирующих в ее рамках. С

другой стороны, расширение может помочь достичь высоких показателей эффективности, так как сокращаются расходы, и, кроме того, в некоторых случаях компания может значительно сэкономить из-за своих больших размеров. Иногда есть и третье объяснение: увеличивается клиентская база компании, однако на практике это труднодостижимо.

Совместная диверсификация. Последняя альтернатива корпоративного роста – совместная диверсификация – имеет некоторые общие черты с выше рассмотренной стратегией развертывания ресурсов. Ее отличительная особенность состоит в том, что компания не только развертывает собственные ресурсы, а делает это совместно с другими компаниями в целях достижения роста в новых отраслях бизнеса. Два типичных варианта этой стратегии – приобретение других компаний с целью проникнуть в те области промышленности, где компания еще не работала и не имеет опыта, и создание союзов для совместной разработки новых технологий и продуктов.

Говоря о совместной диверсификации, следует отметить, что существуют дополнительные затраты и риски помимо тех, которые обычно связаны с союзами и приобретениями, и в основном это касается их управления и организации. Диверсификация влечет за собой риск сама по себе, и, следовательно, порождает подобные риски для приобретений и союзов. Однако приобретения и союзы обладают одним явным преимуществом: они позволяют уменьшать объем ресурсов, необходимых для роста в новой отрасли экономики. Кроме того, когда выбранный партнер имеет опыт в новой сфере бизнеса, издержки компании в данной сфере могут быть несколько снижены [7].

Разумеется, рассмотренные нами направления и модели корпоративного роста не претендуют на всеохватность, универсальность и абсолютную новизну. Тем более

что, как отмечается многими авторами, поле для управленческого, организационного творчества здесь безбрежно, по справедливому замечанию К. Баумана, «очень сложно приписать успех, достигнутый организацией, какому-либо отдельно взятому фактору либо отдельной взятой стратегии, поскольку он обусловлен множеством причин» [8, с. 150] Важным является другое: выявление и классификация тенденций, направлений, ограничений развития бизнеса является важным материалом, исходными данными для построения рациональной государственной политики по созданию благоприятной обстановки для корпоративного роста.

Список литературы

1. Справедливость и развитие. Доклад о мировом развитии 2006. М.: Весь мир. 2006
2. Вигери П., Смит С., Багаи М. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2009
3. Khanna T., Palepu K. Why focused strategies are wrong for emerging markets? // Harvard business review. 2007. July-Aug. Pp. 41-51.
4. Montgomery C. Corporate diversification // Journal of economic perspectives. 1994. Summer. Pp. 134-147.
5. Глобализация: мода или стратегия? Исследование Assenture // Управление ростом. Идеи и технологии. М., Альпина. 2002. С. 52-88
6. Трнейси Б. Формула роста. Лучшие стратегии успешных предпринимателей. М.: Смарт бук. 2008
7. Meyer M. The fast path to corporate growth: leveraging knowledge and technologies to new market. N.Y.: Oxford university press. 2007
8. Цит. по: Гранди Т. Рост бизнеса. М.: Эксмо. 2007

ПРЕДПОСЫЛКИ ЗАРОЖДЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Минаева Юлия Дмитриевна

Аспирант, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье затрагиваются проблемы применения бюджетирования, ориентированного на результат, а так же выявляются особенности программно-целевое бюджетирования в Российской Федерации. Рассматриваются предпосылки создания программного бюджетирования и основные этапы его применения в современных условиях.

Ключевые слова: программный бюджет, бюджетирование, ориентированное на результат, бюджетное планирование, программно-целевое бюджетирование.

ABSTRACT

This paper addresses the problems of performance-based budgeting for results usage and the distinctive features of program-aim budgeting in the Russian Federation. The history of development of program budgeting and the main stages of its application in the modern circumstances are also considered in the paper.

Key words: program budgeting, performance-based budgeting for results, budget planning, program-aim budgeting.

В настоящее время основной целью функционирования социально-экономической системы субъекта Российской Федерации является предоставление населению качественных государственных и муниципальных услуг, обеспечивая тем самым повышение качества жизни населения и уровня регионального развития.

В современных условиях эффективным инструментом исполнения и достижения целей развития региона является бюджетирование, представляющее собой процесс регулярного планирования, учета, контроля и анализа финансово-экономического состояния системы.

При формировании бюджетной политики и реализации стратегии социально-экономического развития

субъекта Федерации представляется целесообразным решение ряда задач, в числе которых:

- оптимизация структуры бюджетных расходов, обеспечивающей эффективное развитие сфер образования, культуры, науки, здравоохранения, а также их инфраструктуры;
- повышение качества предоставляемых населению государственных и муниципальных услуг.
- расширение самостоятельности и ответственности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в части закрепления права субъектов Российской Федерации устанавливать критерии нуждаемости при определении мер социальной поддержки населения.

Расходы бюджетов на оказание государственных и муниципальных услуг должны планироваться исходя из необходимых гарантированных объемов услуг с соблюдением установленных стандартов и показателей их качества, а не методом индексации расходов отчетных периодов с учетом различных индексов-дефляторов.

Данный подход может быть реализован за счет формирования федерального бюджета в «программном» формате, что подразумевает «привязку» финансовых ресурсов к конкретным целевым параметрам и результатам, прогнозируемым показателям социально-экономического развития.

Таким образом, переход на программно-целевое бюджетирование позволит своевременно корректировать государственное или муниципальное задание, гибко перераспределять бюджетные средства с учетом хода реализации задания, формировать четкую систему индикаторов и показателей оценки эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти, обеспечить объективность оценки результатов реализации программы, оптимизировать структуру и управление ресурсами.

В связи с этим в настоящее время становится актуальным исследование проблем, связанных с переходом Российской Федерации к программно-целевому бюджетированию, вызванных недостаточным финансовым контролем, определения соответствия государственных программ Российской Федерации критериям и параметрам долгосрочных и среднесрочных прогнозов развития регионов, финансовой стратегии и тактике публично-правового образования.

Предпосылки зарождения программного бюджетирования

Первые попытки внедрения программного бюджетирования были предприняты в США в 1950-х годах. С публикацией в 1965 г. Руководства Организации Объединенных Наций (ООН) по программному бюджетированию и бюджетированию ориентированному на результат (БОР), роль этих методов составления бюджета в планировании развития повысилась. В 1960-х годах почти 50 государств стали использовать различные варианты программного бюджетирования и БОР. За развитыми странами последовал развивающийся мир, и в конце 1960-х годов почти вся Латинская Америка, многие азиатские и некоторые африканские государства перешли к программному бюджетированию.

В макроэкономической теории применяется понятие «программно-целевое бюджетирование», однако оно ограничивается лишь проектированием бюджета, а не формируется исходя из сочетания приоритетных целей и задач долгосрочного социально-экономического развития региона и возможностей их финансового обеспечения.

На данный момент времени Правительством Российской Федерации утвержден перечень и большинство государственных программ Российской Федерации. Актуальность исследований в данной области подтверждается тем, что проблемы перехода на программный бюджет в течение десятилетий остаются в центре острых дискуссий деятелей науки и политики. При этом наблюдается дефицит научных исследований по данной проблематике.

Изучением бюджетной политики и механизмов распределения бюджетных ассигнований занимались М.П. Афанасьев, Х. Де Брюйн, Дж. Даймонд, А.М. Лавров, В.Н. Лившиц, П. Розенберг, А.Н. Швецов, и др.

Среди современных исследователей по теории финансов, финансовому и бюджетному праву необходимо выделить таких ученых, как Р.Е. Артюхин, А.Н. Козырин, Д.Л. Комягин, Е.И. Сомина, А.Г. Пауль, А.А. Ялбулганов.

Теоретико-методологические основы построения «программного» бюджета рассмотрены в трудах Б.И. АLEXИНА, А.А. Беленчук, Дж. Ким, А.Л. Кудрина, М. Робинсон, Н.Н. Шаш.

Учитывая изложенное, необходима разработка научно обоснованных рекомендаций по внедрению приемов и способов программно-целевого бюджетирования с целью повышения уровня социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

Разработка системы программно-целевого бюджетирования, направленной на достижение устойчивого развития регионов, повышение результативности бюджетных расходов улучшит качество и доступность услуг, предоставляемых государством.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации
2. Curristine T, Lonti Z, Joumard I, Improving Public Sector Efficiency: Challenges and Opportunities, OECD Journal on Budgeting, Volume 7 – No. 1, 2007.
3. Diamond, Jack. From Program Budgeting to Performance Budgeting: The Challenge for Emerging Market Economies, IMF Working Paper WP/03/169, June 2003.
4. Kathryn E. How Does Program Performance Assessment Affect Program Management in the Federal Government, Newcomer, Public Performance & Management Review, Vol. 30, No. 3 (Mar., 2007), pp. 332-350.
5. Miller J.Gerald, Robbins Donijo and Keum Jaeduk Incentives, Certification, and Targets in Performance Budgeting, Public Performance & Management Review, Vol. 30, No. 4 (Jun., 2007), pp. 469-495
6. Афанасьев М.П. Программный бюджет : учеб.пособие / Гос. Ун-т М-ва финансов РФ, - М.:Магистр, 2012. – 381 с.
7. Финансовое право России: Учебное пособие / Под ред. А.А. Ялбулганова. М., 2001.
8. Карандасов С.И. Перспективы применение программно-целевого принципа организации расходов федерального бюджета в Российской Федерации Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 1 / 2012

9. Комягин Д.Л., Хрешкова В.В. Бюджетное право России. Альбом схем: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Козырина. М., 2011.
10. Соколов И.А., Тищенко Т.В. Хрусталева А.А. Программно-целевое управление бюджетом. Опыт и перспективы в России", Экономическая политика: между кризисом и модерн., Дело, 2013 г
11. Сомина Е.И. Программно-целевой метод бюджетного планирования: проблемы законодательного регулирования // Финансовое право. – 2013. - №6. – с. 18-21
12. Тютюнник И.Г. Правовые аспекты бюджетного финансирования государственных программ Российской Федерации ("Юридический мир", 2012, N 11.
13. Экспертная сеть по вопросам государственного управления «Госбук» www.gosbook.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Ниязова Светлана Равельевна,

ассистент Института телевидения, бизнеса и дизайна, Санкт-Петербург

THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY: PRINCIPLES OF FORMATION

Niyazova Svetlana, Assistant of the Institute of Television, Business and Design, St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются особенности системы управления инновационной деятельностью предприятия. В качестве методологической базы используются положения системного анализа и теории управления. Предложены методические принципы формирования системы управления инновационной деятельностью предприятия. Исходя из особенностей объекта и субъекта управления, с учётом предложенных принципов, определены характеристики эффективной системы управления инновационной деятельностью предприятия.

ABSTRACT

The article studies the features of management of the enterprise innovative activity. The provisions of system analysis and control theory are used as a methodological basis. The methodical principles of formation of the system of management of the enterprise innovative activity are proposed. Based on the characteristics of subject and object of management, taking into account the proposed principles, the characteristics of effective system of management of the enterprise innovative activity are defined.

Ключевые слова: система управления, инновационная деятельность предприятия.

Keywords: system of management, innovative activity of the enterprise.

Инновационную деятельность можно рассматривать как процесс, связанный с созданием и внедрением инноваций всех типов, от продуктовых до организационных [1, с.3-9]. Этот процесс включает генерацию новых идей, исследование возможностей их воплощения, защиты прав на интеллектуальную собственность, производство инновационных продуктов для коммерческих целей, использование инновационных технологий или организационных решений, вывод товаров на рынки, и обеспечивает рост эффективности экономической системы предприятия [7, с.10-14].

Нарастает осознание необходимости развития инновационного менеджмента предприятий как базиса формирования долгосрочных конкурентных преимуществ.

Однако анализ показывает, что инновационная активность российских предприятий по-прежнему невелика [3, с.19]. Для российских предприятий характерны следующие проблемы управления инновационной деятельностью:

- слабое информационное обеспечение инновационной деятельности;
- стремление минимизировать затраты на инновации;
- нехватка финансовых ресурсов, как собственных, так и заёмных;
- отсутствие собственных инновационных подразделений и слабые связи с внешней инновационной средой;

- нехватка квалифицированных кадров, способных генерировать инновации;
- низкий уровень маркетинговых усилий;
- проблемы сбыта результатов инновационной деятельности; сопротивление инновациям со стороны персонала;
- длительный инновационный цикл.

Кроме того, в недостаточной степени используется потенциал многоканального финансирования инноваций [6, с.149-154].

Поэтому необходимо совершенствование управления инновационной деятельностью предприятия на системном уровне. Инновационное развитие как результат инновационной деятельности предприятия следует рассматривать как управляемый процесс, протекающий в рыночной среде, состояние которой зависит от большого числа факторов различной природы, и обладающий значительной креативной составляющей. Внешняя инновационная среда формирует условия инновационного процесса [2, с.23-29]. Заметная роль в обеспечении эффективности инновационной деятельности принадлежит региональному уровню [5, с.64-76].

Система управления инновационной деятельностью (СУИД) предполагает выделение субъекта и объекта управления. Элементы как субъекта, так и объекта управления в СУИД могут различаться в зависимости от конкретных условий реализации и уровня анализа (рис.1).



Рисунок 1. Обобщённая структура СУИД предприятия

Субъект управления, или управляющая подсистема, включает: организационную структуру управления инновационной деятельностью, кадры, обеспечивающие инновационную деятельность, методы ведения инновационной деятельности, инструменты инновационной деятельности, информационную поддержку инновационной деятельности и технических средств управления инновационной деятельностью.

Объектом управления, или управляемой подсистемой является инновационная деятельность и элементы этой деятельности – идеи, ресурсы, выделяемые для ведения инновационной деятельности, новые технологии, новые продукты, знания, прибыль предприятия как результат коммерциализации разработок и, наконец, степень достижения цели предприятия.

В качестве теоретической базы проектирования СУИД предлагается использовать системный анализ и теорию систем управления. Методология проектирования должна учитывать сложившуюся практику инновационной деятельности и максимально использовать её положительные свойства. В методологию логически должно быть заложено дальнейшее эволюционное развитие СУИД и

предусмотрены и регламентированы все возможные варианты развития, в том числе возможное возникновение нестандартных ситуаций.

При проектировании СУИД должно быть обеспечено единство всех входящих в неё компонентов, с учётом их взаимосвязанности и определённой степени автономности. Также должна предусматриваться как возможность ликвидации отдельных компонент, так и возможность наращивания системы путём включения новых компонент.

Главная цель СУИД должна соответствовать стратегической цели предприятия, как правило, речь может идти о росте рыночной стоимости предприятия. Инновационная деятельность способствует достижению этой цели через создание внутренних организационных механизмов

В широком смысле управление инновационной деятельностью затрагивает всю последовательность действий, начиная от выявления инновационных идей до завершения эксплуатации коммерциализированной технологии или завершения выпуска коммерциализированного продукта, то есть процесс трансформации

«идея + ресурсы $\Rightarrow$ новая технология + знания + прибыль $\Rightarrow$ цель»

или

«идея + ресурсы $\Rightarrow$ новый продукт + знания + прибыль $\Rightarrow$ цель».

В этом случае под технологией понимается комплекс организационных мер, операций и приёмов, направленных на трансформацию ресурсов в конечный результат обеспечивающей, производственной или сбытовой деятельности, продукт трактуется как результат применения технологии, а критерий эффективности инновационной деятельности совпадает с критерием эффективности деятельности предприятия в целом.

В узком смысле управление инновационной деятельностью охватывает этапы от выявления перспективных инновационных идей до завершения этапа внедрения в производство.

Организационная структура СУИД предприятия может быть реализована различными способами, в зависимости от специфики деятельности организации, причём способ организации СУИД, определяя круг обязанностей и полномочий отдельных работников в рамках СУИД, диктует и требования к ее кадровому составу [нест96].

При проектировании систем управления важной задачей является определение требуемых свойств проектируемой системы. Для того, чтобы сформулировать общие требования, предъявляемые к СУИД предприятия, следует выявить место СУИД в рамках классификации систем управления.

Являясь составной частью предприятия, СУИД представляет собой социально-экономическую систему, так как она участвует в хозяйственно-экономических процессах, и ее деятельность затрагивает интересы определённого круга людей.

С точки зрения реакции на внешнюю среду, поскольку инновационная деятельность ориентирована на поддержание и рост конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод, что организация СУИД по предпринимательскому принципу является предпочтительной, так как в этом случае обеспечивается более быстрое и гибкое реагирование на состояние рынка, то есть адаптивность системы.

По способу взаимодействия с внешней средой СУИД предприятия представляет собой открытую систему, обменивающуюся с рынками материальными и информационными потоками.

По отношению к изменениям и внешней среды и внутренних условий СУИД должна обладать устойчивостью, то есть при воздействии на нее возмущающих факторов, система должна возвращаться к заданным значениям параметров, сохраняя эффективность функционирования. В зависимости от трактовки СУИД в широком или узком смысле такими параметрами могут быть показатели деятельности всего предприятия или показатели, характеризующие выполнение отдельных функций инновационной деятельности.

По направлению управленческих усилий различают целевые и функциональные системы управления, порождающие программы управления по целям (результатам) и по функциям. При трактовке СУИД в широком смысле результат деятельности предприятия в целом есть результат ее функционирования, однако отдельные виды инновационной деятельности могут быть функционально

обособлены и цели по ним могут быть установлены в терминах соответствующей функциональной сферы. Таким образом, СУИД должна строиться как система функционально-целевого управления.

С точки зрения принципиального представления о будущем предприятия можно выделить системы, управляемые на основе контроля, управляемые на основе экстраполяции, управляемые на основе разработки принципиально новых стратегий, управляемые на основе принятия оперативных решений и управляемые на основе предвидения изменений. Последний вариант позволяет предприятию упреждать нежелательные изменения внешней и внутренней среды, заблаговременно вырабатывая линию поведения, позволяющую минимизировать или ограничить возможные негативные последствия.

С точки зрения наличия обратной связи СУИД должна представлять собой систему контроля (регулирования), причем совокупность обратных связей должна включать как положительные, так и отрицательные связи. Для обеспечения такого характера регулирования следует рассматривать СУИД как систему с векторным входом и векторным выходом. С учетом того, что в современных условиях инновационная деятельность становится обязательным условием длительного существования предприятия, выполнение ряда функций СУИД должно быть автоматизировано, однако участие лица, принимающего решения, является обязательным. В качестве лица, принимающего решения, в СУИД в зависимости от способа ее организационного оформления можно рассматривать руководителя предприятия (централизованная система) или административно-управленческий аппарат в целом (децентрализованная система).

Проектирование СУИД должно осуществляться при соблюдении следующих **методических принципов**.

Принцип эволюционности. СУИД должна ориентироваться на эволюционное развитие, что позволяет избежать резких скачков доходов и подрыва финансовой устойчивости при внедрении инноваций.

Принцип сочетания единства и автономности элементов. Предполагает тесную взаимосвязь между элементами СУИД при их относительной автономности, позволяющей выделить зоны ответственности.

Принцип гибкости конфигурации. Необходимо обеспечить возможность замены элементов СУИД, их ликвидации или увеличения количества.

Принцип стратегической согласованности. Цель СУИД должна соответствовать стратегической цели предприятия, в качестве которой, как правило, выступает рост рыночной стоимости.

Принцип комплексной оценки результатов функционирования. Предполагает использование совокупности показателей, отражающих критерии качества СУИД.

Список литературы:

1. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем //Экономические отношения. - 2012. - № 1 (3),
2. Гусаков М.А. Институциональная среда создания прорывных технологий //Инновации. - 2012. - № 6 (164).
3. Заборовская О.В. Ниязова С.Р. Проблемы и перспективы развития инновационной среды в России

- //Вестник Российской академии естественных наук. – 2013. - № 4.
4. Нестерова Д.В., Дунаев О.Н. Микроэкономические факторы формирования модели инновационного управления организацией //Журнал экономической теории. - 2011. - № 4.
 5. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами //Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С.Пушкина. - 2013. - Т.6. - № 4.
 6. Рудская И.А. Методы оценки неопределенности инвестиционного процесса в инновационных организациях. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. - Т.2.– №163.
 7. Шапошникова С. В. Принципы управления инновационной деятельностью //ИнВестРегион. - 2009. - №1.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Оберт Татьяна Борисовна

Старший преподаватель Саратовского государственного университета им Н.Г.Чернышевского

THE MODERN THEORY OF COMPETITIVE RELATIONS AND THEIR FEATURES

Obert Tatyana Borisovna

Senior lecturer of Saratov state University named after N.G. Chernyshevsky

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются современные теории конкурентных отношений. Даются особенности теории Й. Шумпетера, его идеи о значении монополии в современной экономике. Приводятся теории австрийской школы экономической мысли. Значение теории Г.Хамела и К.Прахалада. Анализируются взгляды российских экономистов Ю.Б.Рубина, А.Ю.Юданова, Г.Л. Азоева, С.Б.Авдашева и А.Е.Шаститко.

ANNOTATION

The article considers the modern theory of competitive relations. Given the features of the theory of J. Schumpeter, his ideas about the importance of monopoly in the modern economy. Are the theory of the Austrian school of economic thought. The value of the theory Ghamel and Pahalad. Analyzed the opinions of Russian economists Uberleben, Ayudaba, GL Isaeva, Subaeva and Aeected.

Ключевые слова: Конкуренция; конкурентные отношения; монополия; совершенная конкуренция; стратегии взаимодействия фирм на рынке; конкурентный порядок; конкурентные преимущества и недостатки.

Key words: Competition; monopoly; perfect competition; strategies of firms in the market; the competitive order; competitive advantages and disadvantages.

Рассматриваемая в качестве динамического процесса, конкуренция должна вести к открытию нового товара, новой технологии, нового источника сырья или типа организации. Эта конкуренция, с одной стороны, обеспечивает существенное сокращение издержек и повышение качества продукции, но с другой стороны, «она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством» [3, с.128]. Причем эта конкуренция оказывает влияние не только тогда, когда она осуществляется, но и до этого, тогда, когда она рассматривается еще как потенциальная угроза.

По мнению теоретика 20 века Й. Шумпетера монополистическая практика служит элементом долгосрочной политики роста отрасли, а сама монополия обладает поло-

жительными чертами, которые могут перевешивать возможные структурные ее следствия в виде ограничения выпуска и роста цен. К положительным моментам монополии Й. Шумпетер относит то, что монополия может служить «эффективным способом накопления средств для финансирования дополнительных инвестиций» в отрасли. Также в распоряжении монополиста могут находиться способы производства, недоступные или труднодоступные для его конкурентов. Монополия может иметь на порядок более устойчивое финансовое положение. У монополии больше средств для финансирования технического прогресса, что идет на пользу всей экономики, а не только данной отрасли или фирме (см. таблица 1).

Таблица 1

Крупнейшие российские машиностроительные компании [4]

Компания	Доходы, млн \$	Прибыли, млн \$
АвтоВАЗ	5570,3 (16)*	160,2 (37)
Группа "СОК"	1705,6 (33)	—
АХК Сухой	1496,9 (37)	84,4 (63)
КамАЗ	1612,7 (35)	7,3

В 20 веке совершенная конкуренция порождает дополнительные расходы в виде менее эффективной внутрифирменной организации производства, менее производительной технологии, невозможности эффективно оценить и использовать новые перспективы, которые делают подобный тип рынка, в глазах Шумпетера, не только неоптимальным, но и даже нежелательным. Кроме того, отрасли с организацией, приближающейся к совершенной конкурентной, демонстрируют подверженность кризисам и колебаниям экономической конъюнктуры, что также не может считаться образцом идеальной эффективности.

Шумпетер отмечает относительность конкурентного и монопольного положения продавца. Крупная фирма в окружении потенциальных конкурентов будет ощущать себя ценополучателем, будучи не в состоянии поднять цену выше конкурентного уровня. Более широкий взгляд на конкурентные отношения и в качестве продолжения концепции Шумпетера развивается в рамках австрийской школы экономической мысли.

Ф.Хайек критикует идеал совершенной конкуренции, но с несколько иных позиций, чем это делали Чемберлин или Шумпетер. Он считает, что экономическая теория просто неправильно использует термин «конкуренция». Согласно его точки зрения, конкурентные отношения следует рассматривать более широко, не только и не столько в качестве стратегии взаимодействия фирм на рынке, но в качестве движущей силы экономической жизни. Поэтому Хайек делает различие между конкуренцией как процессом динамическим по своей природе и конкурентным равновесием – статической версией модели рынка [6, с.111].

Если анализировать статическую модель конкуренции, то, по Хайеку, совершенная конкуренция оказывается лишь одной из возможных точек реального конкурентного процесса, а вовсе не единственной и не детерминированной. Однако конкуренция – это еще и особая скрепляющая сила, то, что делает экономическую систему экономической системой, это – некая внутренняя структура и опора экономики. В этом смысле Хайек, как и другие представители австрийской школы, говорит о конкурентном порядке, цель которого заключается в том, чтобы заставить конкуренцию работать. Конкурентный порядок требует более широкого институционального обрамления в виде частной собственности, свободы контрактов и других механизмов свободного рынка. Многие работы представителей австрийской школы как раз направлены на разработку и обоснование этих институциональных условий существования конкурентного порядка.

Преимущества конкуренции как особой формы организации рынка проявляются в должной мере в динамике конкурентного процесса. Конкуренция действует через инновации. Инновации рассматриваются как способ снижения издержек и выхода на новые рынки. Однако возможна ситуация излишней конкуренции, когда отсутствие должной степени координации между фирмами-инноваторами ведет к дублированию усилий, росту издержек, что имеет своим исходом неэффективность инновационного процесса. Конкуренция может рассматриваться как процесс, приводящий к совершенной координации, и как процесс корректировки, возвращающий к равновесию.

В то же время конкуренция может трактоваться как вызывающая несовершенную координацию и ведущая к возникновению длительных и накапливаемых неравновесных состояний. Для преодоления этих негативных последствий конкуренции рынок вырабатывает особые институты координации – в виде слияний и поглощений, сотрудничества и стратегических союзов, которые помогают организовывать конкурентный процесс. Институты рынка выступают и как внешние факторы процесса организации и как часть самого процесса, играющие более эффективную роль в качестве компенсирующего механизма провалов координации. С самого начала австрийская школа ставит вопрос о принципиальной недостижимости равновесия на рынке, а рыночные цены трактуются как цены неравновесия.

Хотя все представители данного направления рассматривают неравновесие в качестве нормального состояния рынка, разные исследователи выделяют различные факторы, играющие специфическую роль в поддержании неравновесного механизма. Так, Хайек особую функцию отводит несовершенству знания, невозможности обладания всей полнотой информации о существенных факторах рынка всеми участниками рыночных операций. Отсюда возникает и особая функция конкуренции – определение того, как наилучшим образом использовать знание, не присутствующее у каждого агента в полном объеме. Распространяя информацию, конкуренция создает единство и взаимосвязь в экономической системе.

Г.Хамелом и К.Прахададом предложена концепция конкурентной стратегии фирм, заключающаяся в предвидении ситуации на рынке. По их мнению, проблема конкурентоспособности, с которой сталкиваются многие компании, – это проблема «нетрадиционной» конкуренции. Это не вопрос конкуренции между странами. Главная проблема заключается в соперничестве между отстающими и претендующими на лидерство компаниями, между опирающимися на давний опыт и новаторскими фирмами, между инерцией и копированием и даром предвидения.

Проблема заключается в том, чтобы «прорваться» сквозь неопределенность и «развить дар предвидения» в отношении рынка завтрашнего дня. Для этого Г.Хамел и К.Прахадад обращают внимание на необходимость разработки плана развития компании или, как они его называют, «план создания компетенций», необходимых для господства на рынке будущего [2, с.144].

В условиях существующих рынков правилами конкуренции установлены главные ориентиры конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов, например: соотношение цены и качества, устраивающие покупателя; наиболее эффективные каналы сбыта; дифференцирование продукции или услуг; оптимальная степень вертикальной интеграции.

Конкуренция за будущее, по Г.Хамелу и К.Прахададу, – это состязание за «долю возможностей», а не за долю рынка. Причем основной целью является максимизация доли этих будущих возможностей, к которым компания могла бы получить потенциальный доступ. Учеными изучены основные проблемы, с которыми сталкиваются компании, и одна из наиболее сложных состоит в определении их возможностей на будущих рынках. Ис-

ходным для решения этой проблемы является анализ имеющихся навыков или умений, называемых компетенциями. Страны и компании сталкиваются практически с одной и той же проблемой – как использовать навыки, которые образуют компетенции, особенно в наукоемких отраслях.

Необходимые компетенции складываются из интеллектуального капитала, который невозможен без образовательной политики, инвестиций в человеческий капитал, налоговых стимулов и т.д. Поэтому понимание того, что необходимо опережать других в приобретении знаний в новых областях деятельности, может потенциально рассматриваться как завоевание доли будущего рынка.

По мнению Г.Хамела и К.Прахаалада, отличительным фактором конкурентных отношений за будущее является время. Это связано с тем, что по мере развития экономики жизненные циклы продуктов становятся короче, сроки разработки – плотнее, а клиенты ожидают получить услуги быстро. Ученые определили одно из важных отличий конкуренции за будущее от конкуренции за настоящее. Это, по их мнению, приоритетное развитие неструктурированных отраслей в отличие от структурированных.

В настоящее время на рынках большинства развитых стран существующую отраслевую структуру и присущие ей правила конкуренции определяет лидер отрасли. В рамках действующего отраслевого пространства компании имеют возможность найти прибыльную нишу и пытаться конкурировать. Однако кроме лидера отрасли на рынке потенциальные возможности для роста других компаний ограничены. Имеется лишь возможность закрепления на рынке и подчинения общим правилам.

В ходе конкурентной борьбы за будущие рынки конкурирующие компании борются за ключевые компетенции. Отмечая особенность развития конкуренции, Г.Хамел и К.Прахаалад считают, что существует несколько причин, позволяющих говорить о конкуренции в сфере компетенций как о конкуренции между компаниями. Во-первых, ключевые компетенции несравнимы с продуктом. Это связано с тем, что, развивая конкурентоспособность товаров или услуг, ключевые компетенции переходят границы какого-то конкретного товара или услуги и выходят за рамки любого товарного рынка, так как они имеют более продолжительный «срок жизни», чем любой отдельно взятый продукт.

Во-вторых, успех или поражение за лидерство в компетенциях может оказать глубокое воздействие на потенциал развития и конкурентоспособность компании, что более значительно, чем успех или провал одного продукта.

Сама идея совершенной модели развития конкуренции имеет свои противоречия, которые на сегодня ещё более обострились, например, если не один из производителей имеет право влиять на цену, то, что будет стимулом для развития этих производителей? Равные правила игры на рынке не дает возможностей дополнительного финансирования инноваций и повышения качества продукции и т.д.

Из российских ученых, особенно можно выделить Ю.Б.Рубина, А.Ю.Юданова, Г.Л. Азоева, С.Б.Авдашева и

А.Е.Шаститко. Например, Г.Л.Азоев, рассматривая конкурентные отношения на российском рынке, выделяет объективные предпосылки усиления конкуренции. Переход от конкуренции за ресурсы и товары к конкуренции за потребителя и ужесточение отношений в этой сфере стали возможны в результате появления новых рыночных факторов. Их можно разделить на две группы, косвенно и непосредственно влияющих на усиление конкуренции [1, с.28]

Макроэкономические предпосылки усиления конкуренции связаны с факторами структурного характера, радикально изменившими приоритеты ведения бизнеса. Например, увеличение количества и разнообразия предприятий, действующих на российском рынке. С начала реформ общее количество предприятий, действующих в народном хозяйстве, возросло более чем в 10 раз. Увеличение количества хозяйствующих субъектов и разнообразия их организационных форм произошло за счет упрощения процедур создания и регистрации различного типа организаций, в результате чего появилось много новых структур, которые принято относить к малому и среднему бизнесу. Создание новых предприятий происходило и за счет разделения крупных объединений в ходе приватизации, распада отдельных промышленных монополий, создания большого количества фирм, обеспечивающих и обслуживающих рыночные процессы в банковской, страховой, торговой сферах, формирования совместных предприятий. По мнению Ю.Б. Рубина конкуренция – это система поведения субъектов бизнеса на разных стадиях зрелости компаний от фазы дебюта до фазы старения. Также он отмечает значение подсчета конкурентного риска, конкурентных преимуществ и недостатков и наконец, устойчивости конкурентных позиций фирм в российских условиях. По его мнению, с которым можно согласиться, конкуренция – это процесс исполнения субъектами профессионального бизнеса поведенческих процедур, т.е. это системное принуждение предпринимателями друг друга к профессиональному выполнению не того, что хотелось бы делать в рамках стремления к экономическому господству и тотальному доминированию над окружением [5, 433].

Список литературы:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.:ОАО «Типография «НОВОСТИ». 2000. – 256 с.
2. Гари Хамел, Прахаалад К. К. «Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня» М.: Издательство Олимп-Бизнес. 2002.- 288 с.
3. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. /Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. - 540 с.
4. Промышленность России, <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
5. Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. – 3-е репр. Изд.- М.: МАРкет ДС, 2010. – 464 с.
6. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. — М.: Изограф, 2000. — 256 с.

ОЦЕНКА И РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Оруджева Анна Александровна

канд. э. наук, доцент Московской Академии Предпринимательства при Правительстве Москвы,
Ростовский-на-Дону филиал

АННОТАЦИЯ

Управление финансами применительно к организациям спортивной отрасли в настоящее время является мало исследованной областью. Это связано с непрозрачностью бюджетного финансирования, и политикой конфиденциальности, которой придерживаются спортивные Федерации и руководство клубов. Несмотря на достижения в отдельных видах спорта большинство спортивных организаций не являются прибыльными. Развитие методологических основ управления финансами спортивных организаций может послужить катализатором применения проектного и процессного бюджетирования, что позволит улучшить сложившуюся ситуацию.

ABSTRACT

Financial management in relation to the organization of sports industry is now a little researched area. This is due to the opacity of budget financing, and the Privacy Policy, which adhere to the sports federations and clubs guide. Despite advances in some sports, most sports organizations are not profitable. The development of the methodological foundations of financial management of sports organizations can serve as a catalyst for the use of project and process of budgeting, which will improve the situation.

Ключевые слова: финансы спортивных организаций; бюджетирование в спорте

Keywords: finance of sports organization; budgeting in sport

Способы и источники финансирования спортивных организаций в нашей стране и за рубежом весьма разнообразны, непрозрачны и неоднородны. Во многом, именно качественная структура источников финансирования, объемы бюджетов, стратегические цели спортивных организаций определяют методы управления финансами в них, а также необходимость применения дополнительных инструментов, в том числе, и бюджетирования.

Среди российских финансистов нет единого подхода к пониманию сущности бюджетирования в системе управления финансами спортивных организаций. В литературе этот вопрос практически не освещен. Поэтому в статье автором предпринята попытка уточнения методологических основ процесса, а также более детального рассмотрения роли управления финансами и бюджетирования в спорте.

Рассматривая существующие источники финансирования спортивных организаций автор предлагает использовать обобщенную классификацию, которая отражает получение финансовых ресурсов из централизованных (бюджетное финансирование) и децентрализованных (внебюджетное финансирование) фондов финансово-кредитной системы с соответствующей детализацией. [1]

Бюджетное финансирование подразумевает поступление денежных средств из централизованных государственных фондов в виде дотаций, субсидий, субвенций, а также от участия в целевых программах из различных уровней бюджетной системы. В структуре внебюджетного финансирования источники классифицированы в зависимости от использования различных фондов организации: собственные, заемные и привлеченные средства.

В составе собственных средств – это прибыль от коммерческой, спортивной и финансовой деятельности и доход от эмиссии акций при проведении IPO. Под прибылью от коммерческой деятельности спортивной организации понимается прибыль от проведения игровых дней, прибыль от продажи спонсорских пакетов и рекламы, прибыль от продажи медиа и маркетинговых прав. Прибыль от спортивной деятельности включает операции с куплей

и продажей прав на спортсменов, а также прибыль от участия в соревнованиях. В прибыль от финансовой деятельности можно включить прибыль, связанную с курсовыми разницами (свойственно в основном международным организациям), финансовыми активами и процентами к получению.

В составе заемных средств – краткосрочные и долгосрочные кредиты, лизинг. В составе привлеченных средств – целевые поступления различного характера (благотворительность, от международных и национальных спортивных федераций, членов, учредителей и др.) и денежные фонды, формируемые на предприятии (фонд заработной платы, премиальный фонд).

Единое понимание системы управления финансами спортивной организации необходимо для выявления экономической сущности бюджетирования в системе управления финансами. Давая определение системе управления финансами организаций спортивной сферы многие авторы не учитывают цели управления финансами, или не отражают экономического содержания и специфики организаций спортивной отрасли, которые характеризуются отсутствием прямой зависимости между расходами и достижением различных целей, высоким уровнем неопределенности и наличием особого направления деятельности, связанного с достижением спортивных результатов. На взгляд автора, определение, отвечающее современным условиям должно выглядеть следующим образом.

Система управления финансами спортивной организации – это совокупность инструментов и методов, с помощью которых менеджмент спортивной организации может оперативно получать достоверную информацию о результатах спортивной, финансовой и коммерческой деятельности для разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов и направленных на обеспечение финансовой устойчивости в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Данный подход отражает особенности системы управления финансами спортивной организации, которая

а) способствует достижению в организации одновременно спортивных, коммерческих и финансовых целей, б) ориентирована на эффективное использование финансовых ресурсов как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

Рассматривая бюджетирование как составную часть системы управления финансами спортивной организации, необходимо отметить многообразие подходов к определению бюджетирования. При этом в немногочисленных работах, посвященных управлению финансами спортивных организаций, бюджетирование рассматривается в отрыве от специфики спортивной сферы.

Бюджетирование, в системе управления финансами спортивной организации, учитывая выявленные особенности хозяйственной деятельности и стоимостные процессы, целесообразно рассматривать как технологию, которая может привязать планируемые расходы к планируемым доходам, послужить методологической основой для организации коммерческой деятельности, совершенствования модели управления и формированию достаточного объема собственных средств в структуре источников финансирования. [2, с. 79-84.] Научное осмысление специфики финансов и источников финансирования спортивных организаций, проведенное автором, позволили уточнить определение бюджетирования применительно к спортивной организации.

Бюджетирование в спортивной организации – это универсальная технология управления финансами спортивной организации, ее структурными подразделениями, проектами и бизнес-процессами, позволяющая на основе финансовой структуры и с учетом особенностей источников финансирования обеспечивать согласованное достижение спортивных, коммерческих и финансовых целей при сохранении долгосрочной финансовой устойчивости.

Предлагаемое определение имеет отличительной чертой универсальность категории бюджетирования в системе управления финансами спортивной организации, его нацеленность на согласованное достижение спортивных и других целей на основе научно-обоснованной финансовой структуры. Диагностика систем управления финансами в ряде российских спортивных организаций, имела бы большое практическое значение и позволила бы выявить проблемы, связанные с формированием финансовой структуры спортивных организаций разных видов.

Исследование сущности бюджетирования в системе управления финансами спортивной организации и концептуальных основ финансирования спорта, а также результаты изучения финансовых показателей деятельности спортивных организаций, позволили выделить следующие ключевые положения, на основе которых должна строиться эффективная система управления финансами спортивной организации на современном этапе:

1. Выделение в деятельности ключевых бизнес-процессов, которые ориентированы на достижение целей, определенных в стратегии и программе развития, формирование бюджетной модели на основе многомерной финансовой структуры;
2. Распределение финансовых ресурсов по различным проектам и бизнес-процессам в зависимости от их важности с точки зрения создания максимальной стоимости или социального эффекта (в зависимости от целей, поставленных перед организацией);

3. Применение ключевых показателей эффективности деятельности (KPI) спортивных организаций как инструмента финансового планирования и контроля в системе бюджетирования, а также как инструмента сравнительной оценки эффективности спортивных школ и клубов со стороны федераций спорта, профессиональных лиг и ассоциаций.

Принятие данных положений и определений послужит методологической основой для дальнейшего развития эффективного управления финансами в спортивной отрасли.

На современном этапе одним из направлений развития бюджетирования как универсальной технологии управления финансами в спортивных организациях может выступать проектно-ориентированное и процессно-ориентированное бюджетирование. Спортивные организации, также можно разделить на процессно-ориентированные и проектно-ориентированные, рассматривая их обособленно друг от друга.

Процессное бюджетирование (используется также термин процессно-ориентированное бюджетирование, англ. activity based budgeting) – один из методов бюджетирования, основанный на процессном подходе, использующий процессы как один из основных аналитических разрезов и базу для измерения эффективности деятельности. Основным преимуществом процессного бюджетирования является возможность оптимизации структуры деятельности исходя из необходимости и ценности для компании того или иного процесса. В свою очередь это существенно увеличивает доходность и конкурентноспособность компании в целом. Процессное финансирование целесообразно применять в отношении большинства спортивных организаций, нацеленных на развитие массового спорта и формирование здорового образа жизни, т.к. оценить эффективность инвестиций в трудовой потенциал спортсменов на начальном этапе крайне затруднительно [3, с. 200-204.].

Проектное бюджетирование – планирование финансово-экономических показателей проекта как объекта бюджетирования, контроль в ходе исполнения проекта, последующий анализ исполнения бюджета проекта, определение ролей и ответственности за выполнение проекта и его бюджета.

Проектное бюджетирование присуще проектно-ориентированным предприятиям, в деятельности которых проекты приносят значимую часть выручки и прибыли, например спортивные федерации и профессиональные клубы. Применение проектного бюджетирования на предприятии имеет ряд преимуществ. Оно позволяет:

- эффективно распределять ресурсы между проектами/портфелями на основе моделей и контролировать их распределение;
- иметь возможность постоянно отслеживать аналитические данные по проектам;
- организовать эффективную систему мотивации персонала, задействованного в проектах.

Несмотря на то, что в разной степени, бюджетирование применяется в российских спортивных организациях довольно широко, многие руководители не до конца понимают его роль. Инструментарий используется недостаточно полно и довольно часто подчинен узким практическим целям, таким как подготовка финансовых отчетов для прохождения лицензирования или анализ доходов.

Список литературы:

1. Бюджетирование, ориентированное на результат в спортивной отрасли. -2009.- [Электронный ресурс] - Режим доступа.- <http://bmsi.ru>.
2. Огороков В.Л. Развитие методологических основ бюджетирования в спортивных организациях // Вестник университета (Государственный университет управления) - М.: ГУУ, №7, 2013. – с. 79-84.
3. Оруджева А.А. Методология исследования трудового потенциала // Экономические науки – М., №12, 2011. – с.200-204.
4. Перспективы и приоритеты развития системы детско-юношеского хоккея в России/ Горский В.Е. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - [М.], 2011. - Режим доступа: <http://lifeinhockey.ru>.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: ИНФРА-М, 2014. -265 с.

УДК 332:553.04 (571.56)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРИ ОСВОЕНИИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кириллин Николай Дмитриевич*к.э.н., заместитель председателя Государственного комитета по геологии и недропользованию Республики Саха (Якутия), г. Якутск***Пахомов Александр Алексеевич***д.э.н., заместитель председателя Президиума Якутского научного центра Сибирского отделения Российской академии наук, г. Якутск*

REGIONAL INTERESTS IN THE EXPLOITATION OF NATURAL RESOURCES OF THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA): PROBLEMS AND PROSPECTS

Kirillin Nikolai, PhD in Economics, Deputy Chairman of the State Committee for Geology and Subsoil Use of the Sakha Republic (Yakutia)

Pakhomov Alexander, Doctor of Economics, Deputy Chairman of the Presidium of the Yakut Scientific Center of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences

АННОТАЦИЯ*Проанализировано состояние законодательного обеспечения региональных интересов освоения природных ресурсов Республики Саха (Якутия).**Предложена необходимость принятия на федеральном и региональном уровнях законов, защищающих интересы регионов и населения при освоении природных ресурсов, а также внесения изменений и дополнений в Закон РФ «О недрах».**Ключевые слова: региональные интересы, законодательство, недра, компании-природопользователи, бюджетная обеспеченность, соглашение.***ABSTRACT***The paper includes the analysis of legislative support of regional interests in the exploitation of natural resources of the Republic of Sakha (Yakutia). It is suggested to adopt laws on the federal and regional levels that protect the interests of regions and population in the development of natural resources, as well as changes and additions to the Law of the Russian Federation "On Subsoil".**Keywords: regional interests, legislation, natural resources, subsoil, companies-nature users, fiscal capacity, agreement.*

Якутия обладает многими востребованными минеральными ресурсами, образующими десятки уникальных месторождений, а также сотнями обычных, имеющих местное значение. Наиболее ценными для экономики и промышленности республики являются: алмазы, золото, каменный уголь, нефть, природный газ, цветные (сурьма, олово, цинк, свинец, медь), редкие и редкоземельные металлы, а также железо, уран, серебро, кристаллический графит, апатитовые руды и другие полезные ископаемые. Только балансовые запасы минеральных ресурсов Республики Саха (Якутия) оцениваются в 8842,7 млрд. долларов США, а активные извлекаемые запасы в 1836,8 млрд. долл. США. В активных запасах на долю алмазов, благородных, цветных и редких металлов приходится только по 1% в общей стоимости, нефти и конденсата – 3%, железа

-5%, угля -7%, а газа и гелия уже 12%. Потенциал минерально-сырьевого сектора может определяться и этим фактором.

По запасам некоторых видов полезных ископаемых Республика Саха (Якутия) занимает ведущие позиции в РФ: алмазам – 77,3% (35% мировых), сурьме – 81,5%, урану -51,6%, пьезокварцу - 67%, золоту – 12,3%, серебру – 9,2% (за последние два года открыты крупные объекты, выводящие республику в крупнейшую сереброносную провинцию), углю – 5,3% (при этом по коксующемуся – значительно выше), железу – 5,8%, графиту – более 5%. По нефти и газу, в силу слабой изученности, соответственно 3,1 и 0,04%, хотя потенциал региона огромный.

При этом геологическая изученность региона довольно низкая. Геологической съемкой и картами масштабов 1:200000 и 1:50000, обеспечивающими поисковый прогнозный потенциал он обеспечен, соответственно на

74,62% (РФ-82,76%, ДВФО-84,78%) и 16,17% (РФ-23,96%, ДВФО -25,86%).

В чем же заключаются региональные интересы освоения природных ресурсов территории? Для любого региона интерес в освоении природных (минеральных) ресурсов лежит в плоскости его инвестиционной привлекательности, привлечении капитала, увеличении макроэкономических показателей и через это в социально-экономическом развитии региона.

Интересы населения республики основаны на двух главных принципах, которые должны быть реализованы в настоящем и будущем:

- природные (минеральные) ресурсы Якутии являются достоянием народа, использование которых в условиях рыночной экономики должны принести достаточный доход бюджетам всех уровней, населению, обеспечивая достойную жизнь с комфортными условиями в любом населенном пункте Республики Саха (Якутия) – форпосте России на Северо-Востоке страны;
- использование природных ресурсов является естественной необходимостью современного общества, крупного горного бизнеса, но этот процесс должен проводиться эффективно и рационально с максимальным сохранением экологии.

В условиях рыночной экономики и прихода в Республику Саха (Якутия) крупных, в том числе трансконтинентальных компаний-природопользователей, имеющих основной целью извлечение максимальной прибыли от своей деятельности, возникает естественное противоречие между ими и населением территории (в нашем случае, Республики Саха), которая может быть преодолена на основе законодательного регулирования и соглашения сторон.

Действующее федеральное законодательство, видоизмененное за последние десятилетия, в нарушение основных норм Конституции Российской Федерации, имеет в своей концепции и нормах положения, направленные на ущемление прав населения регионов, не учитывает региональные особенности и лоббирует интересы крупных компаний-природопользователей. Начиная с 2000-х годов, из федеральных законов были изъяты консолидирующие регионы и народы России, понятия о совместных равных полномочиях субъектов Российской Федерации и Центра по распоряжению природными ресурсами. В одностороннем порядке леса, воды отнесены к федеральной собственности. Перераспределены в пользу Центра полномочия по управлению природными ресурсами, охране природы, по налогам и платежам за пользование природными ресурсами. Принимаются решения в пользу компаний-природопользователей в виде льгот и налоговых каникул, в том числе по налогам, поступающим в бюджеты субъектов Российской Федерации. Изъяты из Закона РФ «О недрах» нормы, ограничивающие беспрепятственную деятельность компаний, в первую очередь нефтегазовых, такие как «участки недр регионального значения», система «двух ключей» в распоряжении участками недр, полномочия органов местного самоуправления по распоряжению участками недр, содержащих общераспространенные полезные ископаемые (ОПИ), предварительное согласование отвода земель собственниками, владельцами и пользователями земельных участков. В законе установлено одностороннее изъятие их для целей недропользования у

собственников, пользователей земель, вывод из статуса особо охраняемых природных территорий, территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера - это не полный перечень изменений по лоббированию интересов компаний [2].

В этом аспекте весьма показательна норма п.1 статьи 1.1 Закона РФ «О недрах» (в ред. от 22.08.2004.ФЗ-122) установившая, что «разграничение предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере государственного регулирования отношений недропользования осуществляется Конституцией Российской Федерации и принятыми в соответствии с ней федеральными законами», изъясая из нормы ее основополагающую часть федеративного устройства – Федеративный Договор и иные договоры о разграничении предметов ведения и полномочий.

Можно констатировать, что действие такого федерального законодательства направлено на интересы транснациональных компаний-природопользователей, которые в соответствии со своим уставом стремятся получить максимальную прибыль от природопользования на территории субъектов Российской Федерации и по существу ведут неокOLONиальную политику. Их ориентир на трудовые ресурсы по вахте из-за пределов региона, всевозможные ограничения по трудоустройству местных специалистов, в том числе получивших образование в престижных российских учебных заведениях, незначительные затраты на природоохранные мероприятия, нежелание контактировать с республиканскими и местными предприятиями, органами охраны природы, игнорирование местных законов, традиций создают определенное негативное отношение местного населения к этим компаниям, к федеральной власти, отстранившей местные органы власти от управления природными ресурсами, который в социологической науке определен как «паритетный национализм». Это подтверждается социологическими исследованиями начала 2000-х годов, в период строительства «вертикали власти», когда мера доверия местного населения Республики Саха (Якутия), соответственно, якутов и русских к центральной власти было оценено в 2 и 4,5%, в Татарстане: татар и русских в 1 и 3,7% [1].

Норма части второй статьи 15 Закона РФ «О недрах» об обеспечении системы государственного лицензирования *«социальных, экономических, экологических и других интересов населения, проживающего на данной территории...»* декларативна, так как в условиях аукционов (конкурсов), лицензиях федеральными органами управления не устанавливаются однозначные обязательства компаний-лицензиатов об их участии в социально-экономическом развитии территорий недропользования.

Анализ освоения минеральных ресурсов Республики Саха (Якутия) с отстранением местного населения от реализации крупных проектов в прошлом и настоящем не дало сопоставимого с ростом ВРП макропоказателей экономики, улучшения жизни населения. Многие города и поселки горняков с улучшенными условиями жизни для определенного круга лиц пришли в упадок или ликвидированы в начале 1990-х годов. В застойном состоянии находятся даже города и поселки алмазников Мирный, Удачный, Айхал, Чернышевский. А основные историче-

ские населенные пункты в сельской местности не получили развития в период расцвета горнопромышленного комплекса в 1960-90 гг.

В Программе социально-экономического развития РС(Я) на период до 2025 года и основные направления на период до 2030 года рассмотрены три варианта: инерционный, инновационный и минерально-сырьевой [5]. Государственная политика России, направленная на ускоренное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона, Республику Саха (Якутия) определяет как минерально-сырьевой регион.

В макроэкономическом плане, в том числе в статистическом, освоение минеральных ресурсов приводит к быстрым позитивным результатам: рост инвестиций, ВРП, объема промышленного производства и др. показатели. Но они не дают пропорционального роста благосостояния населения, связанные многими причинами, как увод налогов и платежей, их несправедливое распределение между уровнями бюджетов, отношением компаний к местным трудовым ресурсам, окружающей среде и другие.

Бюджетная обеспеченность (БО) Республики Саха (Якутия) в силу изменения налогового законодательства, предоставления льгот и налоговых каникул добывающим компаниям по НДС с начала 2000-х годов сокращался, хотя ВРП, выработка продукции на одного жителя выше среднероссийского (% к общей сумме): 2003–70,7; 2004–76,7; 2005–69,3%; к 2009 году БО сократилась до 48,5% в силу уменьшения собственных доходов из-за мирового финансового кризиса (отсутствие прибыли АК «АЛРОСА», сокращение добычи угля в ОАО «ХК «Якутуголь»); с 2009 г. постепенно увеличивалась с 48,5 до 58% в 2012 году, в связи с увеличением промышленного производства, прибыли предприятий в условиях повышения цен на минеральное сырье (алмазы, золото, уголь) с одной стороны, но более медленными темпами, чем рост ВРП из-за налоговых каникул для нефтяных и льгот для угольных компаний при некотором уменьшении показателя отношения дохода бюджета к ВРП с 30,8% в 2000 году до 24,3% в 2013 году при одновременном сокращении БО собственными доходами до 52,7% (таблица №1).

Необходимо отметить, что в начале 2000-х годов в бюджетную систему Республики Саха (Якутия) поступали значительные средства неналогового характера: до 2004 года – специальные бюджетные фонды в сумме до 2 млрд. рублей, а также неналоговые поступления, составлявшие в структуре бюджета 23,3 (2005 г.) – 28,5% (2003 г.) и в сумме 10,2-12,1 млрд. рублей, в том числе арендные платежи за имущество, арендуемое АК «АЛРОСА» (ЗАО) у Республики Саха (Якутия) по Соглашению 1993 года.

Эти примеры показывают, что увеличение добычи минеральных ресурсов не дает эквивалентного увеличения собственных налоговых доходов, соответственно, не могут быть гарантией улучшения качества жизни населения Республики Саха (Якутия), особенно сельского, которое значительно зависит от бюджетной обеспеченности, в том числе на поддержку ЖКХ, сельского традиционного хозяйства, социальной сферы в условиях сурового климата и обширной территории.

Республика Саха (Якутия) в условиях усиления вертикали власти, консолидации значительных финансовых ресурсов в федеральном центре ищет и находит определенные механизмы привлечения внебюджетных

средств для инвестиционной деятельности, улучшения жизни населения, в том числе в 1990-х годах – как создание внебюджетных фондов из доходов добывающих компаний, в частности в Фонд восстановления экологического воздействия на территорию деятельности АК «АЛРОСА», Фонд будущих поколений.

В 2007 году были установлены выплаты ОАО «АЛРОСА-Нюрба» и зачисление 100% НДС по алмазам для компенсации выпадающих доходов Республики Саха (Якутия). Зачислены в ОАО «РИК» (100%-я компания Республики Саха) средства от продажи акций ОАО «Якутуголь+ОАО «Эльгауголь» в сумме в 37,4 млрд. рублей, которые были направлены на строительство ж/д Томмот-Нижний Бестях (14,3 млрд. р. или 40%), на газификацию населенных пунктов – 8,4 млрд. р., на дорожное строительство и проектирование – 3,64 млрд. р., в том числе на строительство моста через р. Хандыга – 1,1 млрд. р., на строительство социальных объектов – 3 млрд. рублей и т.д., которые не были предусмотрены в бюджете республики.

От продажи 7% акций АК «АЛРОСА» (ОАО) в 2013 году в ОАО «РИК+» (100% дочка ОАО «РИК») поступили 17644 млн. рублей, которые также будут направлены на строительство по сносу аварийного и ветхого жилья, газификацию сельских районов и другое инфраструктурное строительство.

В новой истории по НДС налоговые каникулы с «0» ставкой (с 2007 года) позволили ОАО «Сургутнефтегаз» не платить НДС в течение всего периода работы в Якутии. В 2012 году добыв 6,5 млн. т нефти, получив доход около 3 млрд. долларов (сопоставим с доходом группы АК «АЛРОСА», НДС по алмазам 6879,7 млн. рублей), компания была освобождена от начисленного в 31,5 млрд. рублей НДС, в том числе по доле Республики Саха (Якутия) в объеме 1675 млн. рублей. С 2013 года, при объеме добычи в 7,5 млн. т., кроме налоговых каникул по НДС, по консолидированному механизму расчета уменьшили также налог на прибыль (таблица №2).

Анализ социально-экономического развития последнего десятилетия – десятилетия интенсивного роста минерально-сырьевого сектора экономики показывает, что рост ВРП, промышленного производства, основанного на МСС экономики не дают пропорционального роста дохода бюджета (бюджетной обеспеченности) Республики Саха (Якутия). При росте ВРП (промышленного производства) в 2013 году по сравнению с 2009 и 2003 годами в 1,76 (2,62) и 4,35 (4,25) раза соответственно, рост консолидированного бюджета за эти периоды составила 1,66 и 3,85 раза, что показывает о бюджетной неэффективности промышленного производства. БО Республики Саха (Якутия) собственными доходами с 2003 года к 2013 году упала с 69,9% до 52,7% (таблица №2).

При этом прибыль компаний-природопользователей росла достаточно быстрыми темпами, что указывает рост суммы поступлений налога на прибыль до 2012 года, достигнув 27390 млн. рублей. Рост суммы налога на прибыль составил по сравнению с 2009 годом 3,52 раза, а с 2003 годом более 7,0 раз. В то же время рост поступлений по налогам и платежам за природные ресурсы даже с учетом 100% зачисления НДС по алмазам с 2008 года, шла в 2 раза медленнее, соответственно 1,22 и 3,1 раза. Сумма налога на прибыль в 2013 году, в связи с вводом системы

консолидированного налога на прибыль по ОАО «Сургут-нефтегаз», ОАО «Мечел», ОАО «Транснефть», ухудшения конъюнктуры угля и металла на российском и мировом рынках (ОАО «Мечел») сократилось на 6282 млн. рублей или на 23%. Налицо факт ущемления экономических прав населения при законодательном лоббировании интересов крупных компаний-природопользователей (таблица №1).

В условиях отсутствия у местного населения экономических стимулов при освоении минеральных ресурсов крупными компаниями извне республики, игнорирования ими регионального законодательства, возникает определенное негативное отношение к освоению минеральных ресурсов республики, связанные с экологической и социальной ответственностью компаний.

Как отмечают специалисты, *«тенденция отрицательного отношения местного населения к любым добычным работам независимо от вида и способа добычи полезного ископаемого и предлагаемых мероприятий защиты окружающей среды»* существуют во всех странах, особенно где *«жизнь населения зависит от состояния экосистемы или где жители уже пострадали от негативного воздействия»* горной промышленности [3]. В генетической памяти местного населения имеется опыт негативного воздействия горной промышленности на окружающую среду и здоровье населения, порой катастрофические, как аварийные ПЯВ, влияние Вилюйского водохранилища, использование ядовитых компонентов при извлечении алмазов, золота.

Н.К. Никитина, при взаимодействии с местным населением наиболее приемлемым решением, как при протестной, так и согласительной позиции местного населения, предлагает: *«недропользователь учитывает протесты и нужды населения и несет определенные затраты на охрану окружающей среды и развитие социальной сферы»* [4].

Мы предлагаем добавить этот тезис существенным положением о том, что компания-природопользователь для получения гарантированного положительного результата от недропользовательской деятельности по всем направлениям (производственной, финансово-экономической и экологической) должна опираться на местное население (субъекта РФ, муниципального образования), путем его обучения, профессиональной подготовки и привлечения в реализации проекта с экономическим и нравственно-психологическим стимулированием. Другие варианты, в условиях противостояния с местным населением с преобладающим привлечением вахтовых работников, обречены на провал по определению.

Анализ состояния взаимодействия муниципальных образований, Правительства Республики Саха (Якутия) и 133 компаний-недропользователей в 2013 году показывает об отсутствии системной работы в этом направлении. Только 34 предприятия (в основном местные) имели соглашения с муниципальными образованиями, 18 соглашений находились на рассмотрении муниципальных образований.

Негативным моментом при взаимодействии муниципальных образований с компаниями-природопользователями последних лет является:

- в законодательстве о недрах, соответственно, в условиях аукциона и лицензионных соглашениях нет прямых норм, обязывающих компании взаимодействовать с органами власти территории, кроме декларативных норм

рекомендательного характера (статья 15 Закона РФ «О недрах»);

- крупные компании, особенно нефтегазовой отрасли, цветной металлургии, зарегистрированы за пределами Республики Саха (Якутия), собственники многих республиканских предприятий, в особенности золотодобывающих, находятся также за пределами Якутии, а исполнительные органы этих предприятий не имеют полномочий по взаимодействию с органами власти территории и Республики Саха (Якутия);

- из федерального законодательства о недрах изъят нормы предварительного согласования отвода земель перед аукционами (конкурсами), земли недропользования находятся в основном на землях лесного фонда (федеральной собственности), а изъятие земель других собственников, пользователей осуществляется без их участия по представлению федерального органа управления фондом недр по заявлению недропользователя.

В настоящее время республикой заключено несколько соглашений с компаниями-природопользователями. И они имеют ряд серьезных недостатков:

- Во-первых, сроки действия соглашений ограничены 1-3 годами, а не сроком действия лицензии, соответственно, они не имеют стратегических целей и направлены на решение отдельных задач, как спонсорская помощь, финансирование тех или иных мероприятий;

- Во-вторых, основные направления по обучению, привлечению местных трудовых ресурсов вовсе не отрабатаны или не координированы с республиканскими программами профессионального обучения, не имеют конкретных показателей;

- В-третьих, стороны не имеют равноправных отношений, администрации муниципальных образований, за редким исключением, представляют себя не хозяевами территории, а как просителей.

Для организации взаимовыгодного сотрудничества по освоению природных ресурсов Северо-Востока страны должны быть разработаны и утверждены на федеральном уровне Закон «О принципах социальной ответственности бизнеса», о чем сегодня много говорится, а также внесены дополнения в Закон РФ «О недрах» нормы об обязательном взаимодействии компаний с органами государственной и муниципальной власти территорий, об их участии в социально-экономическом развитии территорий. На региональном уровне, например, в Республике Саха (Якутия) должен быть принят Закон «О социальной и экологической ответственности компаний-природопользователей» с целью создания и функционирования на территории Республики Саха (Якутия) промышленного производства с использованием невозобновляемых и возобновляемых природных ресурсов, отвечающих по технологическому укладу, экономической эффективности, социальной и экологической ответственности и международным стандартам в концепции циркумплярной цивилизации.

Соглашения компаний с Правительством РС(Я) и муниципальными образованиями должны заключаться на весь срок действия лицензий (проектов) и преследовать эти же цели посредством решения задачи широкого заинтересованного участия местного населения в проектах освоения природных (минеральных) ресурсов, стимулирования получения положительного производственного,

финансово-экономического, экологического результата всеми участниками Соглашения.

Федеральным законодательством должны быть установлены условия экономического развития макрорегиона, справедливое распределение налогов и платежей, в первую очередь, природоресурсных и обеспечивающих:

- формирование собственных региональных финансовых ресурсов;
- достойное жизнеобеспечение населения регионов, прекращение оттока населения в центральные районы страны и центры регионов в целях обеспечения национальной безопасности страны в этом важном геополитическом регионе, как Дальний Восток и Байкальский регион, в условиях глобализации и международной борьбы за природные ресурсы.

Только учет региональных интересов местного населения в освоении природных (минеральных) ресурсов Дальнего Востока и Байкальского региона в контексте геополитических целей Российского государства с законодательным установлением может быть основой рационального и эффективного пользования ресурсами, отвечающего требованиям XXI века.

Использованная литература:

1. Дробижева Л.М. Возможен ли конструктивный национализм? – Россия в глобальной политике, 2008 №6.
2. Кириллин Н.Д. Федерализм и недра. Якутск, Бичик. 2012. 175 с.

3. Наталенко А.Е. Взаимодействие государства и бизнеса в изучении и освоении минерально-сырьевых ресурсов. – Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2013, №1. С.12-16.
4. Никитина Н.К. Баланс интересов государства, недропользователей и местного населения при предоставлении права пользования недрами. – Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2013, №6. С. 60-67.
5. Программа социально-экономического развития РС(Я) на период до 2015 года и основные направления на период до 2030 года.
6. Пахомов А. А. Социально-экономическая политика Республики Саха (Якутия): от истоков государственности до свершений XXI века. – Якутск, Издательство ЯНЦ СО РАН, 2007. 375 с.
7. Пахомов А. А. Человеческие ресурсы как объект маркетинговой стратегии управления на региональном рынке труда. Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Модернизация и инновационное развитие экономики регионов Северо-Востока России: экономические и социальные проблемы», г. Якутск, 5-6 августа 2011 г., Санкт-Петербург, 2012 г., 44-51 с.
8. Пахомов А. А. О научных исследованиях учреждений Якутского научного центра Сибирского отделения РАН по изучению арктических территорий Республики Саха (Якутия) и шельфов моря Лаптевых и Восточно-Сибирского моря. – Арктика: экология и экономика №2 (14), 2014. 24-31 с.

Таблица №1

Физические объемы добычи полезных ископаемых, стоимостные объемы добычи и производства продукции МСК (данные СахаСтат, Минэкономики РС(Я), Минфина РС(Я), Госкомгеологии РС(Я), Минпрома РС(Я))

Показатели	Ед. изм.	Основные показательные годы									Прогноз	
		2000	2003	2004	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2020
Физические, стоимостные объемы добычи полезных ископаемых и производства продукции МСК												
уголь	млн. т	10,07	10,54	11,06	11,17	7,1	11,09	9,83	12,2	11,9	24,3	42,9
нефть	тыс. т	344,8	287,4	274,4	334,4	1861,2	3425,8	5513,8	6713	7551	9700	13700
конденсат	тыс. т	74,0	77,2	84,1	77,7	89,3	91,7	88,9	93	94,3	111	120
природный газ	млн. м³	1621	1603	1647	1565	1898,1	2219	2420	2610,9	2773,4	3408	24500
золото	Тонн	17,3	19,9	20,2	18,8	18,6	18,61	19,01	20,9	22,45	25	30
олово	тыс. т	2,57	1,57	1,51	1,96	0	0	0	0	0	6,5	6,5
сурьма	тыс. т	15,68	14,56	10,52	13,0	5,65	20,99	21,2	20,5	22,5	22,0	22,0
Алмазы природные	млн. \$	1482	1765	2287	2414	2345,3	2409,5	2659,3	2814	2910	2480	2470
Произ-во бриллиантов	млн. \$	102,23	152,9	235,1	200,1	49,7	186,5	248,0	158,0	143,1	225	250
Ювелирные изд.	млн. р.	459,3	493,7	578,8	579,1	1134,6	114645	1304,4	1464,7	1470	3510 (ООЗ)	7000 (ООЗ)
Доход консол. бюджета	млн. р	24973	39903	42888	51754	92688	104985	126138	140187	153845	129232¹	153600¹
Налог на прибыль	млн. р	3076,9	3894	5672	7574	7778	14634	23797	27390	21108	21231¹	29623¹
НДФЛ	млн. р	1844	5540	6528	7783	15843	17418	19702	13691	25398	19800¹	31319¹
Налог на имущество	млн. р	605,2	1746	2011	2410	5517	6205	6463	7546	9411	10988¹	17064¹
Платежи за ИП, НДСПИ	млн. р	2530	2710	3915	3982	6913	7110	7789	83128	9580	13427¹	14309¹
Неналог. доходы	млн. р	2486,8	907	1843	11733	6061	6847	10053	9192	7345	5042¹	7262¹
Поступление с бюджета РФ	млн. р		11984	11225	15926	47723	48054	53391	58895	72821	55354¹	49729¹
Бюдж. обеспеченность	%		69.9	73.8	69.3	48.5	54.2	57.7	58.0	52.7	57.2	67.6

¹- данные Минфина РС(Я) по прогнозу государственного бюджета РС(Я) на 2015-2030 гг.

Таблица №2

Показатели экономического развития и доля минерально-сырьевой сектора (МСС) в нем за 2000-2013 годы, прогноз до 2020 года

(данные СахаСтат, Минэкономики РС(Я), Минфина РС(Я), Программы СЭР РС(Я) до 2025 года и основные направления на период до 2030 года – энерго-сырьевой вариант)

Показатели	Ед. изм.	Основные показательные годы									Прогноз	
		2000	2003	2004	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2020
Численность населения	т. чел.	962,5	949,0	950,7	953,2	958,1	958,5	958,3	955,6	955,0	960,0	969,0
Численность эконом. Активного населения	т. чел.	459,7	463,6	468,6	469,1	481,9	490,8	488,3	482,9	485,0	502,1	512,0
ВРП, в текущих ценах	млн. р.	81960	132964	153497	183027	328202	384726	474274	530457	578312	639953	900466
ВРП, на душу населен.	Тыс. р.	85,37	140,14	161,61	194,86	342,6	401,5	497,6	555,1	605,5	666,6	929,3
Объем промышленной продукции	млн. р., % ВРП	64899 79,2	97363 73,2	133549 87,0	144781 79,1	157767 48,1	273847 71,2	356513 75,2	386911 72,9	414236 71,6	402489 62,9	663331 73,7
Объем продукции добывающей отрасли	млн. р., % ВРП				112305 61,4	109235 33,3	213633 55,5	285520 60,2	317116 59,8	332178 57,4	312052 48,8	470339 52,2
в.т.ч. ТЭР	млн. р.				20505	23774	84626	116610	127810			
металл (золото)	млн. р.				8712	18368	23212	30820	36409			
прочие (алмазы)	млн. р.				83088	67093	105794	138090	152897			
Объем инвестиций	млн. р.	15809	24805	24514	48978	192618	130494	190409	205206	193853	292300	484970
в.т.ч. МСС	млн. р.					37805	29165	33361	102784		226422	125139
Сальд. фин. результат	млн. р.	14435	14710	27672	33609	9566	34270	69758,7	81298,5	49721,1		
в.т.ч. МСС	млн. р.	14938 ²	16323	27896	29382	8003	34217	69919	77155,6	46609,9		
Валовая продукция с/х	млн. р.	5329	9173	10778	12200	17332	17887	18840	19700	21018	24195	31088
Доход госбюджета РС	млн. р.	24973	39903	42888	51754	92688	104985	126138	140187,5	153845,0	129232 ¹	153600 ¹
Поступление с бюджета РФ	млн. р.		11983,9	11224,6	15926	47723	48054	53391	58895	72821,0	55354 ¹	49729 ¹
Бюдж. обеспеченность	%		69,9	73,8	69,3	48,5	54,2	57,7	58,0	52,7	57,2	67,6

¹- данные Минфина РС(Я) по прогнозу государственного бюджета РС(Я) на 2015-2030 гг.

УДК 338:553.493 (571.56-16)

ТОМТОРСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫХ МЕТАЛЛОВ: ВАРИАНТЫ ОСВОЕНИЯ

Пахомов Александр Алексеевич

*д-р экон. наук, заместитель председателя Президиума Якутского научного центра
Сибирского отделения Российской академии наук, г. Якутск*

Чомчоев Анатолий Игнатьевич

ведущий специалист Президиума Якутского научного центра СО РАН, г. Якутск

ТОMTORSKY DEPOSIT OF RARE-EARTH METALS: DEVELOPMENT ALTERNATIVES

Pakhomov Alexandr Alexeevich, Doctor of Economics, Vice-Chairmen, Prezidium, Yakut Scientific Center, Siberian Branch, Russian academy of Sciences, Yakutsk

Chomchoev Anatolyi Ignatievich, Leading specialist, Prezidium, Yakut Scientific Center, Siberian Branch, Russian academy of Sciences, Yakutsk

АННОТАЦИЯ

Дана характеристика Томторского месторождения редкоземельных металлов, находящегося в арктической зоне территории Республики Саха (Якутия).

Предложены варианты освоения и определения доли рентного дохода Правительств Российской Федерации, Республики Саха (Якутия), муниципального образования «Оленёкский эвенкийский национальный район», муниципального образования «Жилиндинский национальный наслег» и общины «Чымара» при освоении Томторского месторождения редкоземельных металлов.

ABSTRACT

The characteristics of the Tomtorsk rare-earth metal deposit, located in the Arctic zone of the Sakha Republic (Yakutia) are given.

Alternatives of development and determination of the rental income shares of the Russian Federation government, Sakha Republic (Yakutia) government, municipal unit "Oleneksky Evenkiysky National Rayon", municipal unit "Zhilindinsky National Nasleg", and the community "Chymara" in development of the Tomtorskyy rare-earth metal deposit has been proposed.

Ключевые слова: Томторское месторождение редкоземельных металлов, лицензионное соглашение, рентный доход.

Key-words: the Tomtorskyy rare-earth metal deposit, license agreement, rental income.

Томторское месторождение редкоземельных металлов, которое только рудами коры выветривания составляет около 2 миллиардов тонн, может обеспечить работу рудника на сотни лет и на 1 тонну руды имеет ниобия – 22%, скандия – 19%, иттрия – 10%, редкоземельных металлов (РЗМ) – 40%, а также попутных металлов, как титан пигментный, соль ортофосфата натрия- Na_3PO_4 , амальгам алюминия- AlCl_3 , сульфат стронция- SrSO_4 , сульфат бария- BaSO_4 и других – 9%²², находится на севере Оленёкского эвенкийского национального района Республики Саха (Якутии) на административной территории сельского поселения «Жилиндинский национальный наслег» в бассейне реки Онкучах, закрепленной за родовой общиной «Чымара», левого притока реки Уджа, на левом берегу ручья Поманисточка. Местные оленеводы, охотники и рыбаки данную местность называют Томтор-Таас и до начала геологоразведочных работ еще далекого

1932 года²⁴, местность была одной из самых крупных излюбленных мест размножения домашних и диких оленей, а также других животных и птиц Арктического региона.

Как известно, редкоземельные элементы (РЗЭ) применяются в высокотехнологичных отраслях промышленности. Рост использования РЗЭ закономерно обусловлен уникальным строением их электронной оболочки. Среди растущих областей применения РЗЭ особенно выделяются: никель-металлогидридные аккумуляторы и постоянные магниты для турбин ветроэлектростанций, автомобилестроение, персональные компьютеры, военная техника, катализаторы крекинга нефти и очистки выхлопных газов автомобилей, полириты для стекла и интегральных схем, жидкокристаллические дисплеи и плазменные экраны, металлургия, конструкционная керамика, топливные элементы, керамические сверхпроводники, сверхпроводящие кабели, для реактивных двигателей, нано-технологий (таблица 1).

Таблица 1

Структура мирового потребления РЗМ (2009 г.)¹³

Сфера потребления	Объем потребления, тыс. тонн	Удельный вес в структуре, %
Катализаторы	32,0	25,0
Магниты	27,5	21,5
Оптика, стекольная промышленность	26,0	20,3
Металлургия	21,5	16,8
Люминофоры	8,7	6,8
Керамика	6,7	5,3
Прочие	5,5	4,3
ВСЕГО	128,0	100

В связи с тем, что уровень применения редкоземельных металлов является показателем научно-технического развития ведущих отраслей экономики страны, сегодня в России растет использование редкоземельных элементов (РЗЭ), металлов и сплавов.

18 октября 2013 года Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин встретился с министром промышленности и торговли Российской Федерации Денисом Мантуровым по вопросам добычи и применения редкоземельных элементов, в том числе, по вопросу освоения Томторского месторождения РЗМ силами «Ростехнологии» совместно с частными инвесторами со стоимостью порядка 30 миллиарда рублей на ближайшие 6 лет. При этом министр отметил, что в 2014 году будут только технологические изыскания с бюджетом около 2 миллиардов рублей, а освоение непосредственно уже самого месторождения начнется с 2015 года²².

В соответствии подпрограммы 15 «Развитие промышленности редких и редкоземельных металлов» Государственной программы Российской Федерации «Разви-

тие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года», предусматривается за ближайшие 7 лет освоение 145 миллиардов рублей, в том числе из федерального бюджета 23,5 миллиардов рублей. За предстоящие 3 года из федерального бюджета будет выделено 9 миллиардов рублей для создания задела.

За последние три года в России проведены три конференции по вопросам добычи, производства и применения редкоземельных элементов. Последняя конференция прошла 20 – 21 ноября 2013 года в городе атомщиков и технической интеллигенции Сибири – в городе Томске с темой «Актуальные вопросы добычи, производства и применения редкоземельных элементов в России». На конференции было отмечено, что без редких и редкоземельных металлов невозможно внедрение 14 из 27 критических технологий, утвержденных Указом Президента РФ от 7 июня 2011 года¹².

Наша страна, обладающая в мире после Китая огромными разведанными запасами РЗМ, реально с 2014 года стала выделять финансовые средства для освоения РЗМ.

Месторождение Томтор имеет следующие географические координаты: 71°05' с.ш., 116°40' в.д. Геолого-разведочные поисковые работы на наличие природных ресурсов на данной местности были начаты, как выше сказано, с 1932 года. Позже месторождение было разведано геологами ПГО «Якутскгеология» и ныне имеет три участка: «Буранный», «Северный» и «Южный». Последние два участка менее разведаны.

В газете «Коммерсант» от 25 ноября 2013 года была опубликована информация про запасы Томторского месторождения, что в месторождении 154 миллиона тонн руды с содержанием оксида ниобия 6,71%, иттрия-0,6%, скандия-0,048% и тербия-9,53% [9]. Данная информация не совсем совпадает с информацией ведущих научных сотрудников, кандидатов геолого-минералогических наук Александра Самонова из Института геологии рудных месторождений, петрографии, минералогии и геохимии Российской академии наук (ИГЕМ РАН) и Гелия Мелентьева из Объединенного Института высоких температур РАН (ОИВТ РАН).

По геологическому металлогеническому анализу, месторождение Томтор относится к Уджинской металлогенической зоне ниобия и редкоземельных элементов в щелочно-ультраосновных породах с карбонатитами Западно-Якутского пояса алмазоносных кимберлитов и щелочно-ультраосновных пород с карбонатитами Восточной части Северо-Азиатского кратона металлогенической единицы. Здесь профилирующими металлами в порядке значимости выделяются ниобий, РЗЭ и фосфор. Высокие концентрации ванадия и титана в руде указывает практик геолог, долго работавший на Томторском месторождении Александр Толстов³¹. Содержание полезных компонентов верхнего рудного горизонта мощностью до 60 м (в %): оксид ниобия – 0,8-24; РЗМ – 1,6-33; оксид скандия – 0,01-0,017; оксид фосфора – 4-22; оксид иттрия – 0,1-6.

Таким образом, руды месторождения Томтор имеют большое количество РЗЭ как ниобий, иттрий, скандий и РЗМ (лантан, церий, неодим, празеодим, самарий, европий). А также в руде имеются радиоактивные элементы как уран в среднем 0,0092% и торий в среднем 0,11%¹⁸. Во время добычи будет выделяться радиоактивный газ – радон из-за тектонического разлома Сибирской платформы²³.

Академик РАН Владимир Ларионов в 2004 году на II республиканской научно-практической конференции «Радиационная безопасность Республики Саха (Якутия)», состоявшейся 16-18 декабря 2003 года, в соавторстве представил доклад «Возможность полной переработки руд Томторского ниобий-редкометалльного месторождения с применением новейших металлургических процессов». Академик предложил применить на месте добычи плазменно-водородный реактор с использованием тепловых камер селективного для каждого металла с получением порошков высокой чистоты по каждому элементу. Такая технология была заложена в проекте ООО «Агат» для переработки сурьмяных концентратов и полиметаллических руд в объеме 17 и 10 тыс. тонн соответственно, что будет составлять 80%-ю загрузку производственных мощностей. При использовании такой технологии сокращаются транспортные издержки и отпадает проблема захоронения радиоактивных отходов, так как после извлечения радиоактивных элементов радиоактивность твердых

отходов не будет превышать фоновые показатели самого месторождения [18].

Альтернативную добычу руды Томторского месторождения предлагает разведчик данного месторождения с середины 80-х годов, геолог, ныне д.г.-м.н. Александр Толстов: «Производственная цепочка начинается с добычи руды (с 10 тыс. т и постепенным возрастанием мощностей до 100–200 тыс. т в год), с транспортировкой руды автозвозом до причала Юрюнг Хая в устье р. Анабар для складирования ее на местности к периоду открытия сезонного судоходства. Дальнейшая транспортировка руды возможна морским путем судами класса «река – море» (перевозчики: «Мурманское морское пароходство», «Енисейское речное пароходство», «Ленское объединенное речное пароходство») до Железногорска (Железногорский ГХК), на вновь создаваемой промышленной площадке которого возможны переработка исходной руды с получением коллективного карбоната РЗЭ или извлечение индивидуальных оксидов редкоземельных элементов. Специалистами Института химии и химической технологии (ИХХТ СО РАН, Красноярск, Кузьмин В.И. и др.) разработана технологическая схема переработки томторских руд»³².

Таким образом, ниобий-редкоземельное месторождение Томтор для полного освоения имеет несколько экономических и технологических вариантов.

Как известно, 20 марта 2014 года был объявлен аукцион на участок «Буранный» площадью 12,4 кв.км. Стартовая цена разового платежа за пользование недрами – 956,075 миллиона рублей. Желающих участвовать на аукционе было много. После «квалификационного отбора», к конкурсу были допущены ООО «Восток инжиниринг» и «Золотые запасы». ООО «Восток инжиниринг» являющийся дочерней компанией «ТриАрк Майнинг»²⁹ 25 мая 2014 года выиграл аукцион, заплатив 1,052 миллиарда рублей.

ООО «ТриАрк Майнинг» (TriArk Mining) – это совместное предприятие госкорпорации «Российские технологии» (ГК «Ростех»), руководимой Сергеем Чемезовым и группы компаний «ИСТ» (Инвестиции, Строительство, Технологии) Александра Несиса.

7 апреля 2014 года Комитет по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы ФС РФ провел круглый стол на тему: «Законодательное обеспечение отраслей редких, в том числе редкоземельных металлов» с участием большого круга ученых, специалистов и депутатов разных уровней. Проанализировав проблемы обеспечения отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов, участники круглого стола порекомендовали Федеральному Собранию Российской Федерации считать проекты федеральных законов, направленные на законодательное обеспечение отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов, приоритетными и подлежащими первоочередному рассмотрению Государственной Думой²⁷.

24 июня 2014 года Постоянный Комитет Государственного Собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) по вопросам коренных малочисленных народов Севера и делам Арктики провел рабочее совещание по вопросу освоения Томторского месторождения. На совещании были приглашены и присутствовали кроме депутатов

Ил Тумэн Игорь Леонидович Демидов-заместитель генерального директора ООО «РТ-Глобальные Ресурсы», кстати, в г. Якутске он известен как генеральный директор ОАО «Якутская топливно-энергетическая компания», Тихов Игорь Владимирович, генеральный директор ОАО «Красцветмет» (г. Красноярск, он же генеральный директор ООО «ТриАркМайнинг»), Нещерет Евгений Васильевич, генеральный директор «Восточная горнорудная компания» (он же исполнительный директор ООО «ТриАрк Майнинг»), Дедюхин Андрей Николаевич, МЧС Свердловской области, г. Новоуральск (он же генеральный директор ООО «Восток Инжиниринг»), Овчинников Сергей Викторович, заместитель генерального директора по безопасности и режиму ОАО «Объединенная энерго-сырьевая компания», г. Пушкино. В ходе совещания представители ГК «Ростехнологии» проинформировали участников совещания о создании в декабре 2012 года ООО «РТ-Глобальные Ресурсы» и зарегистрировали 7 марта 2013 года как корпоративный центр по планированию, сопровождению и управлению сырьевыми и инфраструктурными проектами ГК «Ростехнологий» со 100% долей. Руководитель Центра - Коробов Андрей Владимирович. ООО «Восток Инжиниринг» предполагает свое место регистрации перенести в Якутию, но на сайте налоговой инспекции Якутии во время подготовки статьи об этом информация отсутствовала.

В соответствии федеральных законов, результат аукциона должен утверждаться в течение одного месяца. После этого ООО «Восток Инжиниринг» должен составить Соглашение с Правительством Республики Саха (Якутия) и Оленекским эвенкийским национальным улусом.

На сайте Оленёкского национального района 3 июля 2014 года появилась информация о том, что 23 июня 2014 года Первый заместитель председателя Правительства Республики Саха (Якутия) Геннадий Вадюхин провел рабочее совещание с представителями ООО «ТриАрк Майнинг», ООО «РТ-Глобальные ресурсы» по вопросам доразведки и разработки Томторского месторождения и поручил в срок до 1 августа 2014 года Минпромышленности Республики Саха (Якутия) подготовить и внести проект Соглашения для обеспечения встречи вр.и.о. Главы Республики Саха (Якутия) Е.А. Борисова с руководством

ГК «Ростехнологии» в первой декаде августа 2014 года²⁵. На сайте также имеется проект Соглашения, подготовленный администрацией Оленёкского национального района.

В сентябре 2014 года в с. Оленек и в г. Якутске должны пройти слушания по оценке воздействий на окружающую среду.

На основании Соглашений Правительства Республики Саха (Якутия) и Оленёкского национального района с недропользователем Правительство Российской Федерации своим Постановлением должно утвердить лицензионное Соглашение. В лицензионном Соглашении должны были учтены интересы Правительства Российской Федерации, Республики Саха (Якутия), Оленёкского национального района, Жилиндинского наслега Оленёкского национального района, общины «Чымара» и всех других заинтересованных лиц, в том числе контролирующих государственных органов власти. Лицензионное Соглашение является главным инструментом государственного регулирования и вмешательства на всех уровнях государственного управления за добычей, переработкой и использованием недровых богатств Томторского месторождения. Лицензионное Соглашение должно быть выгодным не только для ООО «ТриАрк Майнинг», но и устраивать всех жителей России, Республики Саха (Якутия), включая жителей района, Жилиндинского наслега и общины «Чымара».

Российские исследователи применения РЗЭ, основываясь на иностранных источники развитых стран отмечают, что около 20-30% конечного потребления РЗЭ приходится на контролируемые государством военную и космическую промышленность, где редкоземельные элементы позиционируют в составе конструкционных материалов, оптической и электронной техники. Мы считаем, что к этим процентам необходимо добавить потребность Росатома, так как в России атомная промышленность является государственной собственностью.

Так, имеющийся в составе редкоземельных металлов Томторского месторождения изотоп европия является самым известным поглотителем нейтронов и идеален в качестве регулирующих стержней в ядерных реакторах. Цена европия растет в разы, а риск обеспечения спроса высокий (таблица 2).

Таблица 2

Матрица риска роста цен и покрытия спроса РЗМ до 2015 года⁴.

Риск роста цен	элементы			
<i>Критический</i>			Y	Dy, Tb
<i>Высокий</i>	Gd, Ho	Er		
<i>Средний</i>		Sm	Nd	
<i>Низкий</i>	Yb	Pr, La, Ce		
<i>Уровни риска</i>	<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>	<i>Критический</i>
	<i>риск обеспечения спроса</i>			

Для жителей республики очень важно, чтобы Республика Саха (Якутия) при разработке и эксплуатации Томторского месторождения должна добиться получения рентного дохода с позиций рентных платежей.

По оценке специалистов, из 17 учтенных государственным балансом российских месторождений РЗМ с суммарными запасами 28 млн. тонн РЗО, рентные показате-

тели только Катугинского (Забайкальский край) и Томторского месторождений близки к среднемировым, а Аллуйва и Чуктуконского месторождений – в 1,5 и 2 раза ниже среднемировых.

Таким образом, Правительства Российской Федерации и Республики Саха (Якутия), как представляющие интересы государства, при составлении лицензионного

Соглашения должны определить свои доли рентного дохода. Для этого, мы предлагаем пойти по методике раздела рентного дохода при создании АК «АЛРОСА» в 1992 году, когда восемь районов алмазной провинции стали учредителями АК «Алмазы России-Саха», ежегодно два процента от валовой продукции компании выделялось в специальный экологический фонд социально-экономического уровня населения развития алмазной провинции³³.

Учитывая, что редкоземельные металлы Томторского месторождения относятся к невозобновляемым природным ресурсам и при их добыче будет нанесен большой урон на местности, в лицензионное Соглашение должна быть экономическая заинтересованность Оленекского национального района, в том числе землепользователя общины «Чымара». Это может быть также по схеме АК «АЛРОСА»: учредительство, выделение акций добывающего предприятия и т.д. При этом в Соглашении необходимо отразить такое положение, что экологическая и радиационная информации не должны составлять конфиденциальности, за исключением государственных тайн, по перечню отнесенных в соответствии с федеральным законодательством.

Вариант применения при разделе доли рентного дохода Томторского месторождения по схеме создания АК «АЛРОСА» может иметь противников, так как сегодня государство начинает отказываться от своих акций. Данный «маневр» государства является ожидаемым для первых разработчиков акционирования алмазной компании с привлечением (учредительством) органов местного самоуправления, в связи с тем, что конечная продукция алмазов – бриллианты являются средством роскоши, а не обязательным технологическим звеном развития высокотехнологичных продуктов, как потребность к редкоземельным материалам.

Другим вариантом раздела доли рентного дохода в интересах государства и коренных жителей при разработке Томторского месторождения может внедрение элементов соглашения о разделе продукции, разработанные д.э.н. Андреем Конопляником и к.э.н. Михаилом Субботиным¹⁶. Некоторые могут возразить из-за того, что соглашение о разделе продукции применяется при привлечении иностранных фирм. Мы пытались изучить конечных собственников основного учредителя ООО «Восток инжиниринг» - ООО «ТриАрк Майнинг» и прозрачности ведения бизнеса будущих хозяинов Томторского месторождения. Так, 50%+1 акция ООО «ТриАрк Майнинга» принадлежат «ИСТ» Александра Несиса. По имеющей в Интернете информации биографии, Александр Несис коренной россиянин из Санкт-Петербурга, имеет диплом о высшем образовании по специальности «радиационная химия», российский предприниматель, имеющий бизнес по всему миру, в том числе и в Израиле. ООО «РТ-Глобальные ресурсы» «Ростехнологии» имеет 25%+1 акцию, остальные 25% минус 2 акции имеет неизвестный инвестфонд, по некоторым информациям российских СМИ, зарегистрированный на Кипре [9]. Мы не стали углубляться в этом вопросе, но предлагаем эти структуры рассматривать как иностранных инвесторов и распространить к ним требования соглашения о разделе продукции. Такой вариант для Томторского месторождения стратегических ресурсов даже возможно лучше, чем схема создания АК «АЛРОСА».

Нами исследована модель Аляски раздела доли рентного дохода от нефтяных компаний²⁵. Для внедрения модели Аляски в России по реализации законных прав коренных жителей и превращения субъекта Российской Федерации в собственника земли и недр в общественную собственность, в России отсутствует законодательная база.

Исходя из этого, мы предлагаем раздел доли рентного дохода от добычи сверхкрупного и уникально богатого РЗЭ месторождения Томтор следующую схему: Правительство РФ разовые платежи (бонусы), арендную плату (ренталз), платежи с добычи (роялти) и платежи с дохода (налоги) получает произведенным сырьем и акциями, а Правительство Республики Саха (Якутия), Оленёкский национальный район, Жилиндинский наслег – акциями в размере 25%, а община «Чымара» ежегодными финансовыми ресурсами от годового валового продукта ООО «Восточный инжиниринг» не менее 0,07%.

Кроме того предлагаем, что планируемый период эксплуатации Томторского месторождения не принимать за 300 лет, как отмечают будущие разработчики месторождения, а расчет вести на 200 лет с учетом погрешности определения балансовых запасов месторождения и увеличения потребностей промышленности к РЗМ, торию, скандию, ниобию и другим сопутствующим металлам.

Мы сторонники того, что обязательно надо возобновить российскую промышленность редких и редкоземельных металлов на базе Томторского месторождения. Для чего необходимо интегрировать всех заинтересованных лиц в процессе принятия решения и реализации решений по государственному регулированию в целях достижения максимальных экономических и общественных выгод при осуществлении государственного вмешательства на всех уровнях государственного управления. На основании федерального и республиканского законодательства, включить процедуры отслеживания нормативных правовых актов, провести обязательные публичные обсуждения и консультации, информирование населения через газеты и журналы, телевидения и радио и IT-ресурсы, обратив особое внимание на экологическую безопасность в процессе добычи и переработки руды.

Список литературы

1. Академик В.П.Казначеев: Я против государственного диктата. Молодежь Якутии, 24 августа 1989 года.
2. Акт обследования контейнеров с рудой редкоземельного месторождения Томтор от 15 апреля 1993 года, п. Чернышевский, Мирнинского района Республики Саха (Якутия) инженером отдела радиационной гигиены РЦ ГСЭН Бориса Алексева и главного инспектора Управления Госатомнадзора РС (Я) А.А.Чемезова.
3. Архипов Н.Д., Бурцев И.С. Обиды матушки Вилюя. – Якутск: Сайдам, 2005. – 304 с. ISBN 5-98671-003-7.
4. Богданов С.В. Законодательные перспективы применения комплексной системы «интеллектуальное управление» в рентной оценке российских редкоземельных месторождений мирового ресурсного кластера // Материалы Круглого стола Комитета по

- природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы ФСРФ шестого созыва на тему: «Законодательное обеспечение отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов» от 07 апреля 2014 г.
5. Верчеба А.А. Совершенствование законодательной базы в развитии редкометалльной и редкоземельной отрасли России и подготовки кадров для отрасли // Материалы Круглого стола Комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы ФСРФ шестого созыва на тему: «Законодательное обеспечение отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов» от 07 апреля 2014 г.
 6. Выступление депутата Ягнышева В.М. (Ленинский национально-территориальный избирательный округ, Якутская АССР) на съезде депутатов РСФСР. Социалистическая Якутия, 19 декабря 1989 года.
 7. Герман Г. Здоровье дороже алмазов. Социалистическая Якутия, 18 марта 1990 года.
 8. Григорьев В.П. Томторское ниобий – редкоземельное месторождение стратегической сырьевая база редкоземельной промышленности России // Радиационная безопасность Республики Саха (Якутия): материалы III республиканской научно-практической конференции 18-20 октября 2011 года, г. Якутск / [редкол.: В.С.Ситников (отв.ред.), В.С.Репин, В.Е.Ушницкий]. – Якутск, 2012, стр. 364-370.
 9. Джумайло А. Путешествие в редкие земли / А.Джумайло, А.Балашова // Коммерсант, - 2013. – 25 ноября. – С.13.
 10. Дмитрий Кустуров. Репортаж из заседания по созданию компании «Алмазы Россия-Саха» (на якутском языке). Саха сирэ, 20 июля 1992 года.
 11. Заключение Госкомприроды Якутской-Саха ССР №06-12 от 3 января 1991 года по проекту «Предварительная разведка богатых руд участка Буранный редкоземельного месторождения Томтор в 1990-1995 годы».
 12. Иванов В. Редкоземельное производство: на пути к ренессансу / В.Иванов // Недра и ТЭК Сибири.- 2013.-№11.-С. 8-11 // Опубликовано на сайте библиотеки Северного технологического института Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ» <http://www.library.ssti.ru/>
 13. Козловский Е.А., Лисов В.И. По следам упущенных возможностей. Как восстановить редкоземельную промышленность в России // Материалы Круглого стола Комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы ФСРФ шестого созыва на тему: «Законодательное обеспечение отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов» от 07 апреля 2014 г.
 14. Конвенция о коренных народах и народах, ведущих племенной образ жизни в независимых странах [Конвенция 169]. Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/iol169.shtml
 15. Конников Е.Д. Сельское хозяйство Оленекского района. Развитие производительных сил Западной Якутии в связи с созданием алмазодобывающей промышленности. Академия наук СССР СО ЯФ Т. 3 Природные условия и сельское хозяйство. Якутск, 1958. Главный редактор И.С.Рожков.
 16. Конопляник А.А., Субботин М.А. Государство и инвестор: об искусстве договариваться. Москва, «Эпицентр», Харьков «ФОЛИО», 1996, 126с. ISBN 966-03-0025-5.
 17. Крюков В.А. Стратегическое значение редкоземельных металлов в мире и в России / В.А.Крюков, А.В.Толстов, Н.Ю.Самсонов // ЭКО. – 2012. - №11. – С.5-16.
 18. Ларионов В.П., Михайлов В.Е., Винокуров В.П., Васильев И.А. Возможность полной переработки руд Томторского ниобий-редкометалльного месторождения с применением новейших металлургических процессов. Материалы II республиканской научно-практической конференции «Радиационная безопасность Республики Саха (Якутия)», состоявшегося 16-18 декабря 2003 года, с. 310-316.
 19. Ломач С. Переговоры в Якутске: взгляд из Москвы. Якутия, 24 июля 1992 года.
 20. Материалы встречи Президента Российской Федерации В.В.Путина с Министром промышленности и торговли Российской Федерации Д.В.Мантуровым 18 октября 2013 года // Опубликовано на официальном сайте Президента Российской Федерации <http://npresident.ru/>
 21. Материалы Обкома партии об экологическом состоянии Якутии (на якутском языке). Кыым, 19 сентября 1989 года.
 22. Мелентьев Г. Кому и зачем нужен Томтор / Г.Мелентьев, А.Самонов // Журнал «химия и бизнес»». - 2009. – М. - №6. Адрес поиска: http://www.newchemistry.ru/printletter.php?n_id=6567
 23. Микуленко К.И., Чомчоев А.И., Готовцев С.П. Геолого-географические условия проведения и последствия подземных ядерных взрывов на территории Республики Саха (Якутия). Якутск, издательство ЯНЦ СО РАН, 2006, с. 13, 24,31,47.
 24. Моор Г.Г. . Геология – жизнь моя... Сборник воспоминаний. Вып.16. – М.: РосГео, Госкомгеологии РС(Я), 2006. – 648 с.
 25. Протокол Рабочего совещания с представителями ООО «ТриАРК Майнинг», ООО «РТ-Глобальные ресурсы» по вопросам доразведки и разработки Томторского месторождения №Пр-72-П2от 23 июня 2014 года Первого заместителя председателя Правительства Республики Саха (Якутия) Геннадия Вадюхина. Режим доступа: <http://sakha.gov.ru/node/181160>
 26. Рабочая поездка Егора Борисова в Оленекский район. Режим доступа: <http://www.egorborisov.ru/travel/3497-razvitiie-territorij.html>
 27. Рекомендации Круглого стола Комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии Государственной Думы ФС РФ шестого созыва на тему: «Законодательное обеспечение отрасли редких, в том числе редкоземельных металлов» от 07 апреля 2014 г. Сайт Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации

- <http://www.komitet2-21.km.duma.gov.ru/site.xp/052050050124049049050052.html>
28. Сивцева Н.Ф. Долгий путь к сокровищам древней земли / Н.Ф.Сивцева. – Якутск: Бичик, 2010. – 360 с.
 29. СП «Ростеха» и группы ИСТ предложило за Томтор на 10% больше стартовой цены. ИТАР-ТАСС 28.05.2014.
 30. Тектоника, геодинамика и металлогения территории Республики Саха (Якутия). – М.: МАИК «Наука/Интерпериодика», 2001. УДК 551.2/.3+553, ББК 26.324+26.34, Т 11, ISBN 5-7846-0046-X – Стр. 333-334, 415-420.
 31. Толстов А.В., Энтин А.Р., Тянь О.А., Орлов А.Н. Промышленные типы месторождений в карбонатных комплексах Якутии. Якутск: ЯНЦ СО РАН, 1995, 168 с.
 32. Толстов А.В. Томтор как приоритетный инвестиционный проект обеспечения России собственным источником редкоземельных элементов. Режим доступа: <http://ecotrends.ru/component/content/article/756-2014/1787-2014-02-022>
 33. Туругур! Здравствуй! / [сост. В.Г.Кардашевская]. – Якутск, 2007. Стр. 246-251, – 360 с. Агентство СІР НБР Саха.
 34. Уолтер Дж. Хикл. Проблемы общественной собственности. Модель Аляски – возможности для России?. Перевод с английского. – Москва, издательский дом «Прогресс», 2004. – 360 с. ISBN 5-01-004756-X.
 35. Чертов А. «Алмазы России» учреждаются в Якутске. Якутия, 25 июля 1992 года.
 36. Чомчоев А.И. Для холодной Сибири солнечные электростанции и ветряки рановаты или прорывные электроисточники XXI века для энергообеспечения отдельных домов и малых населенных пунктов Сибири. Научно-практическая конференция «Энерго-и ресурсоэффективность малоэтажных жилых домов», Институт теплофизики имени С.С. Кутателадзе СО РАН, 19-20 марта 2013 года. Режим доступа: УДК.620.97.
 37. Блалов Н. Из конференции по созданию компании «Алмазы России-Саха» (на якутском языке). Кыым, 28 июля 1992 года.
 38. Экологические проблемы Якутии (на якутском языке). Газета «Эдэр коммунист» (Молодой коммунист), 20 сентября 1989г.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

Полькина Лидия Вячеславовна

Барнаульский торгово-экономический колледж

TAX PLANNING AND OPTIMIZATION LIKE A MODERN SIDE IN ECONOMIC PROCESS

Polkina Lidya, Teacher Trade and economic college, Barnaul

Аннотация

Рассматриваются общие и частные теории налогов. Приведены периоды развития налогообложения в отечественной истории. Представлена система налогообложения в виде модели. Анализируются процессы совершенствования и реформирования налоговой системы. Показаны этапы и особенности налогового планирования на предприятиях.

ABSTRACT

The article discusses the problems theory of taxes. We disclose taxation stages in modern history. The article analysis the process improvement and reform of tax system. The application stages and feature of tax planning in modern enterprises.

Ключевые слова: теории налогов; модель налогообложения; периоды развития налогообложения; налоговая политика; налоговые реформы; налоговое планирование и оптимизация

Keywords: theory of taxes, tax model, taxation stages, tax policy, tax reforms, tax planning and tax optimization

*Никакое общество никогда не в состоянии обходиться без налогов
Ф.Нитти (1868-1953), итальянский экономист*

Исследование вопросов налогообложения в известном смысле имеет более древнюю историю, чем изучение финансов. Более того, можно сказать, что исследование проблем финансов исторически начиналось именно с рассмотрения и описания налогов.

Подход к оценке экономической природы налога в различных экономических школах непосредственно зависит от отношения того или иного автора к государству. Напомним, что у П. Прудона - «в сущности вопрос о

налоге есть вопрос о государстве», а у К. Маркса «в налогах воплощено экономически выраженное существование государства». Основоположником теории налогообложения считается шотландский экономист и финансист А. Смит. В 1776 г. он издал книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов», которая оказала определяющее влияние на финансовую и хозяйственную жизнь многих государств. Однако налоговые теории начали зарождаться в более ранний период.

Налоговая теория - система научных знаний о сущности и природе налогов, их роли и значении в общественной жизни. Налоговые теории представляют собой модели построения налоговых систем государства с различной

степенью обобщения. Существуют общие и частные теории налогов.

Общие теории налогов отражают назначение налогообложения в целом, а частные – исследования по отдельным вопросам налогообложения. Ниже дается представление об общих теориях [1, стр.11-16; 3, стр. 20-21].

Если государство отделено от общества и противопоставляется ему, то налог вреден для общества, поскольку обслуживает непроизводительные расходы государства. Если государство является частью общества, а его деятельность удовлетворяет какие-то общественные потребности, то налог – объективная необходимость (рисунок 1).

Условно можно выделить следующие варианты принципиально различных подходов к определению налогов:

Налог представляет собой плату, вносимую каждым гражданином за охрану его собственности, в целях защиты своей личной и имущественной безопасности. Это теории «общественного договора», «фискального договора» и другие (С. Вобан, Ш.Л. Монтескье, В. Мирабо), относящиеся преимущественно к XVII - началу XVIII в.;

Налоги представляют собой разновидность страховой премии, а каждый гражданин страхует свое имущество или свой товар от рисков (А. Тьер, Д. Мак-Куллох и др.). Эта теория отнюдь не исчерпала свое значение в

XVIII в., ее элементы встречались в экономической литературе и в начале XX в.;

Налоги – это оплата фактически предоставленных государством услуг. Налоги должны соответствовать тем выгодам, которые граждане получают от государства. К этой группе школ и научных направлений можно отнести как «теорию наслаждения» Ж.С. Сисмонди, так и работы представителей французской финансовой школы второй половины XIX в. (П. Леруа-Болье, Р. Стурма и др.);

Налоги – это общие расходы по эксплуатации общественного капитала;

Налог как жертва (у физиократов), приносимая индивидуумом в интересах государства. Российский классик теории налогов Н.И. Тургенев также рассматривал налоги как пожертвования на общее благо, общую пользу.

Вероятно, список общих теорий, пытающихся определить экономическую суть налога, можно было бы и продолжить, литература по данному вопросу довольно широка и хорошо известна.

К частным теориям налогов относятся: теория соотношения прямого и косвенного обложения; теория единого налога; теории пропорционального и прогрессивного налогообложения; теория переложения налогов.

Различные воззрения на количество функций налогов представлены схематично на рисунке 1 [7, стр.18].

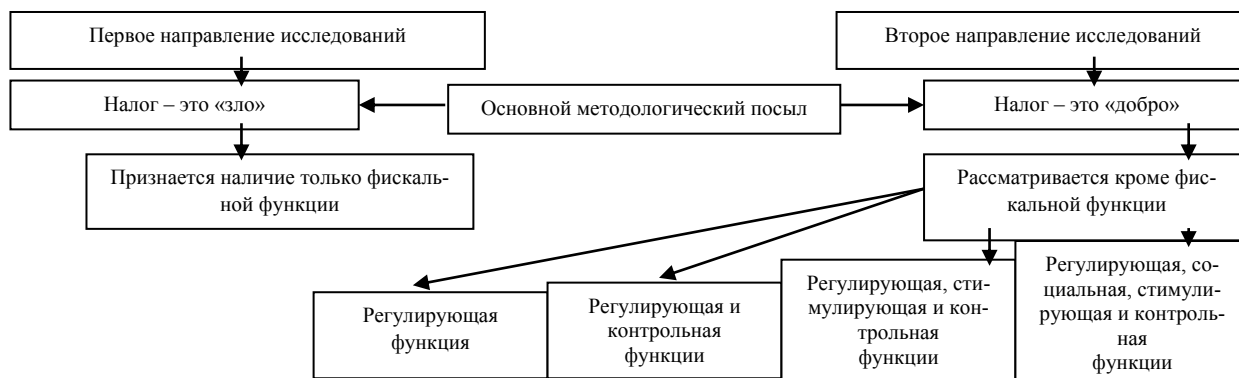


Рисунок 1. Исторические «корни» современных представления о количестве функций налогов*

* Источник: Налоги и налогообложение / Под ред. И.А. Майбунова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 655с.

Следует заметить, что изменяются не только научные взгляды на функции налогов, но и понимание их роли в современном обществе. Безусловно, роль налогов неуклонно возрастает, и отношение общества к ним уже не столь негативное, как это было в более ранние исторические периоды. Налоги стали восприниматься как «кровеносная система» любого государства. Именно посредством налогов государство решает сложные экономические, социальные и многие другие общественные проблемы. Не вызывает сомнения, что в настоящее время налоги призваны обеспечивать не только балансировку между общественными потребностями и ресурсами, необходимыми для их удовлетворения, но и решение экономических, социальных, экологических и многих других общественных проблем.

Налоговая система появилась с возникновением государства, а проблемы теории налогообложения начали разрабатываться в Европе в последней трети XVIII в. Французский ученый Ф. Кене впервые обозначил органическую связь налогообложения и народно-хозяйственного

процесса. Ключевую роль налогов в экономической системе общества А. Смит выразил следующим образом (1755 г.): «Для того чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей ступени благосостояния, нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в управлении; все остальное сделает естественный ход вещей».

В отечественной истории развития налогов можно выделить четыре крупных периода:

I – ранний период (конец IX века - вторая половина XVII века);

II – дореволюционный период (вторая половина XVII века - 1917 г.);

III – советский период (с 1917 по 1991 г.);

IV – период развития рыночных отношений (с 1991 г. по настоящее время).

Ранний период начинается в конце IX века, во время объединения Древней Руси. Характеристика основных налогов раннего периода приведена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика основных видов налогов раннего периода*

Вид налога	Характеристика налога	Разновидность налога и формы его взимания	Период налогообложения
Дань	Прямой налог, собираемый с населения	Повоз – привоз дани князю (великому князю) Полюдье – сбор дани путем снаряжения экспедиций Ордынская дань (выход ордынский) сбор взимаемый с русских князей в пользу ханов Золотой Орды Медовая дань – обложение налогом производства пива и меда Явка – пошлина на право выделки алкогольных напитков Ям – обязанность предоставлять подводы ордынским чиновникам	Начало XVII века Начало XVII века Эпоха Золотой Орды (1243-1480 гг.) X век X век Эпоха Золотой Орды (1243-1480 гг.)
Пошлины	Косвенный налог	Казначеевы, дьячьи, подьячьи пошлины – сбор на содержание казначеев, дьяков, подьячих Дорожная пошлина – плата за проезд, провоз грузов, прогон скота по дорогам, водным путям, мостам и переправам Гостиная пошлина – плата за право иметь склады Торговая пошлина – плата за право устраивать рынки Вес и мера – плата за взвешивание и измерение товара Вира – судебная пошлина за убийство	Конец XIV века Конец X века XIII-XIV века XIII-XIV века XIII-XIV века XIII-XIV века
Оброк	Прямой налог, собираемый с населения	Оброк – услуги в виде срочного или бессрочного пользования каким-либо недвижимым имуществом Оброк в виде платы с доходов от земледелия и торгово-промысловых занятий Натуральные повинности – обязанность выполнять определенные работы и предоставлять личное имущество в распоряжение органов государственной власти Пожилое – плата крестьянина при уходе от своего владельца за неделю до и через неделю после Юрьева дня Выводная куница – плата родственников невесты, выдаваемой замуж в другое княжество, волость, город	XVI век XVIII век XVIII век XV-XVII века XV-XVI века
Подать	Прямой налог, собираемый с населения	Полоняничные деньги – налог с населения, взимаемый для выкупа полонянинов – людей, захваченных в плен татарами и турками Стрелецкие деньги – налог на содержание стрелецкого войска Четвертовые деньги – налог на содержание должностных лиц	XVI век XVI век XVI- XVII века

* Источник: Миронова О.А. Налоговое администрирование / О.А.Миронова, Ф.Ф.Ханафеев. – М.: Изд-во Омега-Л, 2005. – 408с.

Дореволюционный период охватывает развитие налоговой системы Российской империи со времен правления Петра I до Октябрьской революции 1917 г. Характеристика налогов дореволюционного периода приведена в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика налогов дореволюционного периода*			
Вид налога	Характеристика налога	Разновидность налога и форма его взимания	Период налогообложения
Подать	Прямой налог, собираемый с населения	Подушная подать – плата, взимаемая с «души» (кроме привилегированных сословий) в размерах, не зависящих от величины дохода и имущества Горная подать – налог, взимаемый с объемов добычи горнопромышленниками (с золота, серебра, меди) Кибиточная подать – местный сбор, взимаемый с кибиток, повозок, юрт	Нач. XVII века XVIII-XIX века 1824 г.
Пошлина	Косвенный налог, собираемый с населения	Пробирная пошлина – сбор, взимавшийся государственными органами пробирного надзора в зависимости отвеса и качества обработки золотых и серебряных изделий Пошлина на бороды – сбор с лиц, отказавшихся брить бороды Пошлина с наследств – при наследовании имущества дальними родственниками Пошлины на имущество, переходящее безвозмездными способами Пошлины с наследств, открывающихся после смерти иностранных подданных Таможенные пошлины (ввозная, вывозная)	С 1700 г. С 1699 г. 1808-1882 гг. 1882 г. 1890 г. XVIII-XIX века
Сбор	Прямой налог, собираемый с населения	Гильдейский сбор – налог, взимаемый с купца в процентах от размера, объявленного им капитала (что позволило отнести купца к той или иной гильдии) Оброчный сбор – добавочный подушный сбор с однодворцев (государственных крестьян) Сбор с проезда – с пассажиров железнодорожного и водного транспорта Сбор для образования вспомогательного капитала Сбор на содержание земской милиции Сбор с торговых свидетельств, сбор с земель и со строений, подушный сбор, гербовые сборы – плата за гербовую бумагу, гербовые марки; дорожный сбор – плата за проезд, провоз грузов и прогон скота; раскладочный сбор, сбор с трактирных заведений вне городских поселений, питейные сборы, процентный сбор с доходов от недвижимого имущества, таможенный сбор, попудный сбор с меди, паспортные сборы	XVIII-XIX века 1723 г. 1834 г. 1834 г. 1835 г. XVIII-XIX века
Акцизы	Косвенный налог, собираемый с единицы товаров	Винный акциз, акциз на соль, акциз на нефтяные масла, табачный акциз, сахарный акциз, акциз на продукцию пивоварения, акциз на свеклосахарное производство, акциз на спирт, акциз на продукцию медоварения, акциз на дрожжи, акциз на спички, акциз на керосин, акциз на рафинированный сахар	XVIII-XIX века
Повинности	Косвенные налоги с населения, собираемые в натуральной форме	Мирские повинности – специальные повинности в денежной или натуральной форме, которые несли сельские и волостные крестьянские общества Дорожные повинности – возложенная государством на население обязанность участвовать личным трудом в строительстве, содержании, ремонте мостов и дорог	1851 -1864 гг.

* Источник: Миронова О.А. Налоговое администрирование / О.А.Миронова, Ф.Ф.Ханафеев. – М.: Изд-во Омега-Л, 2005. – 408с.

Советский период (1917-1991 гг.) отмечен обилием преобразований в налоговой системе. Характеристика налогов советского периода приведена в таблице 3.

Таблица 3

Характеристика налогов советского периода*		
Вид налога	Разновидность налога и формы его взимания	Период налогообложения
Прямой	Контрибуция – принудительный денежный или натуральный побор, зачисляемый в местный бюджет Единовременный чрезвычайный десятимиллиардный налог – собираемый с обеспеченных слоев населения Разовый сбор за торговлю – сбор с лиц за подвижную торговлю товарами вразнос Единый сельскохозяйственный налог – взимался с крестьянских хозяйств в зависимости от их обеспеченности пашней, скотом и т.д. Налог на сверхприбыль (взимался с владельцев предприятий, получивших прибыль, превышающую установленную норму); промысловый налог (взимался с товарооборота предприятий в зависимости от видов деятельности); единый натуральный налог (на продукты сельского хозяйства); денежный подворный налог; индивидуальное обложение кулацких хозяйств сельскохозяйственным налогом; подоходно-поимущественный налог (взимался с доходов и имущества физических и юридических лиц); единый общегражданский налог; военный налог (взимался с мужчин в возрасте от 21 года до 40 лет, не пригодных к службе в армии); квартирный налог (взимался с владельцев торговых и промышленных предприятий, строений для направления средств на жилищное строительство); налог с наследств и дарений	1918 г. 1918 г. 1918 г. 1923 г. 1922 - 1929 гг.
Косвенный	Особый пятипроцентный сбор – взимался с кооперативных и частных торговых предприятий, снабжавших население предметами личного потребления и домашнего обихода Акцизы: на вино, спички, табачные изделия, курительную бумагу и т.д. Налог с доходов от демонстраций кинофильмов	1918 г. С 1921 г. С 1922 г.
Сборы и пошлины	Гербовый сбор – плата с отдельных лиц и организаций при оформлении гражданско-правовых сделок; патентный сбор – с торгово-промышленных предприятий; канцелярский сбор – плата за выдаваемые копии, выписки, справки, удостоверения и другие документы; прописочный сбор – плата за прописку документов, удостоверений личности; сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства Патентная пошлина – плата за исключительное право использования изобретений; судебная пошлина – плата граждан и организаций за рассмотрение исковых заявлений в суде; таможенная пошлина – облагались грузы привозимые и вывозимые из СССР	1931 - 1942 гг.

* Источник: Миронова О.А. *Налоговое администрирование* / О.А.Миронова, Ф.Ф.Ханафеев. – М.: Изд-во Омега-Л, 2005. – 408с.

Четвертый период развития рыночных отношений (с 1991 г. по настоящее время) связан со становлением налоговой системы Российской Федерации. Создание новой самостоятельной налоговой системы Российской Федерации приходится на октябрь - декабрь 1991 г. Был принят Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и целый ряд законодательных актов о налогах: на добавленную стоимость, подоходном налоге с физических лиц, акцизах и др. В это же время начата ре-

организация налоговых органов РФ, определены направления их взаимодействия с другими государственными органами, создана налоговая полиция и определен перечень федеральных, региональных и местных налогов и сборов (таблица 4).

Настоящий период характеризуется формированием принципиально новой законодательно-нормативной налоговой базы, развитием системы налогового администрирования.

Таблица 4

Классификация налогов Российской Федерации*

Федеральные	Региональные	Местные
1) налог на добавленную стоимость 2) акцизы 3) налог на доходы физических лиц 4) единый социальный налог 5) налог на прибыль организаций 6) налог на добычу полезных ископаемых 7) налог на наследование или дарение 8) водный налог 9) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов 10) государственная пошлина	1) налог на имущество организаций 2) налог на игорный бизнес 3) транспортный налог	1) земельный налог 2) налог на имущество физических лиц

* Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым кодексом и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

Региональные налоги устанавливаются Налоговым кодексом и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. При установлении региональных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ определяются следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

К законам о налогообложении предъявляются повышенные требования, так как они затрагивают материальные интересы налогоплательщиков. В законе о каждом налоге должен содержаться исчерпывающий набор сведений, который позволил бы конкретно утвердить: обязанное лицо, размер обязательства, порядок и сроки его исполнения, границы требований государства в отношении имущества плательщика и др.

Тем самым очерчивается круг элементов (составляющих), которые позволяют понять и всесторонне изучить тот или иной налоговый платеж. В совокупности эти элементы образуют определенную структуру, логика построения которой остается инвариантной. Другими словами, речь идет о структуре налога.

Налог - это сложная система отношений, включающая в себя ряд взаимодействующих элементов, каждый из которых имеет самостоятельное юридическое значение. Положение о выделении этих элементов отражено в части первой Налогового кодекса РФ (в дальнейшем - Кодекс). Только при наличии полной совокупности элементов обязательность по уплате налога может считаться установленной.

Неполнота, нечеткость или двусмысленность закона о налоге могут привести к возможности уклонения от уплаты налога на законных основаниях или к нарушениям со стороны налоговых органов. Если законодатель не установил или не определил хотя бы один из элементов, то налогоплательщик имеет право не уплачивать налог или уплачивать его удобным для себя способом.

Слагаемые налоговых формул - элементы налогообложения - имеют универсальное значение, хотя налоги различны и число их велико. Те элементы, без которых налоговое обязательство и порядок его исполнения не могут считаться определенными, называют существенными или обязательными элементами закона о налоге. К ним в соответствии со ст. 17 Кодекса относятся: налогоплательщики; объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога.

Факультативные элементы - те элементы, отсутствие которых не влияет на степень определенности налогового обязательства. К ним относятся порядок удержания и возврата неправильно удержанных сумм налога, ответственность за налоговые правонарушения, налоговые льготы и др.

Представительные органы власти субъектов РФ (местного самоуправления), устанавливая региональные (местные) налоги и сборы, определяют в нормативных правовых актах как существенные, так и факультативные элементы налогообложения. Согласно ст. 12 Кодекса к таким элементам относятся: налоговые льготы; налоговая ставка, устанавливаемая в пределах, предусмотренных Кодексом; порядок и сроки уплаты налога и сбора; форма отчетности по этим налогам.

Дополнительные элементы налогов - те, которые не предусмотрены законодательно для установления налога, но полнее характеризуют налоговое обязательство и порядок его исполнения. К ним относятся: предмет налога; масштаб налога; единица налога; источник налога; налоговый оклад; получатель налога.

На практике целесообразно применять все приведенные выше элементы для того, чтобы точно определить налог, порядок его исчисления и уплаты.

Каждое юридическое или физическое лицо должно участвовать в формировании бюджета и внебюджетных государственных фондов по законодательству, установленному государством, путем внесения обязательных платежей. Схемы формирования налогов и сборов представлены на рис. 2 и в таблице 5 [6, стр.26, 52].

Используя системный подход к процессу управления налогами, целесообразно рассматривать его как совокупность объективных стоимостных (финансовых) отношений, взаимодействующую с другими разноплановыми системами (асpekтами). Следуя в общих чертах логике управления финансами и учитывая особенности, присущие процессу налогообложения в целом (его предмет и метод, обширная и часто меняющаяся правовая база, при-

нудительный характер налогов, регулярность, жесткая система ответственности за налоговые правонарушения), можно отобразить систему налогообложения в виде модели [1, стр.10].

В наиболее общем виде эта модель М характеризует концептуальные основы налогообложения. Она состоит из ряда взаимоувязанных и взаимозависимых компонентов как теоретического, так и прикладного характера:

$$M = \{p_i, ot, sc, bc, si, fp, op, pp, ss\}, \quad (1)$$

где p_i - интересы участников налоговых отношений;

ot - иерархия целей системы налогообложения;

sc - понятийный аппарат (элементы налога);

bc - базовые концепции налогообложения;

si - научно-практический инструментарий;

fp - функции налогов;

op - организация налоговой системы;

pp - процедуры налогового производства;

ss - обеспечивающие подсистемы налогового менеджмента.

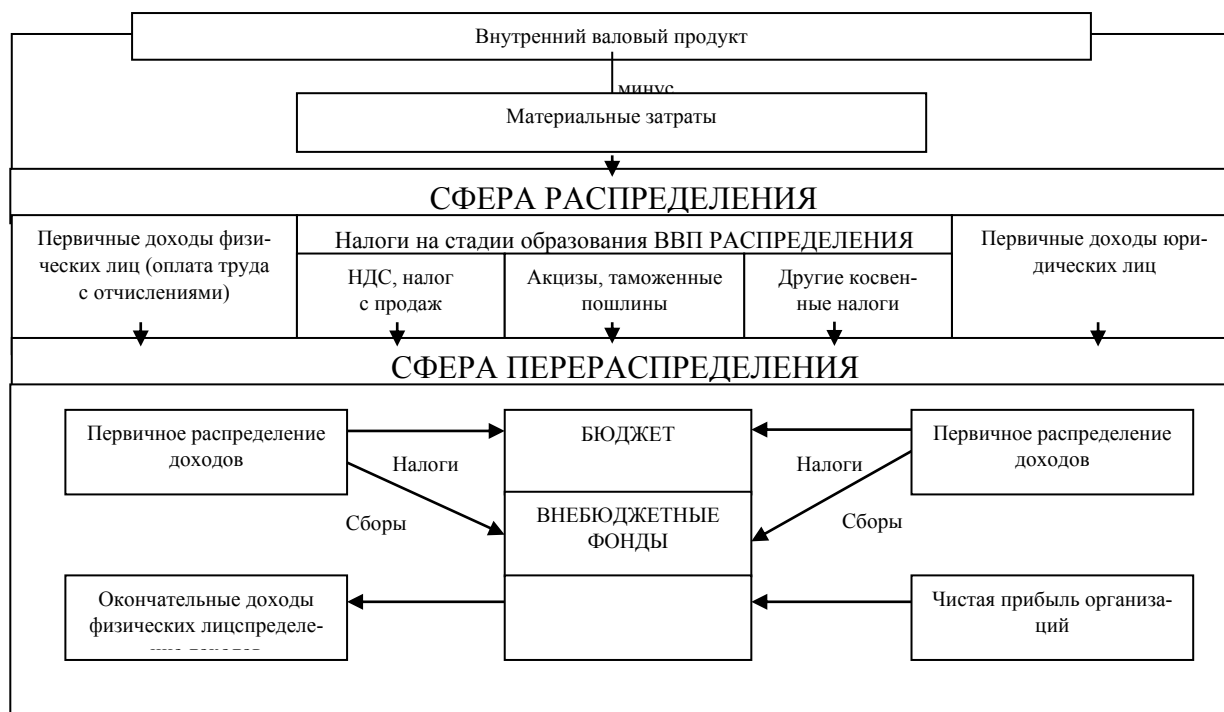


Таблица 5

Схема формирования налогов и сборов на предприятии

Виды налогов	Относятся на себестоимость	Уменьшают финансовые результаты до уплаты налогов на прибыль	Уплачиваются за счет налогооблагаемой прибыли	Уплачиваются за счет чистой прибыли	Включаются в цену продукции	Удерживаются из доходов работника
Акцизы, таможенные пошлины, НДС						

Виды налогов	Относятся на себестоимость	Уменьшают финансовые результаты до уплаты налогов на прибыль	Уплачиваются за счет налогооблагаемой прибыли	Уплачиваются за счет чистой прибыли	Включаются в цену продукции	Удерживаются из доходов работника
Налог на прибыль						
Налог с продаж, земельный налог						
Налог на имущество, налог на рекламу						
Сбор за право торговли						
Подходный налог						
Единый социальный налог						

Сущность налогообложения проявляется при рассмотрении целей системы налогообложения и интересов ее участников.

Участниками отношений в налоговой сфере являются: налоговые органы, налогоплательщики, налоговые агенты и др. Причем интересы всех участников далеко не всегда совпадают. В целом система налогообложения должна:

- обеспечить заданный бюджетами уровень налоговых доходов;
- воздействовать посредством регулирующей функции на развитие экономики в целом, объем и структуру производства;
- обеспечить посредством социальной функции перераспределение общественных доходов между различными категориями граждан и т. п.
- При этом действия налогоплательщика характеризуются:
- осознанными шагами, связанными в определенной степени с признанием общественной необходимости уплаты налогов;
- активными и целенаправленными действиями на снижение налоговых платежей;
- волевыми действиями, связанными с осознанием налоговых рисков при нарушении законодательства.

Стремление налогоплательщика сократить отчисления в бюджет, разумеется, вызывает ответную реакцию со стороны государства. В этой ситуации действия исполнительных органов государства характеризуются:

- действиями, направленными на защиту своих финансовых интересов, наполнение доходной части бюджета;
- действиями, направленными на противодействие уклонению от уплаты налогов, на выявление случаев незаконной «налоговой экономии»;

- действиями, связанными с применением налоговой ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

В состав упомянутой модели входят разнообразные подсистемы, характеризующие налогообложение, во-первых, как научное направление и, во-вторых, как практическую деятельность, связанную с реализацией методов и приемов налогового менеджмента.

Нет необходимости доказывать, что успешность перехода экономики и общества к устойчивому развитию - это доминирующая тенденция мирового развития в XXI в. - в значительной степени определяется качеством построения налоговой системы и эффективностью функционирования налогового механизма страны. Достижение этих характеристик обеспечивается в результате налоговой реформы - неотъемлемого атрибута меняющейся налоговой политики.

Майбуров И.А. пишет: «... зачастую под налоговой реформой понимают проводимые изменения налоговой системы страны, направленные на совершенствование ее отдельных элементов. Такая трактовка вряд ли приемлема, ведь изменение отдельных элементов характеризует скорее текущий и постоянно реализуемый процесс совершенствования налоговой системы.

Процессы совершенствования и реформирования налоговой системы имеют характерные различия.

Во-первых, процесс совершенствования непрерывен: сколько времени существуют налоговые системы разных стран, столько они и совершенствуются - в отличие от реформирования, являющегося дискретным процессом, занимающим определенный временной промежуток.

Во-вторых, совершенствование предполагает изменение отдельных элементов, в то время как отличительный признак реформы - проведение принципиальных преобразований налоговой системы.

В-третьих, различаются движущие силы изменений. Налоговая реформа проводится при пересмотре социально-экономической политики государства и последующем кардинальном пересмотре концепции и стратегии налоговой политики, в то время как процесс совершенствования налоговой системы реализуется в контексте изменения тактики налоговой политики. В связи с этим более адекватным видится следующее определение.

Налоговая реформа - ограниченный во времени комплексный процесс кардинальных преобразований налоговой системы (налоговых отношений) на основе масштабной перестройки действующей системы налогообложения и изменения механизма управления ею с целью приведения ее в соответствие с новым содержанием государственной налоговой политики.

Таким образом, основными признаками налоговых реформ в рыночной экономике являются эволюционность, последовательность и периодичность. А главной целью налоговых преобразований должно стать приведение налоговой системы в соответствие с новыми потребностями социально-экономического развития страны и новым курсом налоговой политики. Следовательно, налоговые реформы являются неотъемлемым атрибутом меняющейся социально-экономической и налоговой политики государства» [9, стр.60-61].

После Второй мировой войны и в последующие годы в ряде зарубежных стран были проведены налоговые реформы. Сегодня опыт этих государств со сложившейся рыночной экономикой позволяет выявить общие закономерности развития налоговых систем.

Для стимулирования частного предпринимательства в 1950-70-е гг. применялись универсальные налоговые рычаги, в том числе предоставление налоговых льгот инвесторам, предприятиям добывающих отраслей, транспорту, авиастроению, при экспорте продукции и услуг, на проведение НИОКР.

Начало 1980-х гг. почти повсеместно было отмечено либерализацией систем подоходного налога, снижением налоговых ставок с одновременным расширением налогооблагаемой базы и сокращением льгот.

Реформирование систем косвенного налогообложения осуществлялось через уменьшение таможенных пошлин, снижение уровня акцизных сборов, придание универсального значения и усиления роли налога на добавленную стоимость (НДС), который в 1970-80-е гг. стал заменять налог с оборота.

В конце 80-х-начале 90-х гг. XX в. ведущие страны мира провели налоговые реформы, направленные на ускорение накопления капитала и стимулирование деловой активности. Это нашло выражение в снижении ставок по корпоративным налогам. В настоящее время исследование фирмы KPMG в различных странах мира показало, что продолжается общая тенденция к понижению этих налогов. Так, по состоянию на начало 2004 г. средняя ставка корпоративного налога в странах ОЭСР снизилась до 29,96% (2003 г. - 30,68%; 2002 г. - 31,39%). В Европейском союзе средняя ставка в 2004 г. составила 31,32% (2003 г. - 31,68%; 2002 г. - 32,53%). В Азиатско-Тихоокеанском регионе средняя ставка относительно стабильна и составляет 30,37%. По этому же пути пошла Россия, снизив ставку налога на прибыль организаций в 2001 г. с 35 до 24%.

В послевоенный период появились и стали динамично развиваться еще два направления: гармонизация налоговых систем и гармонизация налоговой политики. Тенденции гармонизации охватили основные показатели налоговых систем, налоговое право различных стран, проблемы международного двойного налогообложения и налогообложение инвестиционной деятельности.

В 1993 г. был разработан документ, выполняющий роль мирового налогового кодекса, который определял современное понимание налоговой системы, проверенное на опыте многих стран, приводил рекомендации для разработки национального налогового законодательства и рассматривал вопросы создания эффективного налогового аппарата.

В конце 2003 г. начата кампания за гармонизацию корпоративного налогообложения в ЕС (см. Косолапов А.И. [2, стр.794-845]). Новые предложения должны позволить компаниям исчислять свой налогооблагаемый доход по единым правилам в любой стране этого союза. В настоящее время Европейская комиссия представила свои предложения, касающиеся взимания НДС при международной коммерции в рамках ЕС. Но для реализации этих планов потребуются усовершенствование электронной системы обмена налоговой информацией между странами ЕС. С начала 2005 г. на территории ЕС начала действовать Директива об инвестициях, предусматривающая, что налоговые органы каждой страны будут осведомлены о доходах своих граждан, полученных в других странах ЕС. Вводится единый европейский подоходный налог.

Высокое налоговое бремя в развитых странах привело к появлению оффшорного бизнеса в международном налогообложении, т. е. юридического перенесения объектов налогообложения из стран с высоким уровнем обложения в страны с его низким уровнем. Классическая схема оффшорного бизнеса заключается в переносе всех или части деловых операций в компанию, пользующуюся налоговыми привилегиями или находящуюся в зоне льготного налогообложения. Первоначально подобные подходы были исключительной прерогативой международных схем, однако появление территорий со льготным налоговым режимом сделало жизненными такие схемы и внутри страны.

В то же время оффшорная деятельность претерпевает весьма значительные перемены. В конце 1990-х гг. в отношении между промышленно развитыми государствами (в первую очередь США) и странами, в которых существует оффшорное законодательство, обострились. Администрация США заявила о необходимости реформировать финансовые системы самых известных оффшорных центров в соответствии с международными стандартами. Некоторые специалисты даже полагают, что в течение ближайших четырех-пяти лет промышленно развитые страны вынудят большинство нынешних оффшорных зон принять законы, по которым будет прекращена регистрация компаний с льготным режимом налогообложения.

В последние годы все больше и больше специалистов в области налогообложения отдают предпочтение относительно новой концепции защиты бизнеса от налогов – налоговому планированию.

Налоговое бремя – это относительная величина, характеризующая долю налогов в выбранном результативном показателе (см. И.А.Майбуров [7, стр.154-165]). На

уровне хозяйствующих субъектов оценка налогового бремени (нагрузки) предшествует процессу налогового планирования. Именно эта оценка позволяет понять, какие налоговые обязательства являются «узким местом» в данной организации, а также выявить, с чего должна начинаться минимизация отдельных налогов и оптимизация налогообложения в целом.

Необходимость управления налогами в решающей степени зависит от тяжести налогового гнета. Если налоги составляют более половины всех расходов хозяйствующего субъекта, то налоговое планирование принимает глобальный характер и становится важнейшим элементом финансового менеджмента. В этом случае надзор за налоговыми вопросами должен осуществляться на уровне высшего руководства. В средних и больших фирмах обязательно наличие группы или отдела налогового планирования. Каждый проект не должен внедряться без предварительной экспертизы специалистов, работающих в области финансового, налогового менеджмента. А для новых масштабных программ обязательно привлечение квалифицированных внешних консультантов по налоговому планированию.

Сущностью налогового планирования является признание за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения и оптимизации своих налоговых обязательств.

Исходя из двух существующих систем налогового права в экономической литературе выделяют две системы налогового планирования:

- в англосаксонской системе налоговое планирование определяется как организация деятельности предприятия таким образом, чтобы минимизировать налоговые обязательства на определенный период без нарушения закона;
- в романо-германской системе налоговое планирование заключается в выборе между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленном на достижение максимально низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств.

В России присутствуют элементы обеих систем. Налоговое планирование представляет собой совокупность плановых действий, объединенных в единую систему и направленных на максимальный учет возможностей оптимизации налоговых платежей в рамках общего стратегического, в том числе финансового, планирования фирмы. Планирование налогов представляет собой планирование отдельных элементов конкретных налогов [8, стр.366-368].

Основами налогового планирования являются:

- правильное формирование учетной политики предприятия и проведение договорных компаний;
- правильное и полное использование всех установленных законом освобождений от налогов и исполнения обязанностей налогоплательщиков;

- оценка позиций налогового органа с точки зрения возможности получения отсрочек и рассрочек по уплате налогов и с точки зрения получения различных налоговых, инвестиционных и иных кредитов;
- учет основных направлений налоговой, бюджетной и инвестиционной политики государства на соответствующем историческом этапе.

В мировой практике следует различать следующие понятия в области выполнения налоговых обязательств:

1. Уклонение от уплаты налогов (tax evasion) осуществляется в виде незаконного использования предприятием или физическим лицом налоговых льгот, несвоевременной уплаты налогов, сокрытия доходов, непредставления или несвоевременного представления документов, необходимых для своевременного исчисления и уплаты налогов. При уклонении предприятие уменьшает свои налоговые обязательства или вообще не платит налоги, используя способы, прямо или косвенно запрещенные законодательством.
2. Обход налогов (tax avoidance). В этом случае предприятие или физическое лицо не является плательщиком, либо его деятельность по закону не подлежит налогообложению, либо его доходы не облагаются налогами. Предприятие может использовать в этой ситуации такие незаконные способы, как нерегистрация своей деятельности или неведение учета объектов налогообложения.
3. Стандартный метод (standard method). В этом случае предприятие платит налоги в соответствии с законодательством без предварительных расчетов и выбора оптимального варианта налогообложения.
4. Налоговое планирование (tax planning). В этом случае юридическими и физическими лицами проводится активная налоговая политика, направленная на минимизацию негативного влияния налогообложения на достижение стоящих перед ними целей не противоречащими законодательству методами. Таким образом, налоговое планирование должно полностью соответствовать законодательству, активно решать стоящие перед предприятием задачи. Следует отметить, что в налоговом законодательстве существуют пробелы, используемые как для избежания, так и уклонения от налогов. Они могут носить как непреднамеренный характер, так и сознательно закладываться в закон.

Важный элемент, способствующий проведению налогового планирования на предприятии, - это организация бухгалтерского и налогового учета: выбранная форма, методология, содержание и способы ведения. С этих позиций рассматривается общая схема текущего налогового планирования на коммерческих предприятиях (рисунок 3), где «С» - различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок, выполненных специалистами предприятия.

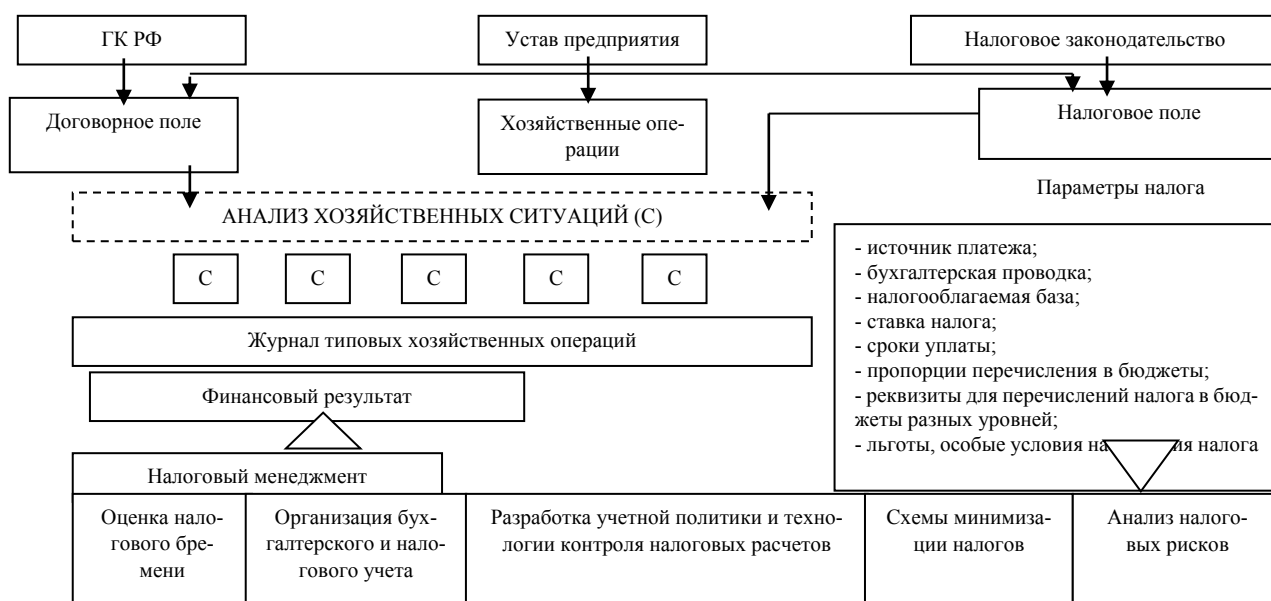


Рисунок 3. Схема налогового планирования на предприятиях и в организациях

Евстигнеев Е.Н. определяет следующие этапы налогового планирования [1, стр. 227-230].

1. Текущее планирование в первую очередь предусматривает формирование налогового поля. В соответствии со статусом предприятия, на основании его устава и законодательных актов в области налогообложения определяется спектр основных налогов, которые подлежат уплачивать в бюджет и внебюджетные фонды. Составляется налоговая таблица, характеризующая налоговое поле хозяйствующего субъекта, в которой каждый налог описывается с помощью следующих основных показателей (параметров): источник платежа (статья расходов); бухгалтерская проводка; налогооблагаемая база; ставка налога; сроки уплаты; пропорции перечисления в бюджеты разных уровней; реквизиты организаций, в адрес которых делаются перечисления; льготы или особые условия исчисления налога.

После этого специалистами предприятия анализируются все предоставленные законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в практической деятельности. Снижение налогового бремени связано в первую очередь с полноценным использованием всей совокупности налоговых льгот, предоставляемых российским законодательством. Применительно к двум десяткам основных налогов и сборов этих льгот насчитывается более 500 (пятисот). Только по НДС перечень товаров (работ, услуг), освобождаемых от налогообложения, насчитывает более 40 позиций. Как показывает опыт, значительная часть этих льгот не используется экономистами и бухгалтерами в полной мере. Одна из причин - неясное представление об общей системе льготирования и порядке применения льгот по отдельным налогам. С учетом результатов этого анализа составляется детальный план использования льгот по выбранным налогам.

2. Согласно уставу предприятия и на основе гражданского законодательства формируется система договорных отношений (договорное поле). В рамках текущей предпринимательской деятельности осуществляется планирование возможных форм сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возможное оказание услуг и т.п. Каждая сделка должна быть оценена с точки зрения возникающих

при ней налоговых последствий на момент подготовки документов, т.е. еще до того как она будет заключена.

Далее выполняются следующие действия.

3. Подбираются типичные хозяйственные операции, которые предстоит выполнять предприятию.

4. Разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок.

5. Выбираются наилучшие варианты, которые оформляются в виде блоков бухгалтерских и/или налоговых проводок.

6. Из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций, который служит основой ведения финансового и налогового учета.

7. Оценивается получение максимального финансового результата с учетом налоговых рисков (возможных штрафных санкций), осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли предприятия.

8. Определяются альтернативные способы учетной политики организации.

Учетная политика - это определенные принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета, подготовки финансовой отчетности. С помощью учетной политики проще разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации (см. Смирнова С.А. [9, стр. 172-248]).

Учетные приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат, имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя учетной методологией в дозволенных законом пределах, имеется возможность выбирать наиболее выгодный способ учета.

С практической точки зрения управление налогами включает в себя несколько направлений (рисунок 4). При этом основные работы по указанным ориентациям могут и должны быть выполнены силами самого предприятия, тогда как оптимизация системы налогов требует, как правило, привлечения квалифицированных сторонних специалистов в области налогообложения.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	2. РАЗРАБОТКА СХЕМ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГОВ	3. КОНТРОЛЬ ПРАВИЛЬНОСТИ РАСЧЕТОВ И СРОКОВ УПЛАТЫ НАЛОГОВ
1.1. Верное толкование законодательства о налогах и сборах с учетом его изменений	2.1. Оценка налогового бремени	3.1. Исключение арифметических и счетных ошибок
1.2. Определение характера связи бухгалтерского и налогового учета	2.2. Определение совокупности льгот по уплате налогов	3.2. Применение технологии внутреннего контроля налоговых расчетов
1.3. Разработка учетной политики, в том числе для целей налогообложения	2.3. Анализ и правильная организация сделок	3.3. Применение налогового календаря для недопущения просрочки уплаты налогов
4. ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА		
4.1. Разработка стратегии, бизнес-плана, системы бюджетов		
4.2. Разработка схем офшорного бизнеса (в случае необходимости)		
4.3. Использование финансовых моделей и имитационных расчетов		

Рисунок 4. Управление налогами на предприятии

Евстигнеев Е.Н. пишет: « Существует явный парадокс, который заключается в следующем. Бизнес не ведется ради снижения налогов, ибо его целью является прибыль. В идеале корпоративные менеджеры как для акционеров, так и для оценки предприятия (бизнеса) стремятся увеличить размер чистой прибыли. В то же время эти же менеджеры с помощью бухгалтеров, юристов и финансовых консультантов прилагают значительные усилия для того, чтобы для целей налогообложения уменьшить размер чистой прибыли.

Разрешение парадокса связано с тем, что конечной целью управления должна быть не минимизация (снижение) отдельных налогов, а увеличение доходов предприятия после уплаты всех налогов. В системном окружении налоги влияют друг на друга, зачастую их налоговые базы пересекаются. Эти моменты должны постоянно иметь в виду руководители и менеджеры, которые принимают решения в области финансово-хозяйственной деятельности организации с учетом возможных налоговых последствий.

Ключевая задача корпоративного финансового менеджмента - выбор наилучшего пути управления всеми финансовыми ресурсами. Поэтому если минимизацию налогов рассматривать с точки зрения финансовой оптимизации, то в первую очередь следует ответить на вопрос: что выгоднее - уплатить меньше налогов, но раньше, или больше - но в поздние сроки? Следовательно, система налогообложения органически связана с разработкой как

стратегических решений, так и текущих финансовых проектов» [1, стр. 233].

Список литературы

1. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. Краткий курс. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006.- 288с.
2. Косолапов А.И. Налоги и налогообложение. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 872с.
3. Лыкова Л.Н. Налоговая система России: общ.и особ. / Л.Н.Лыкова ; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – 444с.
4. Миронова О.А. Налоговое администрирование / О.А.Миронова, Ф.Ф.Ханафеев. – М.: Изд-во Омега-Л, 2005. – 408с.
5. Молчанов С.С. Налоги: расчет и оптимизация. 3-е изд., перераб. и доп./ С.С.Молчанов. – М.: Эксмо, 2010. – 544с.
6. Налоги / Под ред.Д.Г.Черника. – 2-е изд., перераб.и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 430с.
7. Налоги и налогообложение / Под ред.И.А.Майбурова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 655с.
8. Налоги и налогообложение / Под ред.М.В.Романовского, О.В.Врублевской. - СПб.: Питер, 2006.
9. Налоговая политика. Теория и практика / Под ред. И.А.Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519с.
10. Смирнова С.А. Учетная и налоговая политика организации. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. – 248с.

СОВРЕМЕННЫЙ ФАЗОВЫЙ ПЕРЕХОД МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Пронина Елена Николаевна

канд. э. наук, доцент Московского государственного университета информационных технологий, радиотехники и электроники, Москва

TODAY'S PHASE TRANSITION OF THE WORLD OIL MARKET

Pronina Elena, Candidate of science, associate professor of Moscow State University of Information Technologies, Radioengineering and Electronics, Moscow

АННОТАЦИЯ

Согласно исследованию долговременной динамики мирового рынка нефти, средняя цена на нефть в период 1859-2013 гг. следует гиперболическому закону роста с вертикальной асимптотой, приближение к которой сопровождается неограниченным ростом цены, тогда как обратная величина, имеющая смысл стоимости одного доллара в нефтяных баррелях, напротив, стремится к нулю. Критический момент времени приходится на 2025 год. Современный фазовый переход от гиперболического к ограниченному росту цен приведет к смене асимптотик роста и, в конечном счете, к стабилизации нефтяных цен.

ABSTRACT

Research of long-term dynamics of the world oil market shows, that during 1859-2013 the average oil price follows the hyperbolic law of growth with vertical asymptotic, approach to which accompanies with unlimited growth of the price whereas the inversely value, making sense costs of one dollar in oil barrels, on the contrary, reduces to zero. The critical moment of time is necessary for 2025. Today's phase transition from hyperbolic to the limited prices rise will lead to change asymptotic growth and, finally, to stabilization of the oil prices.

Ключевые слова: мировой рынок нефти; гиперболическая модель; режим с обострением; смена асимптотик роста.
Keywords: the world oil market; hyperbolic model; regime with an aggravation; change asymptotic growth.

Введение. Рост мировых цен на основные виды органического топлива, и в первую очередь, на нефть сопровождается значительными колебаниями, что затрудняет обоснованное планирование и принятие стратегических и инвестиционных решений. Центральный вопрос, вокруг которого ведутся основные споры, связан с прогнозной оценкой ценового спада, его глубины, продолжительности и возможных последствий для российской нефтедобычи. Обоснованная прогнозная оценка перспектив развития мирового рынка нефти требует анализа долговременных тенденций его динамики, для математического описания которых далее будут применяться стоимостные показатели.

Динамика текущих, накопленных и средних цен на нефть. Статистические данные о ценах на нефть собраны из разных источников: до 1970 г. анализируются среднегодовые цены на нефть в США [5], с 1970 по 1983 гг. – цены на легкую аравийскую нефть, после 1983 г. – среднегодовые цены марки Brent [4].

Совместная динамика мировой нефтедобычи и нефтяных цен с начала скважинной добычи и до настоящего времени показана на рисунке 1. На уровне основной

тенденции происходит регулярное сокращение темпов приростов добычи, то есть ежегодное производство мировой нефти представляет собой процесс с падающими темпами. На графике в полулогарифмической системе координат темп прироста совпадает с угловым коэффициентом касательной.

График динамики текущих цен на нефть $price(t)$ имеет вид U-образной кривой, в ходе которой можно выделить три участка: падение (1860-1893), колебания относительно постоянного уровня, вплоть до великой депрессии и рост, продолжающийся по настоящее время. Динамика текущих цен на нефть отличается резкими колебаниями, большая амплитуда которых затрудняет анализ тенденции их изменения. Естественным способом сглаживания данных является переход к кумулятивным, накопленным ценам. Они получаются в результате последовательного суммирования среднегодовых текущих цен на нефть, причем возможно накопление, как в прямом направлении времени с начала скважинной добычи, $\Psi_1(t) = \sum_{k=1859}^t price(k)$, так и в обратном направлении, от конца к началу, $\Psi_2(t) = \sum_{k=t}^{2013} price(k)$.

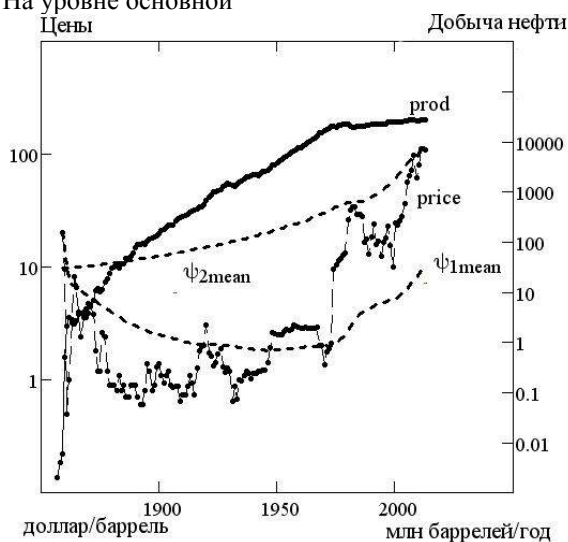


Рис. 1. Совместная динамика мировой нефтедобычи (prod), текущих (price) и средних цен на нефть (ψ_{1mean} , ψ_{2mean}) в 1859-2013 гг.

Накопление текущей цены одного барреля нефти сопровождается накоплением количества баррелей, число которых совпадает с длительностью периода накопления. Динамика средних цен 1 барреля, вычисляемых как отношение соответствующей накопленной цены к длительности периода накопления, показана на рисунке 1.

В период 1859-1948 гг. средняя цена $\psi_{1mean}(t) = \Psi_1(t)/(t - 1858)$, определенная посредством накопления в прямом направлении, сокращалась, тогда как, начиная с 1948 г., ее уровни растут. В мировой экономике 1948 год отмечен, как год завершения последствий великой депрессии 1929-1932 гг. и второй мировой войны. Сначала ценовой рост едва заметен, тогда как после энергетического кризиса 70-х годов прошлого века он становится интенсивным и характеризуется растущими относительными приростами.

Динамика второго показателя $\psi_{2mean}(t) = \Psi_2(t)/(2014 - t)$, определенного путем накопления в обратном направлении времени от 2013 г., показана на том же рисунке 1. Если график средней цены $\psi_{1mean}(t)$ в период после кризиса 1970-х годов тяготеет к линии поддержки текущей цены *price*, то вторая средняя цена $\psi_{2mean}(t)$ формирует линию сопротивления. Дальнейший анализ проводится для показателя, накопленного в обратном направлении времени и соответствующей ему средней цены.

Гиперболический рост средней цены. Средняя цена $\psi_{2mean}(t)$ и ее относительные приросты $r(t)$ связаны прямой пропорциональной зависимостью, $r(t) = K \cdot \psi_{2mean}(t)$. На интервале $[t, t+1]$ относительные приросты вычисляются по формуле $r(t) = \ln[\psi_{2mean}(t+1)/\psi_{2mean}(t)]$, которая по сути является дискретным аналогом логарифмической производной, поэтому переход к непрерывному времени дает дифференциальное уравнение:

$$\frac{d(\psi_{2mean})}{dt} = K \cdot (\psi_{2mean})^2 \quad (1)$$

его решение – гипербола с вертикальной асимптотой. Вблизи асимптоты значения анализируемого показателя неограниченно возрастают, тогда как обратные значения, напротив, стремятся к нулю. В физике подобные процессы получили название «режимов с обострением» [3].

Зависимость, обратная гиперболической, является линейной:

$$(\psi_{2mean})^{-1} = K \cdot (T - t) \quad (2)$$

здесь K – коэффициент пропорциональности, T – момент времени, определяющий положение вертикальной асимптоты, $(T - t)$ – время до гибели системы или время обострения.

Для того чтобы установить соответствие эмпирических данных гиперболической модели, следует перейти к обратным значениям: если динамика обратных уровней допускает приближение линейной зависимостью, то для прямых уровней адекватным описанием будет гиперболическая модель. По этой причине наряду с прямыми, общепринятыми ценовыми уровнями, проводится анализ динамики обратных уровней средней цены, выражающих количество баррелей нефти, которым эквивалентен один доллар. Нулевое значение обратного показателя достигается в момент времени $t=T$ и соответствует такому положению, когда стоимость доллара, выраженная в нефтяных баррелях, равна нулю. Другими словами, если эквивалентом стоимости является баррель нефти, то в момент времени T «доллар ничего не стоит». Определение положения вертикальной асимптоты показано на рисунке 2, оно приходится на 2025 год.

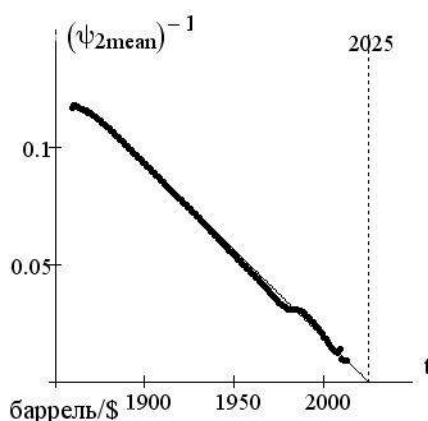


Рис. 2. Определение момента завершения гиперболического роста, $T=2025$

Следует отметить параметрическую зависимость накопленной цены $\Psi_2(t)$ и средней цены $\psi_{2mean}(t)$ от момента начала накопления. Единое для всего интервала наблюдения линейное приближение становится возможным, если накопление в обратном времени начинается после 2007 года, так как именно к этому времени завершается формирование гиперболической тенденции роста.

Таким образом, длительный устойчивый период гиперболического роста средней цены на нефть в следующем десятилетии закончится. Совпадающий с вертикальной асимптотой момент времени – критический, он определяет завершение старой тенденции, очередную струк-

турную перестройку и переход к новому этапу устойчивого развития с падающими относительными приростами, который, в конечном счете, приведет к стабилизации цены.

Смена асимптотик роста средней цены. В работе [2] предложена математическая модель мировой демографической динамики, позволяющая единым образом описать режим с обострением как до перехода в момент времени T , так и сам переход. Применим аналогичный подход к динамике средних цен на нефть. Для этого выразим скорость изменения средней цены, подставив в правую часть уравнения (1) гиперболическую зависимость (2), тогда

$$\frac{d\psi_{2mean}}{dt} = [\sqrt{K} \cdot (T - t)]^{-2} \quad (3)$$

Введем в знаменатель правой части дифференциального уравнения (3) дополнительное слагаемое τ^2 , которое обеспечивает конечность скорости роста при достижении момента времени T и имеет смысл скорости роста в критической точке. В результате критический момент времени, отвечающий максимальной скорости роста, сместится в точку T_1 :

$$\frac{d\psi_{2mean}}{dt} = \frac{c}{(T_1 - t)^2 + \tau^2} \quad (4)$$

Таким способом устраняется особенность дифференциального уравнения (3), подобно тому, как в теоретической физике регуляризуются решения вблизи сингулярности поля [3].

Решением уравнения (4) является обратная тригонометрическая функция:

$$\psi_{2mean}(t) = \frac{c}{\tau} \cdot \text{arccotg} \frac{T_1 - t}{\tau} \quad (5)$$

описывающая период до перехода в момент T_1 , сам ценовой переход от возрастающих относительных приростов средней цены к убывающим, наконец, период после перехода. В результате происходит смена асимптотик роста: если до ценового перехода адекватным описанием была модель взрывного гиперболического роста с вертикальной асимптотой, то после – модель ограниченного роста с насыщением, горизонтальная асимптота которой определяется параметрами модели и расположена на уровне $\pi \cdot C/\tau$.

Логистическая зависимость и кривая Гомперца, широко применяемые при моделировании процессов роста с насыщением, отличаются монотонным характером динамики относительных приростов. Идентификация их параметров становится надежной, когда точка перегиба

соответствующей кривой пройдена. В случае обратной тригонометрической функции (5) точку перегиба имеет как сама функция ψ_{2mean} , так и логарифмированная функция $\ln(\psi_{2mean})$. Точке перегиба кривой ψ_{2mean} соответствует максимум производной $d(\psi_{2mean})/dt$, тогда как точке перегиба логарифмированной кривой $\ln(\psi_{2mean})$ – максимум логарифмической производной $d\ln(\psi_{2mean})/dt$.

Необходимое условие экстремума логарифмической производной дает координаты экстремальной точки. Максимальное значение относительных приростов в единицу времени составляет $\left. \frac{d\ln(\psi_{2mean})}{dt} \right|_{T_{max}} \approx 0,725 \cdot \tau^{-1}$ и достигается, когда $T_{max} \approx T_1 - 0,43 \cdot \tau$. Другими словами, максимум логарифмической производной опережает по времени максимум абсолютных приростов средней цены на величину, равную $0,43 \cdot \tau$. В этой связи идентификация параметров C , T_1 и τ становится возможной до момента прохождения точки перегиба кривой (5).

Динамика фактических относительных приростов средней цены в 1859-2013 гг. представлена на рисунке 3. В целом, наблюдается рост темпов приростов, характерный для процессов взрывного типа. Выделяются три периода резких колебаний темпов приростов: начало 1860-х годов, начало 1980-х годов и настоящий момент времени, когда в течение короткого периода с 2004 по 2008 гг. относительные приросты сначала сократились вдвое, с 6 до 3,5%, затем в 2009 г. и вовсе стали отрицательными. В последующие два года средние цены снова подскочили вверх: исторический максимум ежегодных относительных приростов, равный 7-8%, достигнут в 2010-2011 гг., однако в 2012-2013 гг. темпы снова стали отрицательными.

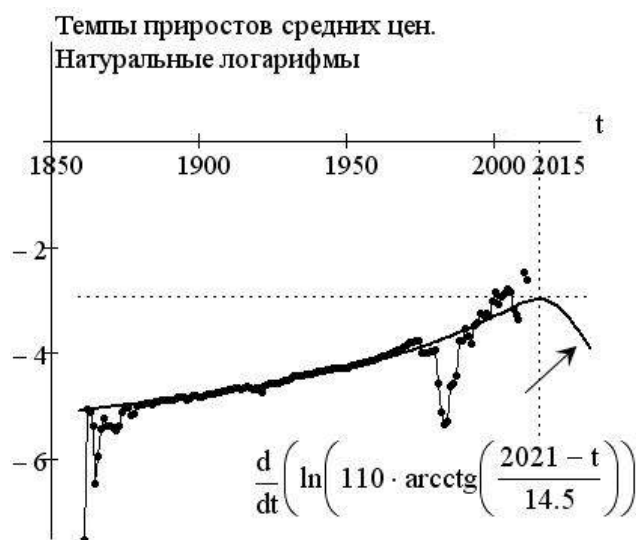


Рис. 3. Динамика относительных ежегодных приростов средней цены в 1859-2013 гг.

Резкие колебания анализируемого показателя, как правило, предваряют момент кардинального изменения тенденции – завершается взрывной рост, за которым следует фазовый переход к ограниченному росту цен, с характерным для него сокращением относительных приростов и стабилизацией цены на постоянном уровне.

Таким образом, в настоящее время логарифмическая производная средних цен находится в окрестности максимума. Средний относительный прирост цены ψ_{2mean} в период 2004-2011 гг. был на уровне 5% в год. Приняв эту

величину за максимум логарифмической производной, в качестве оценки параметра τ получим 14,5 лет. Тогда временной лаг между точками перегиба кривых ψ_{2mean} и $\ln(\psi_{2mean})$ составит $0,43 \cdot \tau \approx 6$ лет. Однозначное определение момента прохождения через максимум логарифмической производной затрудняют резкие колебания темпов приростов. В связи с этим альтернативный расчет был привязан к особой точке, в которой котангенс принимает единичное значение.

Согласно теории размерностей, безразмерный параметр в критической точке порядка единицы [3]. В качестве такой безразмерной величины рассматривается котангенс. Его аргументом является нормированная средняя цена, значение которой в критической точке равняется $\pi/4$, тогда как единичное значение самого котангенса, определяющее единичное безразмерное «время обострения», совмещается с 2007 годом, то есть начало современного глобального кризиса принимается за особую точку. В результате подобного совмещения функция (5) пройдет через точку перегиба в 2021-2022 гг.

Ордината точки перегиба расположена на середине расстояния от горизонтальной асимптоты и пропорциональна величине C/τ , которая по существу выступает в роли ценового масштаба. Процедура идентификации приводится на рисунке 4, здесь параметр ценового масштаба совпадает с угловым коэффициентом прямолинейной зависимости, приближающей данные в координатах $(\text{arccctg} \frac{2021-t}{14,5}, \psi_{2\text{mean}})$, его величина составляет $C/\tau \approx 110$ долларов/баррель. Тогда ордината точки перегиба функции (5) равняется $\pi \cdot C/(2 \cdot \tau) \approx 173$ доллара за баррель, а предельная средняя цена – 345 долларов за баррель.

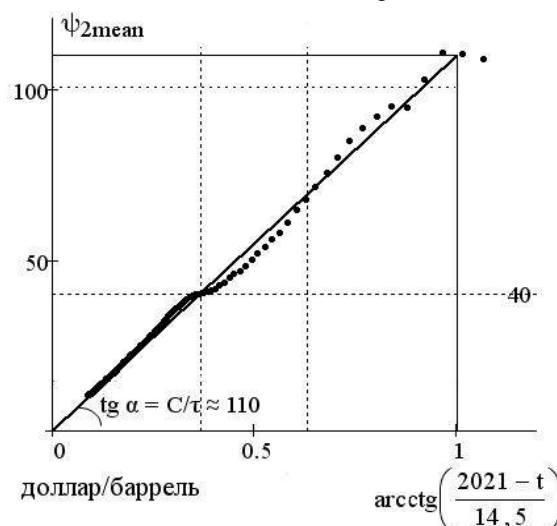


Рис. 4. Идентификация параметра ценового масштаба.

Сравнительная динамика модельных кривых – гиперболического роста, обратной тригонометрической функции и фактических данных приводится на рисунке 5.

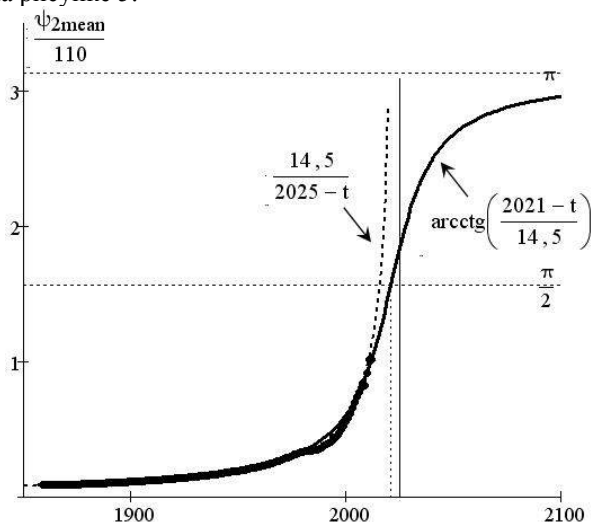


Рис. 5. Сравнительная динамика модельных кривых и фактической средней цены $\psi_{2\text{mean}}$. Смена асимптотик роста.

Модели дают хорошее соответствие с реальными данными. В частности, относительная погрешность гиперболической зависимости составляет от 5 до 11%, обратной тригонометрической функции – менее 5%, за исключением пятнадцатилетнего интервала, 1985-2000 гг., когда погрешность возрастает до 13%.

Выводы

1. В течение всего периода скважинной добычи нефти наблюдается длительная устойчивая тенденция гиперболического роста средней цены, завершение которой ожидается в следующем десятилетии.

2. Момент времени, определяющий положение вертикальной асимптоты гиперболической зависимости, является критическим – в этот предельный момент доллар обесценивается, его стоимость, выраженная в нефтяных баррелях, стремится к нулю.

3. Современный этап развития мирового рынка нефти знаменует собой структурную перестройку – фазовый переход к новому этапу устойчивого развития, который приведет к смене асимптотик ценового роста и, в конечном счете, к стабилизации нефтяных цен.

Список литературы:

1. Исаин Н. Мировые цены на нефть: закономерности и прогноз. / Нефтегазовая вертикаль. 2013, № 2.

2. Капица С. П. Общая теория роста человечества: сколько людей жило, живет и будет жить на Земле. – М.: Наука, 1999.
3. Мигдал А.Б. Качественные методы в квантовой теории. М.: Наука, 1975.
4. British Petroleum. Statistical Review of world Energy 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com/worldenergy>.
5. World Oil. 1959, August.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рогова Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент Ульяновского государственного технического университета, Ульяновск

METHODS OF EVALUATION OF THE LEVEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Rogova Tatiana

Candidate of Economic Sciences, associate professor of Ulyanovsk State Technical University, Ulyanovsk

АННОТАЦИЯ

Важной проблемой, с которой сталкиваются регионы, является создание условий для социально-экономического развития. В статье описываются некоторые методики оценки социально-экономического положения Ульяновской области с целью выявления ее рейтинга среди регионов Приволжского федерального округа.

ABSTRACT

The important problem, the regions face, consists of the creation of conditions for the socio-economic development. In this call for paper describes some methods for the assessment of the socio-economic situation of the Ulyanovsk region to identify its rating among the regions of Privolzhskiy Federal district.

Ключевые слова: региональная экономика, социально-экономическое развитие, рейтинг

Keywords: regional economy, social-economic development, rating

Современное развитие государства требует экономического обеспечения этого процесса с одновременным проведением оценки уровня социально-экономического развития регионов. Зная, на какой позиции находится конкретный субъект, можно определить его сильные и слабые стороны, а также наметить направления развития.

Данное обстоятельство позволяет говорить о проведении региональной политики, которая способна воздействовать через определенные механизмы на инвестицион-

ную активность в регионе с целью достижения экономического роста, снижения диспропорций территориального развития.

Проведем анализ уровня социально-экономического развития Ульяновской региона. Дифференциация основных экономических и социальных показателей Ульяновской области в сравнении с регионами Приволжского федерального округа (ПФО) за 2012 год представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1

Дифференциация основных экономических и социальных показателей Ульяновской области в сравнении с регионами Приволжского федерального округа за 2012 год

Показатель	Значения показателей				
	Ульяновская область, (УО)	Максимальный, (max)	Минимальный, (min)	Разрыв, max/min, раз (ст. 3/ст. 4)	Разрыв, УО/max (ст.3/ст.2)
Валовый региональный продукт на душу населения, тыс. руб. (2011 г.)	173673,0	336078,6 – Республика Татарстан	139138,5 – Республика Марий Эл	2,41	1,93
Денежные доходы на душу населения, тыс. руб.	16351	24683 – Самарская область	12538 – Республика Марий Эл	1,96	1,50
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	13,4	20 – Республика Марий Эл	6,5 – Республика Татарстан	3,07	1,49
Уровень безработицы, %	5,6	7,1 – Кировская область	3,4 – Самарская область	2,08	1,26

Анализ данных таблицы 1 говорит о том, что среди всех регионов ПФО наилучшие позиции имеют Республика Татарстан и Самарская область, в то время как Республика Марий Эл, а также Кировская область занимают нижние строчки по рассматриваемым показателям.

Экономическому росту и улучшению социально-экономических показателей во многом способствует, в

частности, региональная инвестиционная политика, призванная содействовать притоку инвестиций. Основные показатели инвестиционной деятельности Ульяновской области в сравнении с общероссийским и окружным уровнями за 2006–2012 годы представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2

Динамика инвестиционной деятельности в Российской Федерации, Приволжском федеральном округе и Ульяновской области

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем инвестиций в основной капитал, млн руб.							
Российская Федерация	4730023	6716222	8781616	7976013	9152096	11035652	12568835
Приволжский федеральный округ	783640	1148397	1485341	1279154	1437472	17002521	1980652
Ульяновская область	21882	34970	48507	49500	47993	59226	72862
Объем инвестиций на душу населения, руб.							
Российская Федерация	33066	47031	61521	55860	64068	77194	87770
Приволжский федеральный округ	25813	38020	49347	42606	48017	57044	66483
Ульяновская область	16414	26471	36959	37925	37030	46044	57000
Инвестиции в основной капитал с участием иностранного капитала, млн руб.							
Российская Федерация	832895	1093751	1176239	1117339	1159310	1602164	1685072
Приволжский федеральный округ	88633,4	154171,2	174319,7	146470,3	152168,2	229098,1	279160,4
Ульяновская область	2372,9	2035,8	5439,5	3713,3	267,2	7422,8	10594,8

Анализ данных таблицы 2 позволяет выявить следующие тенденции инвестиционной деятельности в Ульяновской области на фоне Приволжского федерального округа и Российской Федерации в целом:

1) хотя за указанное время объемы инвестиций в основной капитал выросли с 21882 млн руб. в 2006 г. до 72862 млн руб. в 2012 г. (в 3,3 раза), объем инвестиций на душу населения в регионе существенно ниже, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу и РФ: в 2006 г. в РФ – 33066 руб., в ПФО – 25813 руб., в Ульяновской области – 16414 руб.; в 2012 г. – 87770 руб.; 66483 руб. и 57000 руб. соответственно;

2) имеет место сокращение различий в объеме инвестиций в основной капитал на душу населения в 2012 году по сравнению с 2006 годом: в 2006 году этот показатель в целом по России был в 2,01 раза выше, чем в Ульяновской области (в ПФО по сравнению с Ульяновской областью – выше в 1,57 раз), а в 2012 году разрыв сократился до 1,53 раз и 1,16 раз соответственно;

3) несмотря на наблюдаемое повышение активности иностранных инвесторов в развитии экономики Ульяновской области (в 2006 г. объем иностранных инвестиций составлял 2372,9 млн руб., а в 2012 г. – уже 10594,8 млн руб. – наблюдалось увеличение в 4,43 раз), в сравнении с общероссийским и окружным уровнем отмечается весьма заметное опережение аналогичных показателей (рост за анализируемый период в РФ в 2,02 раза, в ПФО –

в 3,14 раза, объемы иностранных инвестиций весьма незначительны, рост происходит за счет нескольких крупных иностранных инвесторов. При этом в 2010 году произошло резкое снижение объема иностранных инвестиций по сравнению с 2009 г., до 267,2 млн руб., что в 8,88 раз ниже уровня 2006 года.

Подобные результаты свидетельствуют о наличии проблем, связанных с инвестиционной привлекательностью региона, о недостаточно эффективной региональной инвестиционной политике.

На наш взгляд, при оценке социально-экономического положения региона предпочтительно использовать комплексный подход, вбирающий в себя несколько методик. Это подход позволяет получить объективную оценку, причем, чем больше показателей используется, тем точнее будет составленный рейтинг.

К числу методик с комплексным подходом можно отнести рейтинговую оценку уровня социально-экономического развития О. В. Гоновой. Применив ее методику, определим рейтинги регионов ПФО по социально-экономическому развитию [1]. Для этого необходимо провести ранжирование частных показателей экономической и социальной сферы регионов ПФО, используя [2]. К числу социальных параметров относятся показатели: уровня безработицы, среднемесячной номинальной заработной платы, уровня занятости, среднедушевые денежные доходы населения, число зарегистрированных преступлений, а также численность населения.

К экономическим параметрам относятся показатели: объема промышленной продукции, инвестиций в основной капитал, физического объема продукции сельского хозяйства, объема платных услуг населению, объема оборота розничной торговли, грузооборота автомобильного транспорта. Ранжирование данных параметров

проводилось от наибольшего к наименьшему значению ранжируемого признака.

По полученным значениям рангов экономических и социальных показателей определим суммарный ранг региона по двум группам показателей, на основании которого выведем итоговый рейтинг региона и его место по Приволжскому федеральному округу (таблица 3).

Таблица 3

Место, занимаемое регионом ПФО по основным социально-экономическим показателям в 2012 году

Регион	Экономические показатели								Социальные показатели								Рейтинг	
	Объем промышленного производства	Оборот розничной торговли на душу населения	Продукция сельского хозяйства	Инвестиции в основной капитал на душу населения	Грузооборот автомобильного транспорта	Объем платных услуг на душу населения	Сумма мест	Место региона	Численность населения	Уровень занятости	Уровень безработицы	Среднемесячная номинальная заработная плата	Число зарегистрированных преступлений	Среднедушевые денежные доходы населения	Сумма мест	Место региона	Общая сумма мест	Рейтинг региона
Республика Башкортостан	2	3	2	7	3	2	19	2	1	2	14	5	10	5	37	3-4	56	3
Республика Марий Эл	14	13	14	12	14	14	81	14	14	14	2	13	7	14	64	14	145	14
Республика Мордовия	13	14	9	5	6	13	60	11	13	13	1	14	1	13	55	12-13	115	11
Республика Татарстан	1	1	1	1	2	1	7	1	2	1	11	1	6	2	23	1	30	1
Республика Удмуртия	8	8	7	14	12	8	57	9	8	8	7	9	12	8	52	10	109	10
Чувашская Республика	10	12	11	10	13	12	68	13	12	12	4	10	5	12	55	12-13	123	13
Пермский край	4	4	10	6	4	5	33	5	5	5	12	2	14	3	41	6	74	5
Кировская область	11	10	13	13	9	9	65	12	10	10	6	12	9	7	54	11	119	12
Нижегородская область	3	5	6	2	5	4	25	4	3	3	13	3	11	4	37	3-4	62	4
Оренбургская область	7	6	4	3	11	7	38	6	7	7	8	6	8	6	42	7	80	6
Пензенская область	12	9	8	9	10	11	59	10	9	9	3	7	2	10	40	5	99	8
Самарская область	5	2	5	4	1	3	20	3	4	4	9	4	13	1	35	2	55	2
Саратовская область	6	11	3	11	7	6	44	7	6	6	10	8	3	11	44	8	88	7
Ульяновская область	9	7	12	8	8	10	54	8	11	11	5	11	4	9	51	9	105	9

Проведя анализ экономических и социальных показателей регионов Приволжского федерального округа, можно сделать следующие выводы: первое место по интегральной группе социальных и экономических показателей заняла Республика Татарстан, Самарская область – второе, Республика Башкортостан – третье, Ульяновская область – девятое, а Республика Марий Эл – четырнадцатое место.

Так, Ульяновская область занимает по рейтингу экономических показателей восьмое место, а по социальному рейтингу – девятое место, что в итоге позволило поставить Ульяновскую область в рейтинге на девятое место из четырнадцати.

По расчетным данным, развитие социальной и экономической сферы регионов происходит достаточно сбалансировано, то есть одна сфера развивается соответственно другой.

Следует подчеркнуть, что нельзя забывать о поддержке социальной сферы, которая наиболее уязвима в рыночных условиях хозяйствования. Для Ульяновской области одним из направлений развития, исходя из проведенного анализа, является развитие социальной инфраструктуры.

Анализ методов оценки социально-экономического развития региона позволяет утверждать следующее.

1) Существует большое количество различных методик рейтинговой оценки. Например, в ходе определения рейтинга могут использоваться количественные и качественные индикаторы, а также их сочетание.

2) Имеет место субъективизм суждений, особенно при использовании метода экспертных оценок. Субъективизм может также проявляться и в том, что каждый исследователь или их группа устанавливает свой набор параметров для определения рейтинга.

3) Возникает проблема оперативности получения информации. Как известно, очень сложно сразу получить актуальную, достоверную информацию, поэтому рейтинги могут запаздывать во времени по сравнению с современным динамичным изменением экономической ситуации, теряя при этом свою значимость и своевременность.

4) Имеет место проблема интерпретации данных. В некоторых рейтингах не всегда понятно, на сколько одно место в рейтинге отстает от другого: разрыв составляет ничтожно малую величину, или, наоборот, соседние места в рейтинге отличает значительное расстояние.

5) Закрытость алгоритма проведения оценок. Чаще всего конечный пользователь имеет сведения лишь относительно набора оцениваемых параметров, сама же методика остается для него неясной.

Список литературы:

1. Гонова О. В. Социально-экономическое развитие региона: модели рейтинговой оценки // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 3. – С. 40–46. [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://isuct.ru>
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с. [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Рощупкина Виолетта Викторовна

канд. э. наук, доцент, доцент ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

*PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE STATE TAX MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION: REGIONAL LEVEL
Roschupkina Violetta, Candidate of Science, Associate professor of North Caucasian Federal University*

Аннотация

Цель. В период замедления экономического роста Российской Федерации особую актуальность приобретают научные исследования, связанные с модернизацией налогового регулирования. В современных экономических условиях, в частности в контексте снижения темпов экономического роста, велика роль налогов в финансовом обеспечении государства и его субъектов, что находит свое подтверждение в результатах исполнения консолидированных бюджетов. Количественные характеристики исполнения налоговой политики государства могут быть интерпретированы с точки зрения потенциальных налоговых возможностей административно-территориальных образований, а именно налогового потенциала последних. Достоверность и своевременность информации о вероятности выполнения регионами налоговых обязательств перед бюджетной системой способна обеспечить скоординированную работу финансовых органов государства, в том числе по управлению налоговым потенциалом.

Метод. В представленной работе рассмотрены методологические и научно-методические способы оценки результативности системы налогового менеджмента государства в разрезе выполняемых им функций в рамках регулирования и контроля в соответствии с целевыми установками программы социально-экономического развития Российской Федерации с учётом инновационных направлений отечественной и зарубежной налоговой теории. Потенциальные налоговые возможности субъекта федерации рассматриваются автором сквозь призму целевых, предельных, реализованных и скрытых, что позволило концептуально обосновать сам процесс их организации, обозначить структурные компоненты налоговой системы, определяющие этапы его формирования.

Результат. Методологические положения по оценке налогового потенциала региона, развитые исследователем, опираются на позиции прямого, косвенного и нормативно-законодательного способов анализа.

Выводы. Подчеркнута актуальность совершенствования методологического обеспечения государственного налогового менеджмента как особой сферы в контексте повышения эффективности системы налогового администрирования.

Abstract

Background. During delay of economic growth of the Russian Federation special relevance is gained by scientific researches, knitted with modernization of tax regulation. In modern economic conditions, in particular in a context of decrease in rates of economic growth, the role of taxes in financial security of the state and its subjects that is confirmed by results of performance of the consolidated budgets is great. Quantitative characteristics of execution of a tax policy of the state can be

interpreted from the point of view of potential tax opportunities of administrative-territorial educations, namely tax potential of the last. Reliability and timeliness of information on probability of performance by regions of tax obligations to the budgetary system is capable to ensure coordinated functioning of financial bodies of the state, including on management of tax potential.

Methods. In the presented work methodological and scientific and methodical ways of an assessment of productivity of system of tax management of the state in a section of functions carried out by it within regulation and control according to purposes of the program of social and economic development of the Russian Federation taking into account innovative the directions of the domestic and foreign tax theory are considered. Potential tax opportunities of the subject of federation are considered by the author through a prism target, limit, realized and hidden that allowed to prove conceptually process of their organization, to designate the structural components of tax system defining stages of its formation.

Result. Methodological provisions according to the tax capacity of the region, developed by the researcher, lean on positions of direct, indirect and standard and legislative ways of the analysis.

Conclusions. Relevance of improvement of methodological ensuring the state tax management as special sphere in a context of increase of system effectiveness of tax administration is emphasized.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, государственное регулирование, налоговый потенциал

Keywords: tax management, state regulation, tax potential

Государственный налоговый менеджмент – система регулирования налоговых потоков в рамках установленных процедур и элементов налогового механизма с целью обеспечения финансовой самостоятельности государства.

Цель государственного налогового менеджмента можно определить как обеспечение равновесного состояния налоговой системы, приоритетной реализации фискальной функции налогов путем реализации процедур налогового процесса, рационализации налоговых потоков. При этом основной акцент необходимо сделать на необходимости оптимизации налоговых потоков путём принятия эффективных управленческих решений в области налоговых доходов, налоговых расходов и использования налоговой прибыли [3].

Первостепенной задачей налогового менеджмента государства выступает адекватное прогнозирование налогового потенциала, налоговой активности крупнейших экономических субъектов административно-территориальных образований, а также оценка результативности мер соблюдения налоговой дисциплины.

В современных условиях функции и методы управления на уровне региона основываются на сочетании экономических и административных подходов, гармоничном использовании рыночных и прогностических конкретизированных показателей и программ.

Согласно авторской точке зрения, под управлением налоговым потенциалом региона целесообразно понимать совокупность принципов, форм, методов и инструментов

целенаправленного воздействия налоговых органов на налоговую систему в целях эффективной реализации налогового потенциала.

Выполненный автором анализ методологических подходов к организации системы управления позволил охарактеризовать факторы, обеспечивающие эффективное развитие потенциальных налоговых возможностей территорий, при этом центральную позицию занимают методы стратегирования, которые учитывают и внутренние, и внешние факторы.

Методологические основы управления налоговым потенциалом региона (макрорегиона) в сложившихся экономических условиях будут следующими:

- формирование целевых ориентиров, которые определяют содержание управления потенциальными налоговыми возможностями региона;
- градация управляющих воздействий между органами власти округа и его субъектами;
- централизация и партнерские отношения между субъектами управления;
- возможность взаимодействия с налоговыми органами федерального уровня;
- развитие собственной налоговой базы и налоговых ресурсов;
- разработка стабилизационной модели на основе использованием современных экономико-аналитических подходов, проработка вероятных сценариев (рисунок 1).

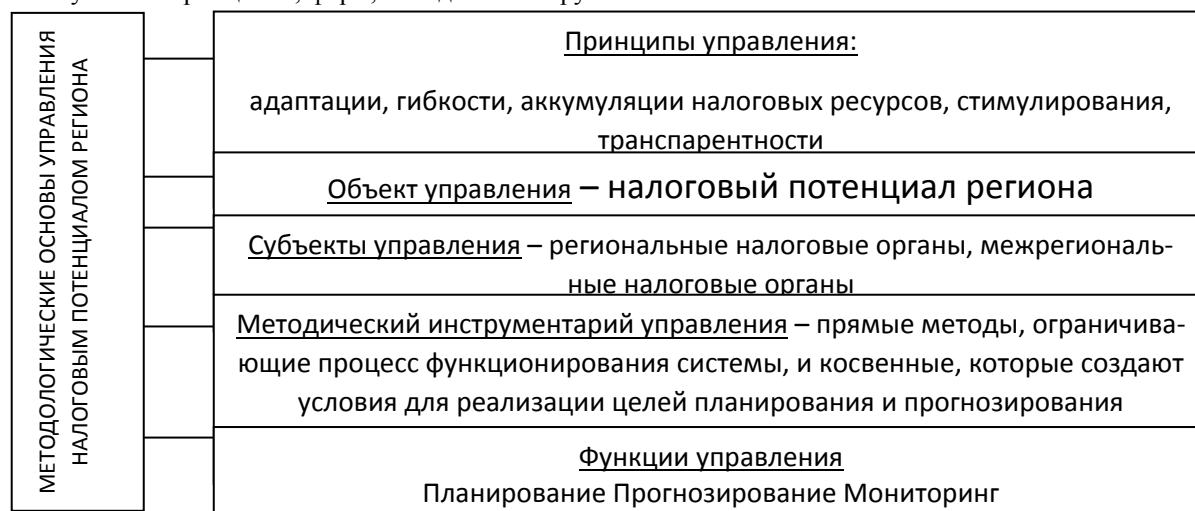


Рисунок 1. Методологические основы управления налоговым потенциалом региона

Целям управления налоговым потенциалом соответствует система критериев (характеристик развития) и показателей, которыми измеряются эти критерии, при этом основной (генеральной) целью управления налоговым потенциалом региона является рост величины потенциальных налоговых поступлений в бюджетную систему региона, с учетом полного использования налоговых ресурсов; во взаимосвязи с процессом регулирования плотности горизонтальных связей субъектов макрорегиона для удовлетворения общих налоговых потребностей.

Задачи управления налоговым потенциалом на субфедеральном уровне:

- формирование и функционирование целостной информационно-аналитической базы;
- реализация требований достоверности и актуальности к управленческой информации;
- систематизация информации об основных налоговых агентах и крупнейших налогоплательщиках региона;
- обеспечение гибкости системы управления к изменениям налогового законодательства.

Разграничение функций управления исходя из иерархии налоговых органов государства, предлагаемое автором, представлено на рисунке 2. Управление потенциальными налоговыми возможностями на субфедеральном уровне должно основываться на системе взаимосвязанных принципов, которые позволят добиться максимальной результативности:

- адаптации к трансформациям внешних факторов, которая направлена на максимизацию выгоды от модернизации налоговой системы с возможностью изменения принимаемых решений и реализуемого воздействия, создание защитных механизмов от возможных проявлений негативных факторов;
- гибкости, обеспечивающей выделение целевых ориентиров и направлений регулирования;
- концентрации налоговых ресурсов, использование которых будет содействовать росту налогового потенциала субъекта федерации и, как следствие, его налоговых возможностей;
- заинтересованности всех участников процесса в максимальном результате: увеличении налогового потенциала и повышении эффективности его использования;
- получение полной и достоверной информации о динамике налоговых потоков субъектов экономической системы макрорегиона.

Согласно процессному подходу, структура управления налоговым потенциалом региона должна включать:

- управление формированием потенциальных налоговых возможностей, создание условий для их формирования;
- управление процессом использования налогового потенциала – создание условий распределения и перераспределения налоговых потоков;
- управление налоговыми отношениями, возникающими в процессе формирования и использования потенциала.

Область границ, определяемых правилами взаимодействия, в процессе управления:

- общие требования к налоговым органам всех субъектов макрорегиона по предоставлению информации, связанной с осуществляемой деятельностью;
- контроль информационных потоков по распределению налоговых ресурсов.

Система управления налоговым потенциалом региона, предлагаемая автором, включает такие блоки, как:

1. Оценка налогового потенциала региона:

- анализ налогового потенциала региона с позиции эффективности использования;
- аналитическое исследование воздействия внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на формирование налогового потенциала;
- выявление рисков невыполнения налоговых обязательств.

2. Мониторинг налогового потенциала. С методической точки зрения это процесс, в котором должны, во-первых, учитываться, основные тенденции динамики налогового потенциала региона, а во-вторых, производиться анализ соответствия полученного базового варианта фактическим показателям функционирования налоговой системы, то есть адекватности.

Отсюда, направлениями деятельности системы мониторинга налогового потенциала региона (макрорегиона) станут:

1) Создание массива информации: а) первичной – полученной от налоговых органов субъектов Федерального округа; б) вторичной – обработанной и проанализированной первичной информации: оценка уровня налогового потенциала каждого субъекта округа, анализ однородности распределения налоговых возможностей, налогового климата макрорегиона.

2) Снабжение информацией пользователей по запросам.

3) Распространение вторичной информации:

- аналитические исследования и разработка прогнозных расчетов по ситуации в налоговой системе;
- представление аналитической, обзорной и прогнозной информации по конкретным налоговым агентам и налогоплательщикам.

Эти направления можно отнести к виду персонифицированных информационно-аналитических продуктов, необходимым условием, при этом, выступит конфиденциальность.

Пользователями услуг рассматриваемой системы будут, прежде всего, органы власти федерального округа, которым необходима информация для определения приоритетов перераспределения финансовых потоков, территориальные налоговые органы, имеющие возможность получать необходимые им аналитические материалы, прогнозные данные.

Механизм управления налоговым потенциалом макрорегиона представлен как набор взаимодействующих элементов, в число которых входят целевые индикаторы перенастройки налоговой системы, способы его модернизации.

Эффект механизма управления налоговым потенциалом региона имеет свое начало в формировании эффективной налоговой политики, согласованной в формах осуществления, логично выстроенной в процессах взаимодействия всех сфер налоговой системы государства.

К числу факторов, способных обеспечить такое развитие, автором отнесены следующие: формирование оптимальной структуры налоговых ресурсов; развитие налогового потенциала.

В своей совокупности данные факторы, будучи реальными финансовыми процессами, окажут непосредственное воздействие на: состояние налоговой системы в целом; структурное соотношение потенциалов; структуру налогового бремени; смену, в конечном итоге, модели определения налоговых возможностей региональных экономик.

Внедрение оценочного механизма налоговых возможностей региона в процесс разработки и реализации региональных стратегий развития позволит значительно расширить информационную базу для системного анализа и более предметно объединить такие понятия, как налоговое планирование, прогнозирование и регулирование.

Внимание региональных и межрегиональных структур управления необходимо сконцентрировать на

процессе разработки и реализации результативной налоговой политики. При выборе конкретных целей развития налоговой системы целесообразно исходить из сложившегося налогового потенциала.

Список литературы.

1. Аймурзина, Б. Т. Государственный налоговый менеджмент в республике Казахстан // Электронный ресурс // режим доступа <http://socio.sphera.com/publication/conference/2013/219/>.
2. Кузнецов, Н. Г. Развитие налоговой системы России как фактор устойчивости бюджетной системы // Современные финансовые рынки: стратегии развития: материалы международной научно-практической конференции. - Санкт-Петербург: СПбГУ, 2013.
3. Никулина, С. В. Администрирование налоговых отношений в системе управления налоговыми процессами на государственном уровне : автореф. канд. эконом. наук. – Орел, 2011.
4. Скакунова, А. А. Модернизация государственной налоговой политики в социально-ориентированной налоговой системе : автореф. канд. эконом. наук. – Орел, 2012.

ИНТЕГРАЦИЯ В СНГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Семина Петр Александрович

канд. э. наук, начальник департамента экономического сотрудничества Исполнительного комитета СНГ

INTEGRATION IN THE CIS IN CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC GLOBALIZATION

P.A. Semin, Candidate of Science, Chief of department of the Executive committee of the CIS

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются различные аспекты глобализации и региональной интеграции. Показано, что экономическое сотрудничество в СНГ является одним из важных механизмов развития этих процессов. Проведен анализ ключевых факторов конкурентоспособности национальных экономик. В этом ряду отмечено место транспортного взаимодействия.

ABSTRACT

In the article different aspects of globalization and regional integration are considered. Shown that economic cooperation in the CIS is one of important mechanism of developing these processes. Analysis of keys factors of national economic competitiveness is made. In this range the place of transport cooperation is noted.

Ключевые слова: региональная интеграция, глобализация, СНГ, факторы конкурентоспособности.

Keywords: regional integration, globalization, CIS, factors of competitiveness.

Объективной тенденцией развития мировой экономики, начиная с середины второй половины прошлого века, выступает глобализация, вызванная активным развитием международного разделения труда и международной кооперации производства, либерализацией торговли, применением единых технических стандартов и норм. Она оказывает влияние на все стороны жизни, способствуя превращению мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Глобализация идет как и макро-, так и на микроэкономическом уровнях. В первом случае она проявляется в стремлении государств и их объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. Процессы глоба-

лизации и интеграции также охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию рыночного пространства в крупных регионах мира.

На микроуровне – это расширение деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности. Бурно развивающиеся международные экономические связи, в основе которых, все в большей степени лежит потенциал транснационального (ТНК и транснациональные банки) предпринимательства, рассматривающего все мировое пространство как единое поле для бизнеса, приводят к усилению взаимозависимости национальных экономик.

С развитием экономической глобализации связан ряд проблем. Одна из них, на которую в контексте рассматриваемой проблематики хотелось бы обратить внимание, состоит в следующем. Современная организация коммуникаций и технические средства, создающие условия для снятия (достаточно часто с нарушением национального и регионального законодательства) всех ограничений на пути международного движения товаров, услуг, капитала и буквально взламывающие национальные границы, приводят к тому, что процесс либерализации хозяйственной деятельности носит фактически спонтанный, практически нерегулируемый характер. При этом он дестабилизирует и снижает эффективность функционирования многих веками складывающихся государственных институтов регулирования экономических и социальных процессов.

Представляется, что при полном понимании значимости и роли рыночного механизма в регулировании экономической активности нельзя отождествлять глобализацию хозяйственной деятельности и ее неуклонную либерализацию, обеспечивающую повышение эффективности мировой экономики исключительно рыночными методами.

Как известно, одной из особенностей развития международных экономических отношений в условиях глобализации мирового хозяйства является формирование региональных экономических объединений. К ведущим и наиболее устойчивым из них относятся: Европейский союз, латиноамериканское - «МЕРКОСУР», североамериканская зона свободной торговли «НАФТА», Организация Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

Развиваются Содружество Независимых Государств и Шанхайская организация сотрудничества. В этом году начал функционировать Евразийский экономический союз.

Нельзя не отметить, что проблемы региональной экономической интеграции давно привлекают внимание ученых. Так, например, английский специалист в области интеграции Д. Пиндер определял ее как процесс отмены дискриминации между хозяйственными единицами стран – членов вместе с образованием общей, достаточно скоординированной экономической политики [2, с. 57].

Известный российский экономист М. Максимова определяет международную экономическую интеграцию как объективный и вместе с тем регулируемый процесс взаимного приспособления национальных хозяйств двух и более государств с однородной социально-экономической системой, оптимизации их экономических структур в соответствующих международных хозяйственных комплексах, приводящий, в конечном счете, к экономии времени, повышению общественной производительности труда [2, с. 140].

На определенной стадии формирования регионального интеграционного комплекса это регулирование принимает характер все более тесной координации национальной хозяйственной политики во многих областях экономики, а также объединения национальных инструментов этой политики или создания совместных инструментов. Происходит интеграция той части политико-правовой и институциональной надстройки соответствующих стран, - отмечает Ю. Шишков, - которая непосредственно связана с

государственным регулированием внутри- и внешнеэкономических процессов [4, с. 23].

Рассматривая процесс регионализации, следует выделить ряд предпосылок, которые определяют возможность вступления страны в ту или иную интеграционную группировку и успешность дальнейшего ее развития:

- примерно равный уровень экономического развития стран (мировой опыт показывает, что интеграция успешно развивается между странами, входящими в одну группу по доходу на душу населения);
- наличие исторически сложившихся хозяйственных связей, желательно – общих географических границ, транспортных коммуникаций, объединенных энергетических систем, общность культурных традиций, религии и языка;
- политическая воля руководства интегрирующихся стран;
- понимание необходимости формирования инструментов для обеспечения развития интеграционного процесса (здесь имеются в виду, прежде всего, структуры наднационального толка).

Рассматривая ключевые аспекты экономической интеграции в СНГ, являющегося важной частью глобального мирового пространства, в котором лидирующее место занимает Россия, отметим следующее.

С позиции сегодняшнего дня Содружество в целом достаточно успешно реализует одну из своих базовых функций – сохранение и развитие в условиях рыночных отношений системы хозяйственных и торгово-экономических связей стран – участников. За прошедшие с момента его образования два с лишним десятилетия государства, благодаря совместным усилиям, смогли осуществить экономические реформы, придать экономическому сотрудничеству в целом прагматичный характер в целях достижения взаимной выгоды, в основном преодолеть резкое снижение жизненного уровня людей.

Очевидно также, что у стран СНГ имеются достаточно широкие потенциальные возможности для увеличения объемов производства и развития ключевых отраслей промышленности, роста торговли (особенно сегодня – в условиях действия Договора о зоне свободной торговли, заключенного странами СНГ в 2011 году), повышения конкурентоспособности национальных экономик, а, следовательно, создания практических условий для эффективного участия в системе глобальных мирохозяйственных связей.

Вместе с тем в экономическом взаимодействии Содружество остается достаточно много спорных вопросов. В частности, это системно возникающие торговые и таможенные конфликты, угрозы введения визовых режимов, действие различного рода барьеров при осуществлении международных перевозок грузов, которые во многом девальвируют роль Содружества как эффективной международной организации.

За время существования СНГ взаимный товарооборот государств сократился более чем втрое, что, по большому счету, является объективным показателем невысокой эффективности данной формы многосторонней экономической интеграции. При этом более чем в 4 раза увеличилась доля минерального сырья в экспорте стран СНГ, в основном за счет сокращения объема поставок машин и

транспортных средств. Эти показатели свидетельствуют о том, что страны Содружества продолжают выступать в роли сырьевого придатка развитых государств мира [3, с. 10].

Государства Содружества все большее акцентируют внимание на развитии отношений со странами «дальнего зарубежья» и двусторонних отношениях.

Все это позволяет говорить об относительной ограниченности реальных экономических интересов в формате полноценного многостороннего сотрудничества (11 государств СНГ) и слабости регулятивных механизмов такого взаимодействия.

Одним из ключевых проблемных вопросов, во многом обуславливающих неадекватное восприятие экономикой государств СНГ вызовов глобализации, продолжает оставаться их низкая конкурентоспособность. Наряду с другими политическими, экономическими и социальными факторами это приводит к значительному сокращению доли собственной продукции на рынках государств СНГ (например, в машиностроении за время существования этого регионального блока – более чем на 80%). Такое положение дел, безусловно, сказывается на финансово-экономическом состоянии предприятий государств Содружества, усугубляет кризисные явления в экономике.

Важнейшим фактором оживления хозяйственных связей на евразийском пространстве, притом в наиболее прогрессивных формах – производственно-технологической кооперации и инвестиционной деятельности, становится активность рыночных субъектов – промышленных компаний и банков стран СНГ и, в первую очередь, российских.

Анализ происходящих в рассматриваемом сегменте процессов показывает, что с точки зрения долгосрочных экономических интересов России и другим странам СНГ следует существенно увеличить экспорт высококачественной и конкурентоспособной продукции, расширить рынки сбыта, а также координировать деятельности в области устранения технических и технологических барьеров для продукции, экспортируемой в государства – участники СНГ.

Нельзя при этом не видеть одного чрезвычайно важного обстоятельства – интересы развития в этой сфере у России и других стран Содружества совпадают по многим важным позициям. В этом ряду целесообразно выделить такие из них, как: сближение позиций при проведении политики в области экспорта; прогнозирование формирования и развития внешних рынков сбыта; межгосударственные конъюнктурные и маркетинговые исследования; патентная защита продукции государств – участников СНГ; разработка программно-целевых методов совместного создания экспортно-ориентированной продукции.

Особое место при рассмотрении тематики конкурентоспособности, безусловно, занимает инновационный аспект сотрудничества. Анализ процессов, происходящих в этой области, свидетельствует о том, что у стран – участников СНГ при осуществлении инновационного взаимодействия (даже в условиях действия Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года) имеет место несколько упрощенное понимание его содержания. К сожа-

лению, оно направлено не на формирование высокоразвитого регионального научно-технического комплекса и соответствующей ему индустриальной базы, а ориентировано лишь на необходимость поддержания высокого темпа создания инновационных предприятий в отдельных отраслях и решение соответствующих кадровых вопросов. Хочется надеяться, что это «издержки роста», которые, со временем, будут скорректированы.

Одной из весомых реалий современного этапа развития хозяйственных связей в регионе стало ужесточение конкуренции национальных производителей стран СНГ, как между собой, так и с компаниями третьих стран на региональном рынке Содружества. Торговые войны и антидемпинговые расследования, в том числе с участием Экономического суда СНГ стали достаточно обыденным явлением. Это – признак борьбы за рынки и потребителя. Заметим в этой связи, что взаимная конкуренция производителей и поставщиков стран СНГ на внутрирегиональном рынке (в пределах территории бывшего СССР) носит, безусловно, дезинтегрирующий характер.

Решение этой проблемы должно быть комплексным и включать реализацию, как минимум, следующих направлений: создание условий для формирования режима свободной торговли, развитие регионального антимонопольного законодательства, активизация сотрудничества в промышленной сфере, в том числе в разрезе межгосударственной и внутриотраслевой кооперации.

В заключении хотелось бы отметить, что рассматривая процессы региональной интеграции сквозь призму конкурентоспособности как основы национального экономического роста, следует помнить о том, что их эффективность в значительной мере также определяется реализацией потенциала транспортного сотрудничества. Транспортная отрасль, являясь, в прямом смысле, коммуникативной категорией, безусловно, выступает в качестве одного из ключевых системных преимуществ в интеграции стран СНГ.

Контекст данного тезиса, исходя, в том числе из мирового опыта регионального транспортного взаимодействия, предполагает, прежде всего, формирование общего (единого) регионального транспортного поля, в рамках которого могли бы предприниматься усилия по снятию различного рода барьеров и ограничений в ходе осуществления международного (транзитного) транспортного процесса по территории государств СНГ, направленные на снижения тарифной составляющей в конечной цене продукции.

Очевидно, что главным побудительным мотивом интеграции в области транспорта являются те возможности для развития национальных транспортных систем, которые она предоставляет. Прежде всего, это сохранение друг для друга стабильного и ёмкого евразийского транспортного рынка, а также координация усилий по созданию на территории постсоветского пространства звеньев глобальных коммуникаций, имея в виду, что, для стран Содружества жизненно важно, останутся ли они на периферии мировых коммуникаций или окажутся на их глобальном направлении.

От этого зависят конкурентные преимущества их экономик и соответственно позиции в мировом хозяйстве [1, с. 196].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Глобализация экономики, региональная интеграция, влияние этих процессов на положение трудящихся государств- участников СНГ: Труды международной научно-практической конференции / [под ред. Н.Д. Подшибякиной]. М.: Информационно-издательский дом «Профиздат». 2002. 400 с.
2. Максимова М.М. Основные проблемы империалистической интеграции. Экономический аспект - М.: Мысль, 1971 - 357 с.
3. СНГ, Россия и Европа: Сборник статей / А.В. Захаров (авт.-сост.). – М.: ЗАО Юстицинформ, 2006. 232 с.
4. Шишков Ю.В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия - М.: Наука, 1979 - 344 с.

СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СИСТЕМНОЙ СИНЕРГИИ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ КОМПАНИЙ

Симионова Н.Е

докт. эконом. наук, проф., зав.кафедрой экономики и управления проектами
Ростовского государственного строительного университета, Россия, Ростов-на-Дону

VALUE APPROACH TO ASSESSMENT SYSTEM SYNERGY IN MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMPANIES

Simionova NE, doctor of econ. sciences, prof., head of the department of economics and management project, Rostov State University of Civil Engineering, Russia, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

Принятие решения о слиянии или поглощении компаний является стратегическим и требует обоснования возможной синергии. Для этой цели может применяться стоимостной подход, требующий определения справедливой стоимости. В статье рассматривается специфика рисков, порядок их учета. Особое внимание уделено оценке убыточных компаний.

ABSTRACT

Deciding on a merger or acquisition is a strategic and requires justification possible synergies. For this purpose can be used cost-based approach, which requires the determination of fair value. The article deals with the specifics of the risks, the order of their registration. Particular attention is paid to the assessment of loss-making companies.

Keywords: merger synergies, the fair value, the risks, the rate of return.

Ключевые слова: слияние компаний, синергия, справедливая стоимость, риски, ставки доходности.

Keywords: merger of companies, synergy, the fair value, the risks, the rate of return.

Одним из основных мотивов слияний и поглощений является рост бизнеса. Последний может достигаться двумя путями: внутренний рост, который является относительно медленным и не вполне определенным; слияние и поглощение как наиболее быстрый процесс. Слияние и поглощение обеспечивает проникновение в другой регион, что достаточно сложно сделать иным способом. Возникающая в результате слияния или поглощения системная синергия может измеряться как системой показателей, отражающих результативность проведенных организационных преобразований по направлениям деятельности. Возможен и стоимостной подход к оценке результатов. В таком случае синергия выражается в образовании положительной чистой стоимости поглощения. Решение в пользу слияния принимается, если расчет дает положительный результат.

Подходы к расчету синергии различны. В частности, П.Гохан [3] рассматривает операционную и финансовую синергию. В первом случае рассматривается синергия увеличения доходов и синергия снижения затрат. При этом учитываются все факторы, способные оказать влияние на потенциальные доходы и затраты. К ним П.Гохан относит возможный рост качества продукта, изменение ассортимента, возможность использовать сбытовую сеть партнера, оптимизацию затрат на управление, снижение

рекламных расходов, экономию от масштаба бизнеса, более мощный и стабильный денежный поток, возможности для роста реальных инвестиций.

В тоже время С.Брэгг [2] обращает внимание на то, что для возникновения синергии необходим оптимальный размер компании-мишени. Поглощение малой компании целесообразно, если она обладает ценной интеллектуальной собственностью, которую можно сразу привлечь к производству товаров. Поглощение крупной компании может сопровождаться длительной борьбой за власть, что существенно ослабит систему управления организацией. Принимая решения о слияниях компаний необходимо принимать во внимание возможность принятия антимонопольных санкций, ориентированных на установление барьеров для повышения степени рыночной концентрации. В отдельных странах отрасль является высоконцентрированной, если четырем крупным компаниям принадлежит 75% рынка [3]. В таком случае слияние нежелательно.

Особенно тщательно надо подходить к оценке будущих результатов от слияния с компаниями новыми или быстрорастущими. В первом случае нет ясности о ее рыночных позициях, а во втором - много средств вкладывается в рост и денежный поток неадекватно отражает стоимость компании.

Решению о поглощении предшествует определение справедливой рыночной стоимости компании-цели как отдельного бизнеса. Расчет справедливой рыночной стоимости основывается на следующих предположениях [7]:

- покупатели и продавцы являются гипотетическими, типичными для данного рынка и действуют в собственных интересах;
- синергетический эффект не учитывается;
- бизнес не прекращает свою деятельность;
- возможности сторон совпадают с их желаниями.

При определении рыночной стоимости синергия должна быть учтена. Необходимо адекватно отразить риски, связанные с созданием интегрированной структуры. При формировании ставки дисконта предлагается три группы рисков [4]:

- риск вложений в малый бизнес;
- риск инвестиций в конкретную отрасль;
- риск, отражающий специфику конкретной компании.

Д.Шилтом [4] предложены корректировки стоимости с учетом рисков конкретных компаний:

- 6-10% для компаний, имеющих прочные позиции и легко прогнозируемое будущее;
- 11-15% для компаний, имеющих прочные позиции, но в отрасли с более высокой конкуренцией, и достаточно прогнозируемое будущее;
- 16-20% для компаний в отрасли с высокой конкуренцией, имеющей высокие ретроспективные показатели;
- 21-25% для малых компаний, успех которых зависит от компетентности ключевого персонала, и крупных, для которых характерна цикличность бизнеса;
- 26-30% для мелких предприятий сферы услуг с нестабильным потоком доходов.

Синергия возникает как результат действия эффекта масштаба. Доступ к отдельным рынкам, где требуются гарантированные поставки больших партий товаров, возможен только для крупных компаний. Акции крупных компаний легче продаются на рынке, так как потенциальные акционеры считают их более устойчивыми и надежными. Последнее преимущество может быть использовано в расчетах премии сверх текущей рыночной стоимости поглощаемой компании. При этом возможны два подхода:

- капитализировать прогнозируемый рост курса акций, если такие прогнозы возможны;
- капитализировать разницу между рыночной стоимостью акций крупных и мелких компаний, сопоставимых по отраслевому признаку.

По данным исследований института McKinsey [4], результаты зависят, в том числе от типа поглощения, что следует учитывать в расчете премии или обосновании в процессе оценки ее отсутствия в цене приобретения. На результат программы поглощения влияет состояние основного бизнеса до реализации программы поглощения. Сильный основной бизнес в 48% программ поглощения

имел успех, а слабый – лишь в 8%. Приведенная информация позволяет более обоснованно определить рыночную стоимость компании-мишени с учетом возможных преимуществ поглощения и их реальной реализации. Статистика поглощений убеждает нас в том, что наиболее вероятно получить преимущества, если:

- покупатель имеет сильный собственный бизнес;
- приобретает смежный бизнес, где более реально получить экономические преимущества от совместной деятельности;
- приобретаются мелкие фирмы, которые менее инерционны, нежели крупные, и их легче интегрировать в единую структуру.

Премию в процессе слияний и поглощений называют также премией за контроль, поскольку приобретающая компания получает контроль над приобретаемой, и, по сути, устраняет конкурента. Владение контрольным пакетом акций дает множество прав и преимуществ, в частности, контролировать операционную деятельность, назначать управленческий персонал, распределять прибыль. Рассматривая премию как компенсацию за получаемые экономические выгоды, К.Феррис и Б.Пети [6] к основным выгодам относят следующие:

синергия, возникающая как результат назначения более эффективной команды менеджеров, перенесение активов на более прибыльные участки производства, усиления рыночных позиций и снижения затрат за счет эффекта масштаба; снижение или отсрочка налоговых платежей в результате консолидации финансовой отчетности в процессе приобретения.

С позиций покупателя адекватной ставкой дисконтирования для денежных потоков в определении стоимости компании-мишени является требуемая ставка доходности на вложенный капитал, которая не ниже доходов от текущей деятельности. С позиций продавца ставка может быть такой же, если обе компании работают в одной отрасли. В таком случае диапазон полученных продавцом и покупателем оценок будет незначительным и сделка состоится.

Н.Антилл и К.Ли [1] отмечают, что обосновывая ставку дисконта, необходимо учесть ряд условий, в частности:

1. Обоснованность применения для расчетов безрисковой ставки, постоянной на весь период прогнозирования показателей, или необходимо прогнозировать ее основе меняющихся во времени параметров.

2. Ожидается ли такое изменение структуры баланса компании, которое окажет существенное влияние на стоимость; если да, то для расчетов необходимо применять прогнозный показатель средневзвешенной стоимости капитала.

3. При моделировании денежного потока исходят из предположения, что предприятие-мишень – это действующее предприятие, и не предполагается корпоративных изменений в форме поглощения или слияния, продажи активов, выделения дочерних компаний.

4. В случае поглощения необходимо иметь возможность оценить объект поглощения (компанию – мишень) и отдельно – влияние поглощения на консолидированную финансовую отчетность;

Если компании оперируют в одной отрасли, расхождения в величине средневзвешенной стоимости капитала несущественны. В противном случае имеют место значительные расхождения, что повлияет на оценку компании-мишени и принятие решения об инвестициях в ее приобретение. К.Феррис и Б.Пети [6] считают, что с точки зрения приобретателя, адекватной его инвестиционным ожиданиям является ставка дисконта, равная так называемой барьерной ставке, то есть доходу на капитал, присущий данной компании. Если барьерная ставка примерно равна средневзвешенной стоимости капитала компании-мишени, то расхождения в расчетах стоимости будут незначительны. Если барьерная ставка выше средневзвешенной стоимости капитала компании-мишени, стоимость приобретаемой компании будет недооценена и сделка не состоится. Если барьерная ставка ниже средневзвешенной стоимости капитала компании-мишени, стоимость приобретаемой компании будет завышена, что снизит результаты слияния в последующем.

В условиях кризиса появляется много фирм, имеющих чрезвычайно низкую прибыль или даже убытки. В таком случае требуют существенного пересмотра методы доходного подхода, применяемые для предприятий со стабильными доходами. Причины этого в следующем:

- применяя метод дисконтирования денежного потока, невозможно прогнозировать доходы и их динамику, поскольку в ретроспективе они снижались;
- невозможно объективно отразить будущие налоги, что может исказить затраты фирмы;
- спорной становится оценочная гипотеза, что предприятие продолжает функционировать в некотором прогнозном периоде.

Причины низкой прибыли или убытков могут быть различными, поэтому первоначальным этапом построения оценочной модели следует считать выявление этих причин. Применяемый инструментарий оценки зависит от глубины проблем, их системности, возможности и сроков преодоления.

В процессе оценки необходимо заменить текущую отрицательную прибыль на нормализованную положительную. При этом выбирается метод нормализации, согласующийся с причинами убыточности или низкой до-

ходности бизнеса. Нормализовать прибыль означает ответить на вопрос, какой могла бы быть эта прибыль в нормальных условиях работы предприятия.

Для оценки низко доходных или убыточных фирм с долгосрочными проблемами необходимо, во-первых, выявить эти проблемы, во-вторых, установить, могут ли они быть преодолены и за какой период. В частности, З.Мерсер и Т.Хармс [5] выделяют два типа корректировок для нормализации показателей доходности оцениваемой компаний:

нормализующие корректировки, которые элиминируют одноразовые выигрыши или потери, прекращаемые операции, эпизодические статьи доходов или расходов, расходы на приобретение не операционных активов;

нормализующие корректировки, которые нормализуют выплаты владельцам компании или менеджерам, носящие разовый, а не постоянный характер, агентам, деятельность которых не принесла доход.

В расчетах может применяться барьерная ставка, сторонники которой утверждают, что инвестиционный капитал является ограниченным ресурсом и, следовательно, инвестор выбирает для приобретения те объекты, которые способны обеспечить доходность не менее средневзвешенной стоимости его собственного капитала.

Список литературы:

1. Антилл Н., Ли К. Оценка компаний: Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МФСО. / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.-440 с.
2. Брэгг С. Слияния и поглощения: практическое руководство/ пер. с англ. М.: Маросейка, 2010. -302 с.
3. Гохан П. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний/ пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 741 с.
4. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компании: оценка и управление. / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.-576с.
5. Мерсер З. К. Интегрированная теория оценки бизнеса / ред. В. М. Рутгайзер ; пер. с англ. - 2-е изд. М. : Маросейка, 2008. - 282 с.
6. Феррис К., Пети Б. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / пер. с англ.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.-256 с.
7. Эванс Ф.Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. /Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.-332 с.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Симионов Радомир Юрьевич

докт.э.наук, доцент, декан эконо. Факультета Ростовского филиала Российской таможенной академии

INTERNAL CONTROL IN THE PROCESS APPROACH TO CUSTOMS MANAGEMENT

Simionov Radomir Y., doct. of science, associate professor, dean of the economy faculty of Rostov Branch of Russian Customs Academy, Rostov-na-Donu

АННОТАЦИЯ

Система управления таможенной деятельностью постоянно совершенствуется под воздействием внутренних и внешних факторов. Во многом развитие системы может обеспечивать применение процессной модели управления,

но с учетом специфики сферы применения. Процессное управление требует пересмотра порядка реализации основных функций управления. Автор рассматривает возможности процессного подхода для развития управленческого контроля в таможенных органах.

ABSTRACT

Customs management system is constantly being improved under the influence of internal and external factors. In many ways, the development of the system may provide for the application of process control models, but taking into account the specifics of application. Process management requires a reassessment of the realization of the basic functions of management. The author considers the possibility of a process approach for the development of management control in the customs authorities.

Ключевые слова: таможенная деятельность, процессный подход, управленческий контроль.

Keywords: customs activities, process approach, management control.

Специфичность менеджмента определяет и особенности внутреннего контроля, и следовательно, требует четко идентифицировать особенности управления в государственных структурах, и в том числе в таможенных органах. К проблемам исследования сущности и специфики таможенного менеджмента, включая реализацию функции внутреннего контроля, обращались такие ученые, как Барамзин С.В., Макрусов В.В., Месяц М.Я., Просяников Н.Н., Черных В.А. [1,3,4,5], которым удалось раскрыть специфику управления, выявить ключевые проблемы и направления совершенствования инструментария контроля, в том числе в рамках процессного подхода к управлению и условиях формирования системы менеджмента качества.

Исследования показали, что с учетом специфики таможенного дела должны быть выделены следующие объекты контроля [4]:

- задачи таможенного органа или подразделения;
- запланированные программы и мероприятия;
- технологические схемы и процедуры таможенных услуг;
- нормативы по количеству и качеству труда;
- правила внутреннего распорядка;
- состояние финансово-хозяйственной и иной деятельности;
- методы решения поставленных задач.

Совершенствование системы внутреннего контроля предполагает развитие всей системы управления в таможенных органах. Процесс таможенных процедур, независимо от возможных моделей такого развития, направлен на поиск разумного баланса между снижением затрат и повышением или сохранением на том же уровне показателей надежности системы. Анализ мирового опыта показывает, что одним из современных подходов к управлению, доказавшим свою эффективность. В его основе лежит методология моделирования системы процессов организации и управления ими для достижения конкретных целей. С принятием международных стандартов ИСО 9000 процессный подход официально заложен в основу построения системы менеджмента качества в организациях. Например, таможенные службы США, Канады, Франции, Швеции, Ирландии, Чехии, Японии, Республики Кореи, Индии, Республики Вьетнам в соответствии со стандартами МС ИСО серии 9000 в полном объеме внедрили процессный подход к управлению.

В Международных стандартах ИСО 9004:2009. «Менеджмент для достижения устойчивого успеха орга-

низации: подход на основе менеджмента качества» сформулированы основные преимущества процессного подхода, в частности:

- выделение приоритетных направлений для совершенствования;
- систематическое определение комплекса мер для получения желаемого результата;
- установление четкой ответственности за управление основными видами деятельности;
- анализ и измерение параметров основных видов деятельности;
- идентификация границ отдельных видов деятельности в рамках функциональных подразделений организации;
- оценка рисков, последствий и воздействий деятельности на заинтересованные стороны.

Процессный подход к организации контроля позволяет структурировать все действия по контролю в их логической последовательности в пределах отдельного цикла контроля и их последовательного воспроизводства. Процессный подход обеспечивает прозрачность ответственности. Каждый процесс должен иметь владельца, то есть имеет место персонификация ответственности. Все процессные составляющие максимально стандартизированы и прозрачны. Это создает преимущества для организации управленческого контроля. Процессный подход, наряду с общей идеологией, включает в себя не только описание организации как сети взаимосвязанных процессов, но и совершенствование самих процессов.

Ведомственная аттестация систем управления таможенными органами на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001:2008, принятая решением коллегии ФТС России от 2 декабря 2010, года предполагает реализацию ряда мер, напрямую связанных с созданием эффективной системы внутреннего контроля. В частности, отмечается, что функция «контроль» должна обеспечивать:

- определение состава несоответствий и проведения корректирующих действий для обеспечения соответствия системы управления требованиям ГОСТ Р ИСО 9001:2008;
- определение результативности системы управления с позиций достижения цели деятельности таможенного органа.

На основе проведенного анализа современного состояния внешней торговли России и условий ее дальнейшего развития, состояния действующей системы управления таможенными органами России, отечествен-

ного и зарубежного опыта внедрения перспективных технологий управления, М.А.Месяц [3] рассмотрел возможности совершенствования организационного механизма управления деятельностью таможенных органов России на базе процессного подхода к управлению.

В результате исследований была разработана концепция процессного управления деятельностью таможенных органов России, базирующаяся на принципах, соблюдение которых позволит создать в таможенных органах процессную систему управления, отвечающую всем современным требованиям. Разработана технология моделирования таможенных процессов, отличительной особенностью которой является специальный алгоритм, позволяющий на базе существующей функциональной структуры управления осуществить процедуру полного выделения, моделирования и документирования таможенных процессов.

Предложенная концепция процессного управления деятельностью таможенных органов России базируется на мировом опыте в области построения систем менеджмента, существующих подходах к управлению таможенным делом, и способна обеспечить повышение надежности управленческого контроля, его целевой направленности.

Совершенствование системы управления в таможенных органах путем дальнейшего внедрения процессного подхода, в силу сложности самой преобразуемой системы может приводить и к отрицательным результатам. Ряд проблем возникает, если таможенные процедуры излишне упрощены. В частности, М.В.Васильева и Е.А.Кутырев [2] к факторам, способным ограничивать развитие таможенных процедур, относят:

- излишнее упрощение, которое может повлечь снижение их результативности, т.е. степени соблюдения мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности;
- ускорение и упрощение процедур в пользу участников внешнеторговой деятельности, которые могут повлечь неоправданные расходы для таможенных органов;
- развитие таможенных процедур, которое может потребовать значительных затрат на переоборудование, обучение персонала, реорганизацию подразделений таможенных органов;
- использование информационных технологий и электронного обмена данными, которое сопряжено с необходимостью повышения отказоустойчивости информационных систем и защиты информации;
- политические решения.

Для того, чтобы оптимизировать процессы и отдельные операции можно обратиться к концепции реинжиниринга процессов и ее практическим возможностям. Появление идеи радикального изменения процессов возникла в результате того, что:

- потребители продукции и услуг хорошо осведомлены о своих правах и возможностях;
- сформировались новые ожидания относительно товаров и услуг;

- существенно изменились информационные технологии и открылись новые возможности для управления.
- Основоположники концепции реинжиниринга процессов М.Хаммер и Д.Чампи [6] выделили основные направления изменений, которые в практике деятельности многих американских компаний дали положительные результаты:
- количество согласований внутри организации сводится к минимуму;
- несколько процедур объединяются в одну (горизонтальное сжатие процессов);
- вертикальное сжатие процесса за счет выделения дополнительных полномочий исполнителям;
- исключение параллельных процессов за счет выполнения операций в их логической последовательности;
- включение контроля непосредственно в процесс;
- преобладание смешанного централизованно-децентрализованного подхода к управлению;
- обеспечение единой точки контакта с клиентом.

Концепция реинжиниринга процессов во многом обеспечивает снижение нецелесообразных и неэффективных проверок и управляющих воздействий, учитывая, что проверки и управляющие воздействия не производят ценностей и должны сокращаться до экономически целесообразного уровня. Поскольку контроль сводится к контролю за соблюдением исполнителями установленных правил, а затраты часто превышают результаты, концепция реинжиниринга предлагает сбалансированный подход, когда отдельные операции агрегируются в процесс и в отложенном режиме осуществляется проверка результата процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Барамзин С.В. Функции управления в таможенном деле (проблемы качества процессов и результатов): монография. М.: Изд-во Российской таможенной академии. 2009. – 124 с.
2. Васильева М.В., Кутырев Е.А. Методика оценки эффективности применения специальных упрощенных таможенных процедур и перспективных таможенных технологий для участников внешнеэкономической деятельности // Экономический анализ. - 2011.-23(230)
3. Месяц М.А. Модернизация таможенного дела в России на основе процессного подхода // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 9.
4. Просянкин Н.Н. Управление в таможенных органах: учебное пособие. Владивосток: ВФ РТА. 2008. – 315 с.
5. Управление таможенным делом: учебное пособие./ В.В. Макрусов, В.А. Черных, В.Т. Тимофеев, А.Ф. Андреев, М.В. Бойкова, И.Н. Колобова, В.Ю. Дианова, С.В. Барамзин, В.Ф. Волков; Под общей ред. В.В. Макрусова и В.А. Черных. СПб.: Троицкий мост. 2011.- 448 с.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета. 1997. – 332 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ФГОС 3+: УГРОЗА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ?

Сорокина Юлия Витальевна

Аспирант, ассистент кафедры «Сервис» Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО "ДГТУ", г. Шахты

Баклакова Валерия Витальевна

Студент, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО "ДГТУ", г. Шахты

Гарина Валерия Сергеевна

Студент, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО "ДГТУ", г. Шахты

Лимарева Татьяна Валентиновна

Студент, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО "ДГТУ", г. Шахты

IMPLEMENTATION OF THE PROJECT GEF 3 +: THREAT OR OPPORTUNITY?

Sorokina Yulia Vitalievna, Graduate student, assistant chair of the "Service" Institute of the service sector and enterprise (branch) Ulianov "DSTU", Shakhty

Baklakova Valeria Vitalievna, Student, Institute of services sector and enterprise (branch) Ulianov "DSTU", Shakhty

Garina Valerya Sergeevna, Student, Institute of services sector and enterprise (branch) Ulianov "DSTU", Shakhty

Limareva Tatyana Valentinovna, Student, Institute of services sector and enterprise (branch) Ulianov "DSTU", Shakhty

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена актуальным проблемам высшего профессионального образования, особое внимание уделяется рассмотрению российской образовательной системы. В ходе исследования выполнен анализ положительных и отрицательных аспектов внедрения ФГОС 3+. Автором выявлены возможные негативные последствия введения нового стандарта и предложены пути их преодоления, что позволит значительно улучшить качество образовательных услуг российских ВУЗов.

ABSTRACT

This article is devoted to topical issues of higher and Professional Education, special attention is paid to the Russian educational system. In the study, the analysis of the positive and negative aspects of the implementation of FSES 3+. The author reveals the possible negative impact of the new standard and the ways to overcome them, which will greatly improve the quality of educational services of Russian universities.

Ключевые слова: ФГОС 3+, высшее профессиональное образование, прикладной и академический бакалавриат, институциональная «ловушка»

Keywords: GEF 3 +, higher education, applied and Acad-nomic bachelor, institutional "trap".

Всю историю человечества можно рассматривать как процесс интеграции стран во всех сферах общественной жизни. Не исключение и образовательное пространство. В 1999 году ведущие европейские страны вступили в болонский процесс, целью которого является конвергенция и унификация образовательных систем для создания общеевропейского рынка труда. Достоинствами болонского процесса являются расширение доступа к высшему образованию, мобильность студентов, благодаря стандартизации дипломов возможность трудоустройства выпускников вузов в других странах. Для России же вступление в болонский процесс стало рывком для мобилизации системы высшего образования с одной стороны, и угрозой возникновения институциональной «ловушки» с другой [5].

Каждый год система высшего образования совершенствуется и для решения внутrigосударственных про-

блем связанных с трудоустройством и восполнением недостатка кадров по востребованным направлениям вступил в силу Федеральный Государственный Образовательный стандарт 3 поколения, разделяющий бакалавров на академических и прикладных [2]. Суть программы прикладного бакалавриата в том, чтобы объединить теоретическую подготовку высшего образования с практической направленностью среднеспециального.

Ставшая уже привычной система бакалавриата в России предусматривает четырехлетнюю подготовку бакалавров и предоставляет возможность далее обучаться в магистратуре для повышения квалификации, овладения дополнительной специальностью и перспективой карьерного роста. Основные характеристики прикладного и академического бакалавриата на примере экономических специальностей представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1.

Характеристики прикладного и академического бакалавриата

Прикладной бакалавриат	Академический бакалавриат
Основная задача	
Подготовка практико-ориентированных работников к деятельности, связанной с внедрением, адаптацией, оптимизацией технологий (в т.ч. инновационных) и технологических процессов.	Подготовка научных работников к научно-исследовательской деятельности теоретико-методического характера

Прикладной бакалавриат	Академический бакалавриат
Срок обучения	
4 года (возможность ускоренного образования для поступающих на базе высшего или профильного среднего профессионального образования)	4 года
Доля практического обучения	
60 зачетных единиц, т.е. 50% времени, отведенного на обучение (включая лабораторные и практические занятия, учебную и производственную практику, научно-исследовательскую работу)	10 зачетных единиц, т.е. 20% времени, отведенного на обучение (включая научно-исследовательскую работу)
Квалификация и академическая степень по окончании курса[1]	
Квалификация бакалавра, определяемая федеральными государственными образовательными стандартами по соответствующим направлениям подготовки	Академическая степень бакалавра, определяемая федеральными государственными образовательными стандартами по соответствующим направлениям подготовки
Возможность продолжения обучения в магистратуре	
Возможно поступление в магистратуру на основе конкурсного отбора при условии определенного стажа работы в соответствии с дипломом.	Возможно поступление в магистратуру на основе конкурсного отбора

Основным преимуществом прикладного бакалавриата станет прикладной характер обучения, направленный на углубленное получение практических навыков по профилю обучения. Вместе с дипломом о высшем образовании молодые люди смогут получить полный набор знаний и навыков, необходимых для того, чтобы сразу же, без дополнительных стажировок, начать работать по специальности. Российский рынок труда нуждается в рабочих кадрах, и система прикладного бакалавриата нацелена восполнить такой дефицит в короткие сроки.

Основным недостатком прикладного бакалавриата является отсутствие возможности поступать в магистратуру сразу после получения диплома. Для поступле-

ния в магистратуру выпускникам, обучающимся на прикладном бакалавриате необходимо получить определенный стаж практической деятельности в соответствии с полученной специальностью. Вопрос о том, таким ли большим недостатком в направлении прикладного бакалавриата является отсутствие возможности продолжить обучение в магистратуре, остается открытым. Несмотря на то, что для большинства студентов вопрос о целесообразности и необходимости поступления в магистратуру после окончания вуза остается нерешенным, с каждым годом все большее число выпускников продолжают обучение.

Наглядно модель процесса подготовки квалифицированных кадров после внедрения ФГОС 3+ можно увидеть на рисунке 1[3].



Рисунок 1. Модель подготовки квалифицированных кадров после внедрения ФГОС 3+

На данный момент бакалавриат является первой базовой ступенью высшего профессионального образования. Степень прикладного и академического Бакалавра можно получить по очной, очно-заочной и заочной формам обучения в течение 4 лет (на прикладном бакалавриате существует возможность ускоренного образования для поступающих на базе высшего или профильного среднего профессионального образования) [4]. Данная квалификация подтверждает, что выпускник со степенью бакалавра имеет базовое высшее образование и ориентируется по своей специальности.

Во-первых, такой диплом предоставляет больше возможностей при трудоустройстве за рубежом, т.к. в отличие от «специалиста», степень бакалавра принята международным сообществом. Это образование признается и понято работодателям во всем мире.

Во-вторых, программа подготовки бакалавров в соответствии с ФГОС позволяет перейти к изучению любой совместимой профессии без получения второго высшего образования.

В-третьих, по Закону «Об образовании» второе высшее образование является платным, а бакалавр может продолжить обучение в магистратуре на бюджетной основе.

В-четвертых, бакалавры получают отсрочку от призыва в армию на 2 года, если поступают в магистратуру в год окончания бакалавриата [3].

Кроме положительных моментов, современная образовательная система имеет и негативные стороны. Степень бакалавра не дает права поступать в аспирантуру в российском вузе сразу после окончания бакалавриата, пропустив промежуточную стадию «магистратуры» [2]. Поэтому, после окончания первой ступени высшего профессионального образования необходимо перейти на вторую ступень – «магистратуру», где образовательный процесс длится еще два года. Таким образом, срок обучения для дальнейшего поступления в аспирантуру увеличивается и составляет 6 лет (4+2). Как известно, ранее «специалитет» предусматривал 5 лет обучения, после чего можно было поступать в аспирантуру, т.е. при нынешней системе высшего профессионального образования студент обучается «дополнительный» год [1].

Выпускник магистратуры – это готовый специалист. Согласно чему, Магистр¹ должен быть подготовлен к преподавательской деятельности в вузах и хорошо разбираться в научной деятельности по своему направлению.

Кроме проблемы, связанной с дополнительным годом обучения, студенты, решившие поступать в магистратуру, сталкиваются с проблемой повторной сдачи экзаменов, что, теоретически может оттолкнуть потенциальных поступающих. Несмотря на сложности обучения в магистратуре, не стоит забывать и о том, что возможностей для карьерного роста у магистров значительно больше, нежели у бакалавров.

Люди смогут делать выбор: выбирать рабочую специальность (обучаться на направлении прикладного бакалавриата) и работать уже через 4 года или же пойти

более долгим и сложным путем, поступив на направление академического бакалавриата, повышая уровень знаний, претендуя на руководящую должность, продолжив обучение в магистратуре. Оба варианта развития событий целесообразны и оправданы. Каждый абитуриент должен ответственно подойти к выбору своего направления и сделать такой выбор уже на первой стадии получения образования. С точки зрения государственной политики по восполнению рабочих кадров на рынке труда в стране создание прикладного бакалавриата является обоснованным и целесообразным, но с точки зрения качества образовательной, можно предположить, что это приведет к девальвации высшего профессионального образования, т.к. основой прикладного бакалавриата является база СПО (среднего специального образования), дополненная курсом теоретических лекций высшей школы [6].

При реализации проекта ФГОС 3+ в российской системе ВПО, важно учитывать, что европейская система бакалавриата предусматривает последовательность ступеней получения образования: после окончания средней школы выпускники могут поступить только в колледж, где получают дополнительные знания и навыки для продолжения обучения в университете. Внедрение же в российскую систему ВПО новых для нее образовательных стандартов, без учета опыта европейских предшественников приводит к пренебрежению промежуточной ступенью между школой и университетом. Данное отсутствие приводит к пробелу в знаниях, у студентов, закончивших школу и поступающих в вуз на систему бакалавриата. Дифференциация бакалавров на прикладных и академических, возможно, только усугубит эту проблему. Интеграция ВПО и СПО, которую предусматривает ФГОС 3+, скрывает в себе негативные последствия и может привести к ухудшению качества высшего образования, не улучшив при этом среднего, поэтому мы можем говорить о риске формирования новой институциональной «ловушки» высшего профессионального образования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реализация проекта ФГОС 3+, вероятно, позволит восстановить баланс спроса и предложения на отечественном рынке труда, но в то же время может привести к негативным последствиям, ухудшив качество высшего и среднего профессионального образования, сформировав новую институциональную «ловушку». Нивелирование вероятных проблем, которые могут сформироваться при внедрении проектов ФГОС 3+ возможно путем внедрения колледжа как обязательной промежуточной ступени в получении образования. На данном этапе, внедрение данного проекта должно предусматривать совершенствование профориентационной политики, что позволит абитуриентам на стадии подачи документов в вуз иметь представление о прикладном и академическом бакалавриате. Абитуриенты смогут выбирать либо более короткий путь обучения с практической направленностью, либо более долгий с возможностью продолжать обучение в магистратуре.

¹ Магистр - [академическая степень, квалификация](#) (в некоторых странах - [учёная степень](#)), приобретаемая [студентом](#) после окончания магистратуры.

Список литературы:

1. Нормы: проект Закона об образовании РФ // Квалификации и академические степени высшего образования. 2011. URL: <http://edu.crowdexpert.ru/site3/book/node/complex/3023> (дата обращения 15.07.2014).
2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 19 декабря 2013 г. N 1367 г. Москва «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».
3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 04.06.2014, с изм. от 04.06.2014) "Об образовании в Российской Федерации".
4. Федеральный закон от 28.03.1998 №53-ФЗ (ред. От 23.06.2014). «О воинской обязанности и военной службе».
5. Пашкова Ю.В. Риски формирования новых «институциональных ловушек» при переходе российского образования на болонскую систему «Региональные аспекты инновационного развития сферы сервиса в современных условиях»: сборник материалов X научно-практической конференции студентов и аспирантов с международным участием (23 марта 2012 г.). - Санкт-Петербург: Выборгский филиал СПбГУСЭ, 2012. URL: <http://vfguse.vyborg.ru/konference2012/participants.html> (дата обращения 04.08.2014).
6. Радионова Л. В., Сидоров И. В. Прикладной бакалавриат как форма практико-ориентированной подготовки студентов технических специальностей // Социально-антропологические проблемы информационного общества. Выпуск 1. Концепт. 2013. URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64044.html> (дата обращения: 07.07.2014).

BITCOIN - ВАЛЮТА ЦИФРОВОЙ ЭРЫ?**Степанова Диана Игоревна***Россия, г. Москва, канд. э. наук, ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»***Богрецов Александр Борисович***Россия, г. Москва, канд. э. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»***IS BITCOIN THE CURRENCY OF NUMERICAL AGE ?***Stepanova Diana, Russia, Moscow Russian economic university by G.V. Plekhanov Candidate of Science**Bogretsov Alexander, Candidate of Science, associate professor of Russian economic university by G.V. Plekhanov**Аннотация. В статье рассмотрено влияние криптовалюты Bitcoin на финансовую систему, приводится краткий обзор преимуществ и недостатков данной валюты.**Annotation. The article focuses on how Bitcoin impacts the financial system, and briefly analyzes the positive and negative aspects of this cryptocurrency.**Ключевые слова: Bitcoin, криптовалюта, цифровая электронная платежная система, анонимность, финансовая пирамида.**Keywords: Bitcoin, cryptocurrency, numerical electronic system of payment, anonymity, financial pyramid.*

О системе кибервалюты, цифровых безналичных денег, под названием Bitcoin (Биткойн) сейчас говорят много и противоречиво. Bitcoin (англ. bit — единица информации «бит», англ. coin — монета) — это стремительно набирающая популярность децентрализованная цифровая валюта, единица учета, используемая для расчетов в электронных платежных системах. Для кого-то это особая виртуальная валюта, феномен мировой финансовой системы, изменяющий мировой порядок денежного обращения, для кого-то — очередная финансовая пирамида. Много исследований посвящено этой виртуальной криптовалюте, но единого мнения пока не существует, в том числе официальных властей.

Bitcoin является потенциально альтернативной валютой стандартным фиатным валютам (доллар США, евро, японская йена и пр.) со множеством преимуществ, таких как отсутствие транзакционных комиссий, контролируемый и прозрачный алгоритм эмиссии, информационная открытость транзакций. Не смотря на многообразие криптовалют Bitcoin остается лидирующей по известности и капитализации криптовалютой именно как наиболее безопасная виртуальная валюта. Схема функционирования Bitcoin является редким примером крупномасштабной

глобальной платежной системы, в которой все сделки являются общедоступными (но в анонимном пути). Ее капитализация на данный момент 7 трлн. долларов США (см. Рис. 1).

При увеличивающейся популярности и внимании общественности, систему Bitcoin обвиняют в пособничестве организованной преступности в сфере "отмывания" денег, и в слабости защиты электронных бирж, торгующих Bitcoin, от нападений хакеров и кражи денег клиентов. Но при этом ни одна из наличных фиатных валют не лишена подобных недостатков в отношении возможности легализации доходов, полученных незаконным путем, проведения нелегитимных транзакций и незаконного списания денег с банковских счетов.

На данный момент активные обсуждения и исследования Bitcoin прежде всего касаются вопросов безопасности, законности, технической составляющей, и в меньшей степени лежат в области финансов и экономики. В связи с этим наиболее интересно посмотреть на немногочисленные исследования экономистов и финансистов, оценивающих Bitcoin с точки зрения его влияния на локальную и глобальную финансовую систему.

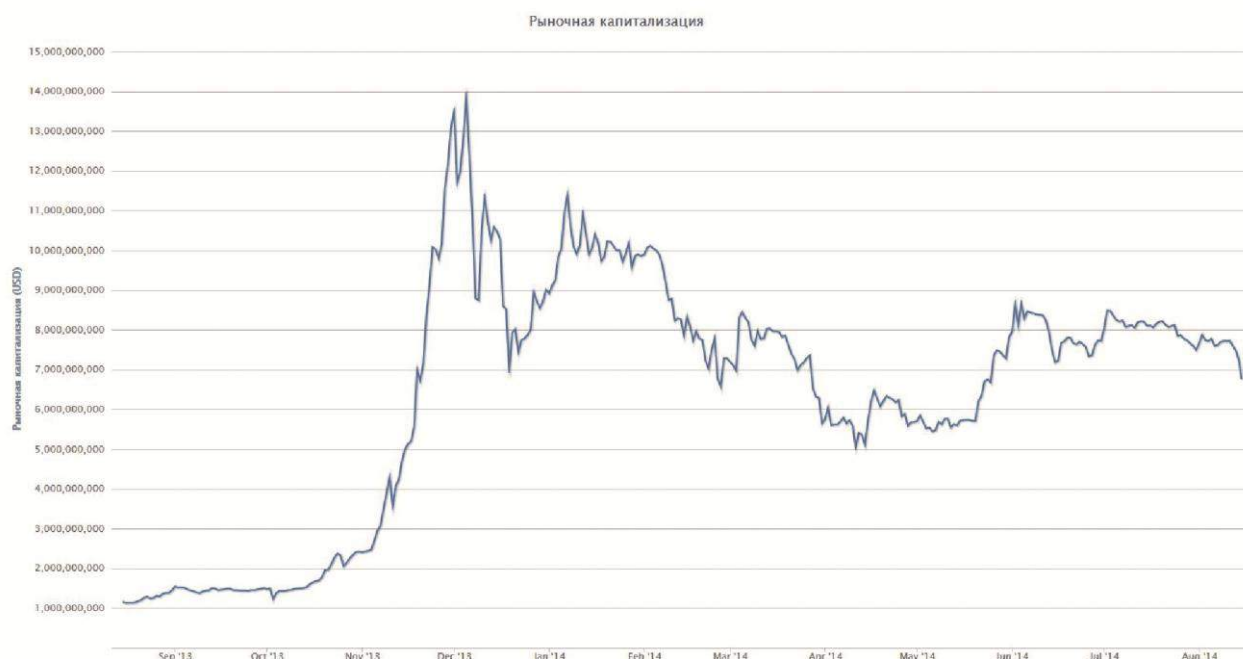


Рисунок 1. Рыночная капитализация Bitcoin 09.2013-08.2014 [1]

Так, одни экономисты [2] приводят модель с динамичными показателями и считают, что Bitcoin не имеет особых валютных преимуществ по сравнению с другими криптовалютами и может быть легко заменен на альтернативные валюты.

Вторые экономисты [3] исследуют Bitcoin как цифровую электронную систему и показывают, что характеристики сети Bitcoin эволюционируют во времени и в связи с этим, Bitcoin чаще воспринимают как средство платежа. Они доказывают, что ценность Bitcoin растет со временем, и к тому же растет пропорционально возможности привлечения новых пользователей платежной системы Bitcoin.

Некоторые экономисты [4] изучают «пузырь» Bitcoin посредством цифровых поведенческих данных инвесторов с помощью социальных интернет-сетей, средств массовой информации, поисковых запросов и баз интернет-пользователей. Сконцентрировавшись на спекулятивной составляющей ценности Bitcoin (транзакции с Bitcoin несут высокий риск потери стоимости), можно сказать, что динамика курса Bitcoin может быть частично спрогнозирована исходя из анализа объема интереса к данной криптовалюте, например, путем оценки поисковых запросов в Google и запрашиваемых слов в Wikipedia.

В то же время другие экономисты [5] сосредотачиваются на рассмотрении возможных причин изменения цен, фундаментальных, спекулятивных и технических, и изучают, как ведут себя взаимосвязи как разновидность временно-частотного представления. Колебания котировок, локализованные по времени и частоте, влияют на динамику цены Bitcoin в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Так как эта криптовалюта прошла стремительную эволюцию в последние годы, то было бы наивно полагать, что движущие аспекты цены не изменились за время существования Bitcoin. Частотные компоненты данных котировок Bitcoin представляют возможность разли-

чать краткосрочные и долгосрочные корреляции. В действительности обе характеристики, и времени, и частоты, важны для определения краткосрочных и долгосрочных взаимосвязей между факторами цены Bitcoin.

Прежде всего необходимо помнить, что Bitcoin не является законным платежным средством, российской или иностранной валютой, и поэтому финансово-правовые нормы, равно как и нормы защиты прав инвесторов, на него не распространяются. Но тем не менее посмотрим на Bitcoin как на потенциально признаваемую в будущем валюту, рассмотрим его возможности стать мировой валютой, риски и преимущества данной виртуальной валюты.

Экономисты и финансисты озабочены вопросом, является ли Bitcoin деньгами в традиционном смысле. В большей степени Bitcoin подходит под классическое определение денег в настоящее время, так как реализует ключевые функции денег. Так, например, Bitcoin является **единицей стоимости**, по которой реальные товары и услуги могут быть приобретены, Биткойн принимается пока ограниченным сообществом в качестве **платежного средства и средства обмена**, и его финансовые значения не зависят от его внутренней стоимости. Также Bitcoin потенциально может выполнять **функцию накопления (сбережения)** в силу ограниченности эмиссии - максимум может быть выпущено за всю историю (создано программными мощностями) 21 млн. штук Bitcoin. Таким образом по мере закономерного уменьшающего производства Bitcoin его цена будет возрастать. **Функцию мировых денег** Bitcoin может выполнять в случае его дальнейшего массового распространения. Не многие местные национальные валюты развивающихся стран могут так эффективно выполнять функции денег, особенно двух последних, как их реализует Bitcoin.

По сути, Bitcoin - такие же безличные деньги, как и любые другие, но у них нет центра эмиссии, официальной системы регулирования, и формально они ничем и

ником не обеспечены. Но по сравнению с любой действующей валютой Bitcoin имеют неоспоримое преимущество: они не подделываются и видна история их перемещения, правдивость всех совершенных в Bitcoin транзакций среди анонимных пользователей. Именно анонимность проводимых в Bitcoin транзакций прежде всего мешает выйти Bitcoin на официальный уровень признаваемой повсеместно легитимной виртуальной валюты, так как использование Bitcoin противоречит нормам законодательства многих стран о борьбе с отмыванием денег (с противодействием легализации доходов, полученных преступным путем).

По сравнению со стандартными валютами, такими как доллар США, евро, японские йены и др., Bitcoin выделяется беспрецедентной доступностью данных о транзакциях в данных денежных единицах и объемах выпущенной криптовалюты. Полный перечень сделок является общедоступным для всех участников платежной системы Bitcoin. При этом, совершенно нереально знать общее количество долларов США в обращении в экономике США и во всем мире на ежедневной основе. Аналогичным образом невозможно ежедневно отслеживать количество сделок с использованием долларов США и др. валют. Однако Bitcoin предоставляет такую информацию на ежедневной основе, свободно и публично. Наличие таких данных по объемам операций в криптовалюте, динамике эмиссии валюты, количеству транзакций, текущей рыночной капитализации и пр., позволяет осуществлять более точный статистический анализ.

Рассмотрим основные отличительные особенности Bitcoin как нового финансового инструмента:

- **Децентрализованность процесса эмиссии.**

Bitcoin является децентрализованной электронной валютой, выпуск которой не регулируется и не контролируется ни каким-либо государством или организацией. Выпуск новых безналичных денежных единиц является запрограммированным процессом в результате использования компьютерных мощностей для выполнения сложных математических вычислений и решения объемных программных задач. Таким образом «печатный станок» денег Bitcoin работает в результате проведения успешных операций пользователями компьютеров, которые и становятся владельцами новых созданных денег.

- **Слабая контролируемость трансграничных переводов.** Банк России, иностранные центральные банк и иные органы надзора и наблюдения в национальных платежных системах иностранных государств не могут осуществлять надзор и контроль за площадками, генерирующими Bitcoin, за осуществлением транзакций в валюте Bitcoin, сервисами и электронными биржами, предоставляющими услуги по совершению операций с Bitcoin.

- **Анонимность транзакций.** Анонимность проводимых платежей и процесса эмиссии делает криптовалюту с одной стороны привлекательной для пользователей с точки зрения налогообложения, ухода в теневой сектор экономики, но с другой стороны, повышает риски утраты валюты собственниками в случае банкротства электронных бирж по торговле криптовалютой или хакерской атаки. Также платежное средство, несущее в себе принцип анонимности, очень не нравится властям, так как анонимность проводимых платежей препятствует госу-

дарственному регулированию экономики и не соответствует мировым стандартам раскрытия информации участниками на финансовых рынках.

- **Отсутствие регулятора.** Отсутствие единого организатора торговли, эмитента, централизованного регулятора, в т.ч. отсутствие регистрации Bitcoin в соответствии с нормативами какого-либо государства, безусловно вносит дестабилизирующий фактор в доверие к данной валюте.

- **Отсутствие обеспеченности.** Bitcoin - ничем и никем не обеспеченная валюта. Именно отсутствие какого-либо обеспечения, кроме доверия обладателей Bitcoin, делают данную криптовалюту высоко спекулятивным инструментом, так как в ее стоимость заложены только вычислительные мощности, которые используются для нужд функционирования системы Bitcoin и создания этих денег. Пока люди хотят играть в "игру" Bitcoin, они могут делать вид, что Bitcoin имеет значение, но если кто отказывается принять в оплату или обеспечение эту криптовалюту, вы не можете убедить его принять Bitcoin. При этом можно противопоставить Bitcoin с долларом США, который также не имеет внутренней ценности, но так как доллар США может быть использован для оплаты налогов, он может быть использован и для платежей и погашения долга. Но если правительство США теряет способность обеспечивать выполнение платежных обязательств в своей валюте, то доллар США также перестает иметь значение и вес, его внутренняя стоимость сокращается и доллар США не будет также иметь никакой ценности. Доллар США – своеобразное долговое обязательство. Но криптовалюта не является каким-либо долговым обязательством. Bitcoin является самостоятельным эквивалентом стоимости. Это значит, что за цифровые деньги можно как покупать услуги и товары, так и менять их на другие деньги и ценные бумаги, но при этом отсутствует гарантированное обеспечение и значение для Bitcoin. Стоимость определяется на торговых биржах, где Bitcoin обменивается на разные валюты (доллар, евро, рубли и до недавнего времени юани). Самостоятельная стоимость Bitcoin может определяться лишь спросом-предложением на недавно созданном рынке. В отличие от денег, выпускаемых каким-либо государством или банковским альянсом, Bitcoin держится на доверии участников самой платежной системы.

- **Сомнительная признаваемость.** В разных странах используются очень разные способы регулирования обращения Bitcoin. Если в Китае банковскому сектору запретили пользоваться Bitcoin, то в Калифорнии эту валюту полностью легализовали. Банк России относит транзакции с криптовалютой в разряд сомнительных операций. С предостережениями использования Bitcoin ранее выступали также центральные банки Франции, Индии и Эстонии. Тем не менее ни один из этих регуляторов не объявлял Bitcoin вне закона. Наряду с Банком России, запретительные меры в отношении криптовалюты ввел Национальный Банк КНР. Китайский регулятор разрешил гражданам пользоваться Bitcoin на свой риск, но обязал банки отказаться от операций с электронными деньгами. Китай с намного более строгой финансовой дисциплиной, чем страны Запада, опасается неконтролируемого оборота финансов.

Для Национального Банка КНР важно не допускать финансовых "пузырей", которые могут повлечь за собой отток капиталов и их неконтролируемость. Благодаря мерам, принятым Народным банком Китая, спекулятивная стоимость упала с \$1200 до \$400-700 за единицу Bitcoin. Так повлияло на стоимость криптовалюты решение китайских властей запретить использование Bitcoin в расчетах между юридическими лицами.

В то же время пока Китай вводит запреты на операции с Bitcoin, количество магазинов, принимающих криптовалюту, и держателей Bitcoin растет. Но по-прежнему, мест, где можно заплатить криптовалютой, крайне мало. Последние несколько лет Bitcoin стремительно набирает популярность как средство онлайн-платежей. Сначала интернет-валюту использовали для оплаты преимущественно нелегальных услуг — "пиратского" контента, наркотиков. Но сегодня виртуальные деньги уже вошли в массовое применение. Их стали принимать многие интернет-магазины, открылись центры обмена Bitcoin на реальные деньги.

Несмотря на рост популярности Bitcoin, он не является законным платежным средством. Bitcoin нельзя провести через бухгалтерию в качестве валюты, с проводимых посредством криптовалюты операций нельзя заплатить налоги, нельзя официально зарегистрировать сделки, совершенные в валюте Bitcoin. В своем заявлении Центробанк РФ сообщил, что такая форма расчетов будет рассматриваться «как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций», связанных с «отмыванием доходов» и «финансированием терроризма» [6].

- **Ограниченная эмиссия (ограниченное количество денег в обращении).** Общее число денег на конец эмиссионного процесса (прогнозируемая дата 2140 г.) — 21 млн. штук Bitcoin. Это максимальное количество денег, которые будут существовать в обращении на постоянной основе. Данное ограничение эмиссии безусловно подогревает интерес инвесторов к Bitcoin.

- **Не подверженность инфляции.** Bitcoin согласно своей природе ограничения эмиссии - дефляционная валюта, хотя и очень спекулятивная, высоко волатильная валюта. Bitcoin в долгосрочном периоде должен дорожать, хотя он и подвержен резким колебаниям курса. Таким образом, Bitcoin не только дает возможность получения высокой биржевой спекулятивной прибыли, но и защиту от инфляции.

- **Нестабильность курса.** Bitcoin как уже говорилось, является высоко волатильным спекулятивным инструментом. На его курс влияют многие не только фундаментальные, но и субъективные локальные факторы, такие как заявления руководства различных стран, регуляторов финансовых систем, правоохранительных органов, банкротства или закрытие бирж, торгующих Bitcoin и пр. Курс Bitcoin не застрахован от спекуляций и широкого распространения на черном рынке. За 2,5 года оборот интернет-сайта "Шелковый путь", прославившегося продажей психотропных препаратов, наркотиков и оружия, составил около 9,5 млн. Bitcoin. Финансовый капитал в долгосрочной перспективе становится одной из наименее стабильных форм существования капитала, но при этом одной из самых прибыльных в настоящий момент. Именно высокая волатильность Bitcoin и привлекает многих инвесторов.

- **Недостаточная безопасность.** История всех

транзакций системы Bitcoin публична в целях безопасности, но система по-прежнему не достаточно безопасна в отношении сохранности денег. Существует угроза безопасности, причем не только на микроуровне (на уровне частного пользователя), но и на макроуровне. Совершенные законно или незаконно транзакции - полностью необратимые платежи. Отсутствуют гарантии, что процессорное время участников системы Bitcoin расходуется только в целях поддержания функционирования платежной системы. Вместо требуемых для создания Bitcoin программных цепочек могут быть поставлены анонимным первоначальным создателем системы данной криптовалюты (которого достоверно никто не знает) любые блоки для расчета любых систем, в т.ч. просчета ядерных взрывов, различных взломов разнообразных систем, дешифраций любой информации в целях разведки и пр. целей любой направленности — социальной, экономической, политической. Bitcoin также можно рассматривать как вознаграждение за использование (непонятно кем) вычислительных компьютерных мощностей. Вопросы защиты информации при осуществлении переводов денежных средств Bitcoin по-прежнему очень актуальны.

- **Отсутствие комиссий за перевод из страны в страну.** Для осуществления транзакций Bitcoin не требуется посредничество банков и пр. финансовых агентов.

Не смотря на все привлекательные стороны Bitcoin имеет признаки финансовой пирамиды со всеми присущими ей свойствами: привлекательность быстрой наживы, высокие доходы первых участников, крайне высокая сложность получить денежные единицы новым членам системы и т.д.

На данный момент Bitcoin не предлагает стабильное функционирование его денежного инструмента и последовательное, предсказуемое для участников финансового рынка и рынка платежных услуг развитие его платежной системы. А стабильность валюты и денежного обращения, которые так важны всем субъектам экономических отношений (государственным органам, предпринимателям и домохозяйствам), являются основой двух важнейших свойств любого всеобщего эквивалента - признаваемость и ликвидность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <http://blockchain.info>
2. Bornholdt S, Sneppen K. Do Bitcoins make the world go around? On the dynamics of competing cryptocurrencies. arXiv:14036378. 2014.
3. Kondor D, Posfai M, Csabai I, Vattay G. Do the rich get richer? An empirical analysis of the Bitcoin transaction network. PLoS ONE. 2014.
4. Garcia D, Tessone C, Mavrodiev P, Perony N. The digital traces of bubbles: feedback cycles between socio-economic signals in the Bitcoin economy. ETH Risk Center - Working Paper Series. 2014.
5. Kristoufek, L. What are the main drivers of the Bitcoin price? Evidence from wavelet coherence analysis. Charles University in Prague. — 2014. - [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ies.fsv.cuni.cz/sci/publication/show/id/5032/language>
6. Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=27012014_1825052.htm

АНАЛИЗ ТИПОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЧЕРЕЗ АВТОЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ

Толкачева Ольга Петровна

канд. э. наук, Санкт-Петербургского Университета МВД России

THE ANALYSIS OF THE STANDARD ECONOMIC OFFENCES CONNECTED WITH REALIZATION OF COMBUSTIBLE LUBRICANTS THROUGH GAS STATIONS

Tolkacheva Olga Petrovna, Candidate of Science, Ministry of Internal Affairs St. Petersburg University of Russia

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются преступления, совершаемые при реализации ГСМ в системе автозаправочных станций. Данные преступления обладают рядом особенностей. Существует большое разнообразие способов совершения подобных преступлений, как правило, направленных на получение или создание неучтенных объемов нефтепродуктов для последующей реализации и получения, соответственно, неучтенных наличных денежных средств.

ABSTRACT

In article the crimes committed at realization of fuels and lubricants in system of gas stations are considered. These crimes possess a number of features. There is a big variety of ways of commission of similar crimes, as a rule, directed on receiving or creation of unaccounted volumes of oil products for the subsequent realization and receiving, respectively, unaccounted cash money.

Ключевые слова: подакцизные товары, экономические правонарушения, горюче-смазочные материалы, автозаправочные станции, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль.

Keywords: excise goods, economic offenses, fuels and lubricants, gas stations, value added tax, profit tax.

В любой сфере деятельности, а тем более связанной с реализацией подакцизных товаров, совершаются различные экономические правонарушения.

Среди основных проблем борьбы с правонарушениями в сфере экономики можно выделить:

- недостаточность способности контролирующих органов надлежащим образом реагировать на изменения хозяйственных отношений;
- рост изменения хозяйственных отношений и мнениренности экономических субъектов с точки зрения осуществления операций, открытия счетов, осуществления экспортно-импортных операций опережают развитие действующих процессуальных норм;
- не всегда законодательство успевает за реальностью экономической жизни или позволяет слишком широко трактовать экономические взаимоотношения, что в свою очередь негативно отражается на хозяйственных правах граждан и юридических лиц.

Основными причинами несоответствия автозаправочной станции установленным требованиям являются:

- технические, т.е. мощность установленной топливораздаточной аппаратуры используется не в полной мере, она устарела или несовершенна (низкая точность отпуса топлива);
- организационные, т.е. поставки необходимых видов топлива осуществляются несвоевременно, специализация АЗС не оптимальна (нехватка количества дизельных и избыток бензиновых ТРК), на АЗС существует разделение на обслуживание, как по кредитным картам, так и за наличный расчет, количество оказываемых услуг минимально;

- планировочные, т.е. существуют неудобства в расположении АЗС для автомобилистов, не соблюдены условия обеспечения безопасности движения транспорта и пешеходов и др.

При проведении проверок реализации горюче-смазочных материалов нередко выявляются виды правонарушений, которые можно подразделить на следующие группы:

- обман потребителя: несоответствие качества бензина установленным требованиям; недолив горючего, в т. ч. из-за неточной работы топливно-раздаточных колонок; отсутствие необходимых сопроводительных документов, подтверждающих происхождение, безопасность и качество горючего;
- незаконная предпринимательская деятельность;
- сокрытие доходов с целью необоснованного сокращения налогообложения и другие.

В России ситуация с качеством автомобильного топлива постепенно улучшается. По оценке американского Международного центра качества топлива (IFQC, Хьюстон, США) в 2008 году Россия стала худшей в Европе и 44-й в мире страной по качеству дизельного топлива, 84-й по качеству бензина. Проверять качество топлива на российских АЗС уполномочено Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии РФ (Росстандарт). В случае выявления несоответствия продаваемого топлива, против владельцев АЗС применяются меры, установленные КоАП РФ [2] и предусмотренные антимонопольным законодательством в части недобросовестной конкуренции.

В то же время обман потребителя осуществляется и при помощи специального программного обеспечения, которое позволяет управлять заправкой топлива и определять, кому и сколько недолить горючего. А в случае обнаружения службой контроля факта недолива топлива, АЗС

согласно законодательству имеет право на проведение повторной экспертизы, в ходе которой подобная программа на время отключается. В этих условиях учесть АЗС в недобросовестности очень сложно.

Обман потребителей на АЗС путем недолива, реализации фальсифицированных нефтепродуктов, продаж недоброкачественных (суррогатных, некондиционных) горюче-смазочных материалов (дизельного топлива, моторного масла, бензина и т.п.) встречается довольно часто.

Наиболее распространенным нарушением первой группы является отсутствие сопроводительных документов на нефтепродукты, но его можно исправить просто переоформив на нефтебазе необходимые документы.

Нарушения второй группы могут быть выражены в виде предпринимательства без государственной регистрации либо без получения соответствующей лицензии на осуществление данного вида деятельности. Требования к лицензированию деятельности по реализации горюче-смазочных материалов изложены в постановлении Правительства РФ № 492 [3], обязанность пройти государственную регистрацию закреплена Гражданским кодексом Российской Федерации за всеми субъектами хозяйственной деятельности [1], а также Федеральным законом № 402-ФЗ [4]. Наказание за подобного рода нарушения предусмотрены ст. 14 КОАП РФ [2] и ст. 171 УК РФ [6]. Не смотря на это полицией с особой регулярностью выявляются факты незаконного оборота горюче-смазочных материалов: автозаправки функционируют без лицензии, без регистрации, с нарушением правил хранения опасных грузов, нередко встречаются передвижные незаконные АЗС, которые продают топливо «с колес» без документов и разрешений.

На автозаправочных станциях, применяющих общую систему налогообложения, наиболее распространенным способом совершения преступлений являются уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и по налогу на прибыль организации путем заключения мнимых сделок на оказание нематериальных услуг. Например, может быть заключен агентский договор. По этой схеме АЗС «создает» фиктивную фирму, с которой заключает договор об оказании нематериальных услуг. Затем по договору в организацию-нарушителя от созданной фирмы поступают на реализацию нефтепродукты за предусмотренное вознаграждение. Таким образом, при исчислении налога на добавленную стоимость и налога на прибыль с таких операций в базу налогообложения АЗС включает лишь сумму такого вознаграждения.

После чего, вся прибыль поступает через фиктивную организацию с применением неправомерных схем по обналичиванию денег.

Суть такого варианта уклонения от уплаты налогов заключается в том, что всё реализуемое топливо через АЗС по документам определяется как взятое на комиссию и, таким образом, налоговой базой является лишь комиссионное вознаграждение - это порядка 500 рублей с каждой реализованной тонны топлива [7], при этом комитентами выступают фиктивные фирмы. Так в разы уменьшается налогооблагаемая база, что позволяет недобросовестным автозаправочным станциям держать розничные цены значительно ниже цен, которые сложились в регионе, и постоянно увеличивать оборот из-за оттока клиентов с других АЗС.

Распространенным способом уклонения от уплаты налогов на автозаправочных станциях является также заключение договоров поставки по определенной цепочке от производителя к конечному покупателю, то есть используется прием трансфертного ценообразования. В середине цепочки, при этом, находятся некие льготные компании, фирмы из внутренних оффшоров или фирмы-однодневки, на которых и оседает часть оборота и прибыли. При этом, нефтепродукты, проходя путь от завода-производителя до конечного покупателя (в цепочке может участвовать от двух до десяти и более юридических лиц), теряют свои качественные характеристики в связи, как правило, с отсутствием должного соблюдения правил хранения, транспортировки и применением неправомерных способов увеличения объема нефтепродуктов. Необходимо отметить, что в связи с Федеральным законом № 383-ФЗ [5] лица, впервые совершившие преступление, предусмотренное статьями 198, 199, 199.1 Уголовного кодекса РФ, освобождается от уголовной ответственности, если этим лицом либо организацией полностью уплачены суммы недоимки и соответствующих пеней, а также штрафы в определяемом размере.

В целях выявления подобных экономических правонарушений на АЗС используются различные методы, которые условно можно подразделить на общие и специальные.

К первой группе относятся: анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, абстрагирование, конкретизация и другие. Ко второй - экономический анализ, инвентаризация, получение подтверждения от партнеров, статистические расчеты, исследование документов, нормативно-правовое регулирование, группировка недостатков по периодам возникновения и другие.

Таблица 1

Классификация методов, используемых при выявлении экономических правонарушений на АЗС

Группа	Метод	Краткая характеристика метода
Общие методы	Анализ	Изучение предмета с помощью мысленного или практического расчленения его на составные элементы
	Синтез	Изучение объекта в его целостности, единстве и взаимной связи его частей
	Индукция	Общий вывод о признаках численности элементов объекта делается на основе изучения не всех признаков, а только части элементов данной численности, то есть вывод от частного к общему

Группа	Метод	Краткая характеристика метода
	Дедукция	Исследуется состояние объекта в целом, а потом по его составным элементам, то есть вывод делается от общего к частному
	Аналогия	Прием научного исследования, по которому познание одних объектов достигается на основе их сходства с другими
	Абстрагирование	Прием отвлечения позволяет переходить от конкретных объектов к общим понятием и законам развития
	Конкретизация	Исследование объектов со всей всесторонностью, в качественной многогранности существования. Исследуется состояние объектов в связи с определенными условиями его существования и исторического развития
Специальные методы	Экономический анализ	Система приемов, используемых для раскрытия причинных связей, обусловивших конфликтные ситуации в хозяйственных операциях и процессах, которые стали объектами расследования правоохранительными органами
	Статистические расчеты	Определяются величины и качественные характеристики исследуемых хозяйственных операций и процессов, не содержащихся непосредственно в исходной экономической информации
	Получение подтверждения от партнеров	Осуществление запроса у партнеров о реальности осуществления той или иной операции, ее сумме и др. подробностей
	Исследование документов	Приемы установления достоверности осуществления хозяйственных операций, их целесообразности и эффективности (по форме и содержанию, встречная проверка, взаимный контроль операций и документов, аналитическая и логическая проверка)
	Нормативно-правовое регулирование	Это исследование функционирования объекта экспертного исследования относительно норм и правил, предусмотренных законом, нормативными документами, правилами
	Группировка недостатков по периодам возникновения	Группировка результатов исследования с помощью таблиц, ведомостей, графиков
	Инвентаризация	Проверка наличия и состояния материальных ценностей в натуре, а также денежных средств, остатков средств на счете в банке и остальных расчетов с дебиторами и кредиторами.

Умелое сочетание данных методов помогает не только выявить экономические правонарушения, но и их предупредить. Часто их используют в качестве внутреннего контроля на автозаправочных станциях.

Так же, в целях пресечения преступлений, совершаемых в сфере топливно-энергетического комплекса, в ряде регионов России работают телефоны доверия. Но для более эффективной борьбы с подобными видами правонарушений необходимо осуществлять предварительный, текущий и последующий контроль за деятельностью АЗС, применять различные методы выявления правонарушений.

Список литературы:

1. Гражданского кодекса Российской Федерации, часть первая, от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // «Российская газета» от 08.12.1994, № 238-239, п.1 ст.23
2. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 12.03.2014) // «Российская газета», 2001. - № 256.
3. Постановление Правительства РФ от 10.06.2013 № 492 «О лицензировании эксплуатации взрывопожароопасных и химически опасных производственных объектов I, II и III классов опасности» (вместе с «Положением о лицензировании эксплуатации взрывопожароопасных и химически опасных производственных объектов I, II и III классов опасности») // «Собрание законодательства РФ», 2013. - № 24.
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» // «Российская газета», 2011, № 278.
5. Федеральный закон от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // «Российская газета» от 31 декабря 2009 г. № 255.
6. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 03.02.2014) // «Собрание законодательства РФ», 1996. - № 25.
7. Журавлев В.Н. Горюче-смазочные материалы: Бухгалтерский учет и налогообложение. – М.: Налог Инфо, 2012. – 216 с.

«ПЛЮСЫ» И «МИНУСЫ» РЕГИОНАЛЬНОГО ФОРСАЙТА

Пухова Марина Михайловна

канд.э.н., доцент кафедры "Корпоративное управление", ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Ващенко Роман Русланович

студент факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Остроухов Леонид Александрович

студент факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE REGIONAL FORESIGHT

Pukhova Mary, Candidate of Science, associate Professor of "Corporate Governance" of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Vashchenko Roman, student of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Ostroukhov Leonid, student of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

АННОТАЦИЯ

Тенденция развития применения регионального форсайта набирает обороты: это связано с тем, что количество его «плюсов» гораздо больше, чем количество его изъянов или недостатков. Далее мы постараемся как можно подробнее описать и раскрыть сущность положительных и отрицательных качеств регионального форсайта.

ABSTRACT

The tendency of development of application of regional foresight grows: it is connected with that the quantity of its "pluses" is much more, than quantity of its defects or shortcomings. Further We will try to describe and open in more detail essence of positive and negative qualities of regional foresight.

Ключевые слова: форсайт, региональный форсайт, «плюсы» и «минусы» регионального форсайта, прогноз, перспектива.

Keywords: foresight, regional foresight, advantages and disadvantages, forecast, outlook.

Технологии форсайта развивают включённость гражданского общества в социальные процессы, его культуру и заставляют интенсивно саморегулироваться для достижения поставленных целей. Форсайт - это быстро развивающийся инструмент предвидения тенденций перспективного развития, который возможен только в условиях делегирования гражданскому обществу некоторых полномочий государства. Активное участие граждан в деятельности различных гражданских институтов способствует структурированности общества (путём согласования мнений его различных слоёв), что в свою очередь ведёт к стимулированию качественного перспективного развития региона в целом.

Ключом форсайта является то, что каждый гражданин с активной общественной позицией имеет возможность участвовать в формировании будущего не только как непосредственный участник (эксперт, представитель власти и т.д.), но и как простой наблюдатель, который видит, как развиваются и формируются новые перспективы в его регионе. Такие граждане, которые непосредственно включены в процесс проведения регионального форсайта, лучше осознают его стратегическую важность, сущность, необходимость и чётче представляют интересы социальных групп, к которым относятся, а следовательно имеют возможность защищать их, корректируя перспективное развитие региона как бы «для самих себя». Остальные же участники, в случае, если их интересы могут пострадать в будущем, не дадут этому случиться.

Формирование региональных форсайт-исследований заложит фундамент к серьёзному развитию гражданского общества и его особо активных групп населения, а систематический характер позволит лучше понимать различные позиции и проблемы тех или иных категорий граждан.

Форсайт - это взаимодействие, а следовательно - сотрудничество. Благодаря тому, что региональный форсайт позволит лучше понимать различные позиции общественных групп, он простимулирует их сотрудничество, скоординирует их для достижения общих целей.

Не стоит ожидать положительного эффекта от использования форсайт-технологий без активной включённости в него всех его «игроков»: народа, представителей власти, бизнеса и научных экспертов. Только их совместные усилия позволят провести анализ проблем, решить их, а затем заняться работой по достижению перспективных целей, учитывая при этом особенности региона в котором они проживают.

Ещё одним существенным плюсом регионального форсайта является то, что он позволяет увидеть перспективные направления регионального развития, которые будут востребованы в будущем. Это даст возможность региону и региональному бизнесу оперативно реагировать на все возможные угрозы. Но региональный форсайт не является прогнозом, это технология, которая активизирует людей, живущих в регионе, с целью привлечь их к созданию лучшего будущего для себя и своих детей. Подобно прогнозу форсайт даёт возможность выбора альтернативы в зависимости от выбранных направлений перспективного развития, но прогноз не подразумевает каких-либо существенных корректировок развивающихся процессов, а форсайт даёт его участникам такую возможность.

Представители власти в регионе, взаимодействуя с обществом во время проведения форсайт-проекта, получают шанс «из первых» уст услышать о социально-экономических проблемах в регионе, понять их и решить данные проблемы в рамках проведения форсайта.

Путём взаимовыгодного сотрудничества региональный форсайт позволяет разрабатывать стратегические решения, которые учитывают особенности интересов

власти, бизнеса, общества и помогают усиливать региональное социально-экономическое развитие.

Важной особенностью регионального форсайта является то, что большей ценностью обладает не конечный результат предсказания перспектив, а весь процесс его получения.

Не менее важным в форсайте является процесс информирования о результатах всех участников процесса, плюс - остальных граждан (с целью их привлечения к проекту). Также отмечают важность построения цивилизованного диалога с обществом для решения проблем, которые возможны в весьма недалеком будущем.

Количество проблем регионального форсайта, конечно, меньше, чем количество его положительных качеств, но для предложения их решений необходимо понимать и осознавать их суть.

Последние 15-20 лет в России наблюдается серьёзная деградация общества, распространяются ложные интересы, ведётся нездоровый образ жизни. Всё это приводит к спаду социальной активности граждан, откуда вытекает первая проблема регионального форсайта в Российской Федерации: трудно найти большое количество граждан с активной социальной позицией, а это необходимо, так как без объективной оценки текущего состояния в регионе, которую предоставляют социально активные группы, нельзя заниматься перспективным развитием.

Вторая проблема – это материальное финансирование форсайт-проектов в регионах России. В связи с тем, что нет достаточного опыта проведения форсайт исследований и нет единых организационно-распорядительных документов, которые чётко определяют «что?» «как?» и «почему?», тяжело определиться с финансированием. Должно ли это быть финансирование из федерального бюджета, или возложить данные обязательства по финансированию региональных форсайтов следует на «плечи» частного регионального бизнеса? Пока не будет единой системы документов, не будет и логического решения этих вопросов.

Третьей проблемой является разобщённость участников форсайта. В некоторых ситуациях прийти к консенсусу бывает просто невозможно, в таких случаях необходимо обращаться к нормативно-правовым документам Российской Федерации, касающимся организации

региональных форсайтов, здесь мы встречаемся с четвёртой проблемой.

Проблема номер четыре - отсутствие единой нормативно-правовой базы, которая будет решать проблемы организации, разделения полномочий, ответственности и т.п. важные для осуществления форсайт технологий вопросы.

Важность оценки результативности форсайта является пятой проблемой. Например, в начале XXI века в ЕС во время проведения форсайт-проекта, касающегося транспорта, решили, что основным грузовым транспортом до 2030 года будет-морской транспорт, а потом «первое место» займёт железнодорожный (благодаря системе межматериковых туннелей). Вопрос в том: «Будет ли это реальностью?».

Шестая проблема - это отсутствие кадров. Смысл проведения форсайта – это предвидение перспектив развития региона, а для того чтобы качественно провести форсайт от «а» до «я», необходима массовость специалистов, реально владеющих навыками проведения форсайт-исследований. Необходимо отработать на практике механизмы реализации форсайтов в регионах с учётом всех их особенностей и обучить этому специалистов. Следует создать больше институтов, которые занимаются форсайт-исследованиями и которые знают о регионах не «понаслышке» (следовательно, территориально они должны находиться в регионе, в котором проводят форсайт-исследования), а не возлагать всю работу на уже существующие институты, но находящиеся в абсолютно другом регионе и среде.

Список литературы:

1. Материалы дискуссии круглого стола «Нужен ли России Foresight (форсайт – «взгляд вперед»)», 2003.
2. Перспективы Форсайта в России безграничны // Форсайт», № 1 (1) 2007.
3. Современные модели взаимодействия властных структур и бизнеса. Бутова Т.В., Чехлань Е.Ю., Дахкильгов И.Б. Вестник Академии. 2014. № 1. С. 44-48.
4. Третьяк В. П. Формирование форсайта и развитие гражданского общества // Наука. Инновации. Общество. М., 2007.

ОХРАНА КАК ФАКТОР ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ И СУДОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Янченко Арина Юрьевна

канд.э.наук, доцент Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, г. Санкт-Петербург,
доцент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, г. Санкт-Петербург

PROTECTION AS A FACTOR OF INDUSTRIAL SAFETY OF SHIPBUILDING AND SHIPREPAIRING ENTERPRISES

Yanchenko Arina, Candidate of Science, associate professor of St. Petersburg State Marine Technical University, St. Petersburg, associate professor of St. Petersburg State Polytechnical University, St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается классификация промышленных объектов на судостроительных и судоремонтных предприятиях в соответствии с необходимостью обеспечения их безопасности.

ABSTRACT

The article deals with the classification of industrial objects on the shipbuilding and shiprepairing enterprises in accordance with the need to provide their security.

Ключевые слова: промышленная безопасность, судоремонтные и судостроительные предприятия.

Keywords: industrial safety, shiprepairing and shipbuilding enterprises.

На судостроительных и судоремонтных предприятиях сосредоточены запасы горючих и взрывчатых веществ, через них проходят мощные потоки электрической, тепловой и других видов энергии. На этих предприятиях сконцентрированы значительные материальные ценности. На ряде верфей имеются ядерно- и радиационно-опасные объекты [1].

Основные производственные сооружения этих предприятий и изготавливаемая продукция, суда и средства океанотехники, - дорогостоящие объекты. Судостроение и судоремонт - трудоемкая отрасль промышленности, поэтому на верфях работают массы людей. Любая серьезная авария на этих заводах отразится на людях, экономике, окружающей среде. Инструментом, который должен обеспечивать контроль безопасности верфи и ее защиту от различных внешних и внутренних угроз, является охранная структура.

Охранные структуры должны защищать объект от хищений, немотивированных актов вандализма, обеспечивать защиту государственной и коммерческой тайн, предотвращать террористические акты, а также осуществлять контроль состояния объекта и его структур и элементов с точки зрения обеспечения всех сторон безопасности, в том числе и промышленной [2].

Спецификой верфи является необходимость охраны масштабного предприятия с протяженной береговой линией, значительной акваторией и находящимися на ней плавучими объектами различной степени готовности и безопасности. На ряде предприятий требуется учитывать наличие на акватории подлежащих утилизации судов и кораблей, среди которых имеются и корабли с ядерными энергетическими установками.

Помимо этого к специфическим особенностям верфей относится необходимость охраны объектов, расположенных на границе раздела суша-вода. Это стапельные сооружения различных типов, достроечные набережные и т.п. Цеховые здания верфей являются объектами особо крупных размеров, площадь которых составляет тысячи и десятки тысяч квадратных метров, длина и ширина может достигать сотен метров, а высота - 20-30 метров и более. Также высокой является уязвимость подъемно-кранового оборудования, промышленных технологических проводок (сжатого воздуха, горючих газов и т.п.) от противоправных действий.

В этой связи, специфические объекты, подлежащие охране, а именно физической и пожарной защите, на судостроительных и судоремонтных предприятиях могут быть классифицированы по трем направлениям.

I. Зоны:

- 1) охраняемый периметр, проходящий по суше;
- 2) территории, здания и сооружения, находящиеся на суше;
- 3) акватории с находящимися на них объектами (сооружениями, судами, плавсредствами), а также полигоны;
- 4) береговая черта;
- 5) охраняемый периметр, проходящий по береговой черте.

II. Здания и сооружения:

- 1) эллинги с подъемно-транспортным оборудованием и с находящимися в них строящимися, переоборудуемыми, ремонтируемыми и утилизируемыми судами и

кораблями;

- 2) открытые стапельные места - горизонтальные и наклонные - с находящимися на них судами;

- 3) достроечные набережные с крановым оборудованием и пришвартованными судами;

- 4) места зимнего отстоя построенных, строящихся, ремонтируемых и переоборудуемых судов;

- 5) места отстоя и хранения подлежащих утилизации судов и кораблей;

- 6) радиационно-опасные объекты (например, реакторные отсеки после удаления активных зон; хранилища жидких и твердых радиационных отходов и т.п.), находящиеся на берегу или на плаву [3];

- 7) площадки, используемые для загрузки, перегрузки и удаления ядерного топлива и плавучие хранилища, в том числе используемые при перегрузке ядерного топлива.

III. Промышленные и технологические проводки, подъемно-транспортные средства:

- 1) промышленные и технологические проводки (электросети, трубопроводы горючих газов (ацетилен), кислорода, сжатого воздуха, места их производства и хранения, компрессорные станции);

- 2) краны подъемные стапельные, на достроечных набережных и иные;

- 3) трансбордеры, платформы и т.п.

На верфях имеются также различные энергетические объекты - котельные, электрические подстанции, насосные станции. По территории верфей проходят трубопроводы жизнеобеспечения (водяные и отопительные системы и т.п.), не являющиеся специфичными только для судостроения.

На верфях существуют и другие цехи, помещения, участки, имеющие большие размеры, площади, объемы, которые также характерны не только для судостроительных и судоремонтных предприятий, но вообще для заводов транспортного и тяжелого машиностроения. Это корпусообрабатывающее, механомонтажное, трубообрабатывающее и, в определенной мере, сборочно-сварочное, а также некоторые другие производства.

Следует отметить, что для объектов судостроения: судов, кораблей, других объектов морской техники, роль охраны во многом зависит от степени технической готовности судна, поэтому традиционно по мере роста его готовности повышается степень защищенности. При этом на охрану и дежурно-вахтенную службу, не всегда являющуюся частью охраны, возлагаются функции обеспечения охраны, контроля пожаробезопасности, посадки судна и некоторых других его параметров.

Таким образом, разнообразие и энергетическая насыщенность объектов судоремонта и судостроения позволяет рассматривать их как потенциально опасные, что требует принятия мер по обеспечению промышленной безопасности на предприятиях.

В качестве конкретной разновидности безопасности можно рассматривать ее пожарную и экономическую составляющие, для обеспечения которых, как превентивная мера, необходимо использование систем глобального наблюдения за состоянием объекта судоремонта или судостроения.

Для управления системой глобального наблюдения и обеспечения безопасности судоремонта или судостроения нужно использовать информационную систему, интегрирующую данные о возможных причинах возникновения чрезвычайных ситуаций.

В качестве средства исследования нестандартных ситуаций, которые могут служить причиной нарушения безопасного ремонта или постройки судна, необходимо использовать специально разработанную модель. Построенная модель должна описывать формально и (или) алгоритмически поведение элементов системы в процессе ее функционирования, т.е. в их взаимодействии друг с другом и внешней средой.

Список литературы:

1. Довгуша В.В., Тихонов М.Н. Россия. ВМФ. Радиационные отходы // Жизнь и безопасность. 1996. № 4. - с.156-167.
2. Любимов Е.В., Нооль В.А., Царев Б.А. Учет фактора промышленной безопасности при проектировании комплекса средств охраны акватории верфи // Материалы Междунар. конф. «Кораблестроение и океанотехника. Проблемы и перспективы». Владивосток: Изд-во Дальневост. гос. техн. ун-та, 2001. - с.118-122.
3. Культура безопасности: Отчет МАГАТЭ INSFG-4. Сер. Безопасность. № 75. Вена: МАГАТЭ, 1990.

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НОВОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РЫНКА ОРГАНИЗАЦИИ

Зайковский Виктор Эдуардович

Старший преподаватель Национального исследовательского Томского Политехнического Университета

ORGANIZATION'S NEW TERRITORIAL MARKET APPEAL EVALUATION

Viktor Zaikovskiy, Senior Lecturer at the National Research Tomsk Polytechnic University

АННОТАЦИЯ

Автором предложен методический подход к оценке привлекательности осваиваемого организацией территориального рынка, базирующийся на интегративной оценке перспектив: роста рынка, рентабельности продуктов (услуг) и рентабельности активов, инвестиционной привлекательности территории, социальных и имиджевых факторов, возможного уровня нестабильности внешней среды на осваиваемой территории.

Ключевые слова: территориальный рынок; оценка привлекательности; региональная экспансия; риски.

ABSTRACT

Author suggests methodological approach to appeal evaluation of developed territorial market, based on integrative prospective evaluation: market growth, product (services) profitability and return of assets, territory's investment appeal, social and reputation aspects, possible instability level of external environment at developed territory.

Keywords: territorial market; appeal evaluation; regional expansion; risks.

В развитие методических подходов И. Ансоффа и Д. Абея (матрица «продукт – технология – рынок»), П. Друкера, Хоуфера и др. автором обобщены ключевые параметры привлекательности вновь осваиваемого организацией территориального рынка и предложен методический подход к оценке привлекательности осваиваемого организацией территориального рынка, базирующийся на пяти критериях:

- 1) перспективы спроса на территориальном рынке;
- 2) перспективы рентабельности активов и рентабельности продуктов (услуг);
- 3) инвестиционная привлекательность территории;
- 4) социальные и имиджевые факторы;
- 5) уровень нестабильности внешней среды на осваиваемой территории [1].

Необходимость первого критерия обусловлена тем, что первоначальные стратегические капитальные вложения (инвестиции), которые определяются как минимально необходимые вложения, обеспечивающие выход организации на новый географический рынок.

Требуются инвестиции трех видов:

– инвестиции в мощности, обеспечивающие конкурентный статус организации на основе эффекта масштаба как отдельных видов продуктов (для осваиваемой

территории), так и эффекта масштаба деятельности компании в целом (стоимость зданий, оборудования формирования сбытовой сети, маркетинга, НИОКР;

– инвестиции в разработку и реализацию конкурентной стратегии, которая позволяет разграничить позиции организации и ее конкурентов на новом географическом рынке (затраты на стратегическое планирование, маркетинговые исследования, адаптацию продуктов (услуг) к специфике территории и др.);

– инвестиции в организационно-методические системы и функциональные системы, проектный менеджмент, обеспечивающие процессы планирования и координации реализации проектов, регламентацию оперативной работы, формирование единой корпоративной культуры во вновь создаваемых дивизионах, информационно-коммуникационные процессы и др.

При реализации стратегии рыночной экспансии необходимо оценить стратегические соответствия, среди которых автор выделяет:

– производственные соответствия, которые обусловлены применением одних и тех же производственных мощностей (или большинства их элементов);

– управленческие соответствия, которые обусловлены за счет использования принципов и методологии управления функциональными областями, информационно-управленческих систем;

– маркетинговые соответствия, которые возникают, прежде всего, за счет использования зонтичного товарного знака (фирменного наименования);

– логистические соответствия, которые возникают за счет наличия на осваиваемой территории поставщиков материальных ресурсов, идентичных ранее используемым (например, на новом территориальном рынке имеется филиал поставщика – стратегического партнера компании).

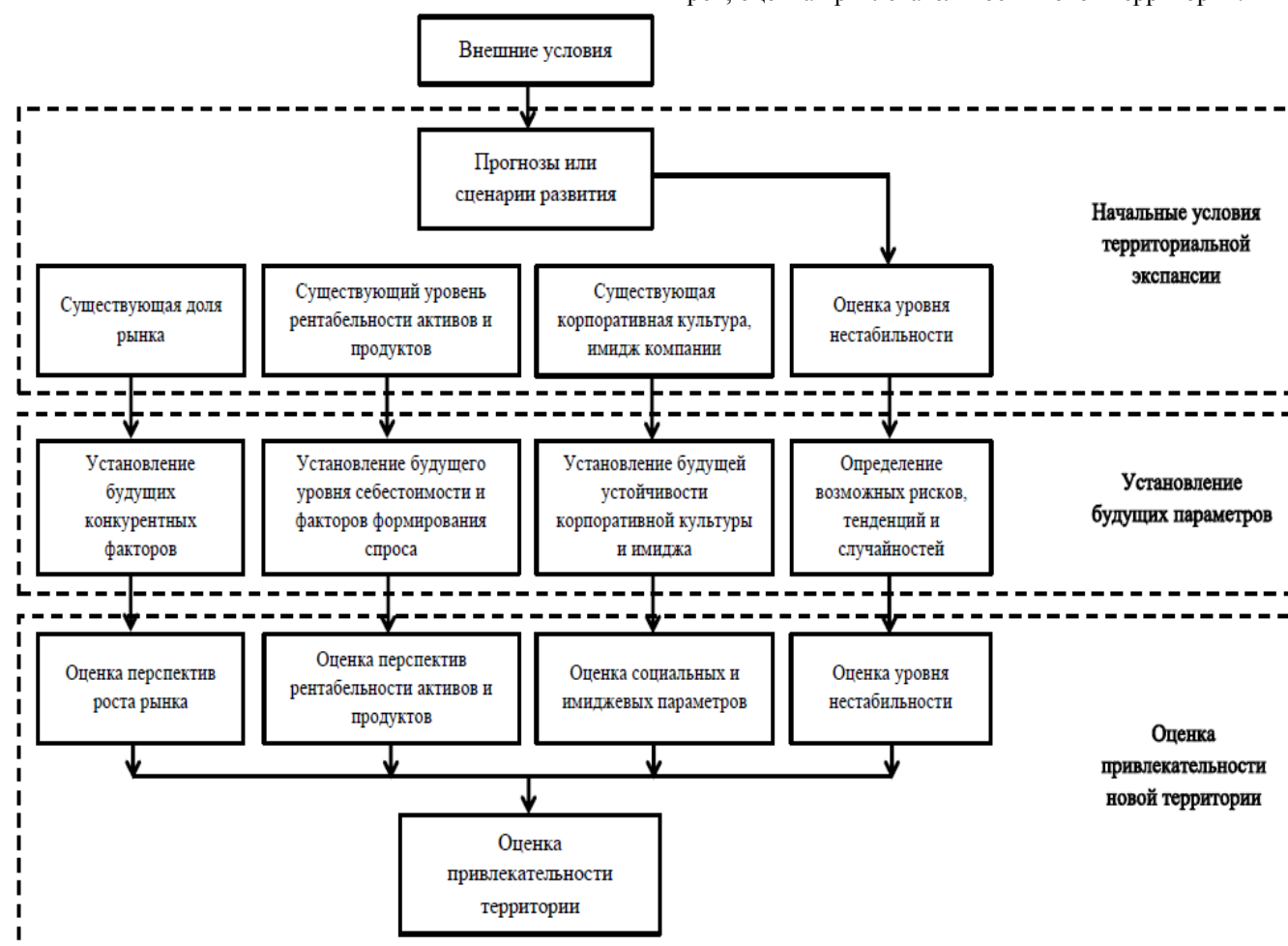
Таблица 1

Критерии и набор параметров оценки привлекательности территориального рынка

Критерии	Содержание критерия
Перспективы роста рынка	1. Увеличение доли территориального рынка в долгосрочной и краткосрочной перспективе
Перспективы рентабельности активов и рентабельности продуктов (услуг)	1. Уровень рентабельности активов и продаж 2. Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта
Инвестиционная привлекательность территории	1. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности территории
Социальные и имиджевые параметры (территории)	1. Эффективная деятельность органов исполнительной власти территории 2. Наличие концепции или стратегии долгосрочного развития территории, «дружелюбного» инвестиционного законодательства 3. Требования к социальной нагрузке организации
Уровень нестабильности внешней среды на осваиваемой территории	1. Специфические риски территории 2. Риски проектной и операционной деятельности организации

Механизм оценки привлекательности территорий приведен на рисунке 1. Процесс оценки состоит из не-

скольких этапов: определение начальных условий территориальной экспансии, установление будущих параметров, оценка привлекательности новой территории.

**Рисунок 1. Механизм оценки привлекательности территории**

Оценка привлекательности новой территории P_t осуществляется по формуле:

$$P_t = aG + bR + cI + dS - eN \quad (1)$$

G - оценка роста рынка,

R - оценка изменений рентабельности,

I - инвестиционная привлекательность территории,

S - оценка социальных и имиджевых параметров,

N - оценка уровня нестабильности,

a, b, c, d, e - коэффициенты весомости вклада каждого фактора, вычисляемые экспертным путем, причем: $a + b + c + d + e = 1$.

Оценка роста рынка G и оценка изменений рентабельности R производится по пройденной части текущей и следующей фазе жизненного цикла продукта. Оценивая

эти параметры, необходимо учитывать, что их уровень может как остаться неизменным, так и измениться в большую или меньшую сторону. С этой целью целесообразно выполнить расчеты как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Оценка маркетинговых и экономических параметров G и R производится в рамках разработки обоснования инвестиций или бизнес-плана.

Инвестиционная привлекательность территории оценивается по одной из следующих методик: методике оценки РА «Эксперт», методике Совета по изучению производительных сил Минэкономразвития России и РАН, методике «Стратегическая матрица» и т.д.

Оценка социальных и имиджевых параметров S проводится по критериям, приведенным в таблице 2.

Таблица 2

Социальные и имиджевые параметры территории и способы их оценки

Критерий	Способ оценки
Эффективная деятельность органов исполнительной власти территории	Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ (постановление Правительства РФ от 3.11.2012 г. N 1142) [2]
Наличие концепции или стратегии долгосрочного развития территории, «дружелюбного» инвестиционного законодательства	Экспертная оценка
Требования к социальной нагрузке организации	Экспертная оценка

Уровень нестабильности – это риски, сопровождающие деятельность организации на новой территории. Для оценки уровня нестабильности автором предложена методика классификации рисков – матрица «ELLIPS - PrO».

Таблица 3

Матрица классификации рисков «ELLIPS - PrO»

Категория	Фаза ЖЦП	
	Проектная (Pr)	Операционная (O)
Экономические (E)		
Законодательные (L)		
Логистические (L)		
Инвестиционные (I)		
Политические (P)		
Социальные (S)		
Финансовые (F)		
Экологические (E)		
Технологические (T)		
Информационные (I)		

Региональные риски - специфические риски, присущие данной конкретной территории, обусловленные внешними факторами регионального характера. К таким факторам относятся социально-политическая обстановка, экономическая ситуация, состояние природной среды, инфраструктуры, и т.д. Присутствие региональных рисков дает вероятность ограничения полного использования инвестиционного потенциала территории [3].

Оценка рисков проводится в краткосрочной перспективе (проектные риски) и долгосрочной перспективе (операционные риски).

Классификация по категориям рисков позволяет покрыть все стороны внешней среды (экономическая, законодательная, социальная, экологическая и т.д.), а по фа-

зам - все фазы жизненного цикла продукта, от его создания (проектная фаза) до завершения использования (операционная фаза).

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 263 с.
2. Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Постановление Правительства РФ от 3.11.2012 г. N 1142.
3. Ройzman И., Шахназаров А., Гришина И. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учет региональных рисков. Инвестиции в России. № 10, 1998.

УДК 656.025.2

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ НАПРАВЛЕНИЯ РФ - ПОЛУОСТРОВ КРЫМ)

Журавская Марина Аркадьевна

Доцент, к.т.н., Уральский государственный университет путей сообщения (УрГУПС), Екатеринбург

Морозова Ольга Юрьевна

ст.преподаватель, УрГУПС, Екатеринбург

Гашкова Людмила Вячеславовна

Доцент, УрГУПС, Екатеринбург

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF MULTIMODAL PASSENGER TRANSPORTATION IN RUSSIA (ON THE EXAMPLE OF RUSSIA - CRIMEA)

Zhuravskaya Marina Arkadievna, PhD, USURT, Ekaterinburg

Morozova Olga Yurevna lecturer, USURT, Ekaterinburg

Gashkova Lyudmila Vyacheslavovna, PhD, USURT, Ekaterinburg

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам развития в России мультимодальных пассажирских перевозок на примере Крымского направления. В условиях присоединения Крыма к РФ и в связи с отсутствием прямых железнодорожных сообщений тема статьи носит весьма актуальный характер. На основе зарубежного и отечественного опыта рассмотрены научно-технологические вопросы быстрого внедрения логистических технологий в сферу пассажирских перевозок РФ. Разработаны рекомендации по дальнейшему развитию мультимодальных пассажирских перевозок.

ABSTRACT

The article is devoted to development issues of multimodal passenger transport in Russia on the example of the Crimean direction. The article is relevant because there isn't direct railway communication between Russia and Crimea. It's considered scientific and technological issues of rapid deployment logistics technologies in the field of passenger transport in Russian Federation on the basis of foreign and domestic experience. Recommendations for the further development of multimodal passenger transport were made.

Ключевые слова: пассажирские перевозки; мультимодальные перевозки; логистика; перспективы транспортного развития РФ; полуостров Крым.

Key words: passenger transportation services; multimodal transportation; logistics; prospects of transport development in Russia; Crimea.

Пассажирские перевозки имеют большое социально-экономическое значение, так как играют важную роль в жизнеобеспечении общества. Но до недавнего времени технология организации пассажирских перевозок основывалась на принципе унимодального (с использованием одного вида транспорта) обслуживания пассажиров.

Однако в связи с тем, что 18 марта 2014 года Россия и Крым подписали договор о вхождении республики Крым и города Севастополь в состав Российской Федерации, а также серьезными политическими событиями в Украине организовать пассажирские перевозки унимодальным наземным транспортом стало невозможно. Ведь в настоящее время отсутствует прямое железнодорожное сообщение, а потребность перевозки пассажиров возросла

в разы, так появилась острая необходимость в организации мультимодальных пассажирских перевозок в направлении РФ – полуостров Крым.

В современном значении под мультимодальной перевозкой груза понимают перевозку двумя и более видами транспорта, по единому транспортному документу, по единой тарифной ставке и под ответственностью одного оператора перевозки [5-7]. В настоящее время термин мультимодальные перевозки распространяется и на пассажирское сообщение, но в этом случае единая тарифная ставка и единый документ превращаются в термин единого (сквозного) билета, тогда под мультимодальной пассажирской перевозкой понимается перевозка пассажиров двумя и более видами транспорта, под ответственностью одного оператора и по единому билету с целью удовлетворения потребности населения в перевозках (рис. 1).

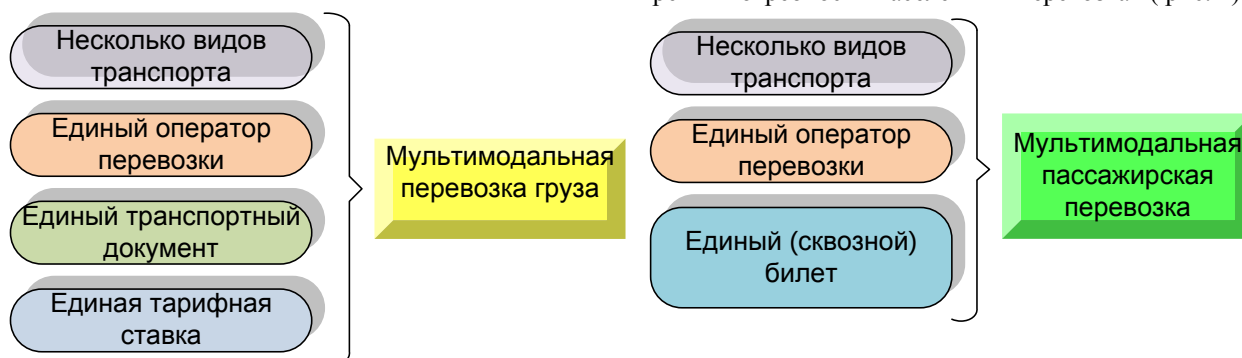


Рисунок 1. Основные черты мультимодальных перевозок

Такой способ перевозки, в отличие от традиционного, позволяет существенно сократить транспортные издержки, а главное, наиболее полно удовлетворить запросы потребителей. Их главный плюс заключается в том, что перевозка осуществляется с максимальным использованием преимуществ разных средств доставки, при условии их грамотного комбинирования.

Однако, несмотря на очевидные преимущества, развитие мультимодальных перевозок в мире шло медленно (табл.1). Главная причина этого заключалась в нежелании потенциальных операторов смешанных перевозок брать на себя ответственность за работу различных видов транспорта. Нежелание объяснялось высокой степенью риска, как во время движения, так и в процессе перехода с одного транспорта на другой [14].

Таблица 1

Опыт зарубежных стран в организации мультимодальных пассажирских перевозок

Страны/ компании	Схема перевозки	Черты мультимодализма
Италия – Германия/ Частная компания-оператор NTV	Авиа – ж/д	Возможность пассажирам выбирать варианты поездок с участием нескольких видов транспорта (воздушного и ж/д) [2]
Германия/ Deutsche Bahn AG	ж/д – городской обществ. транспорт	Услуга City-Ticket разработана и внедрена в крупнейших городах Германии. Она дает право поездки автобусом, городской электричкой, метро или трамваем по единому билету. [1]
Великобритания, Испания, Германия, Франция, Италия Нидерланды	ж/д – городской обществ. транспорт	Трамвай-поезд позволяет осуществлять перевозки пассажиров с окраин города в его основную часть без пересадок. [11]
Великобритания/ National Rail и 200 автобусных компаний	ж/д – авто	Билет PLUSBUS принимается для поездок на весь маршрут в одной транзакции [12]
США/«Amtrak» и «Greyhound Lines»	авто – ж/д	Трансферные перевозки пассажиров по 34 маршрутам на основе единого билета[6]
Швейцария/ Швейцарская Система путешествий	авто – ж/д – паром	Проездной Swiss Pass дает возможность передвигаться по Швейцарии на поездах, автобусах, паромоходах и общественным транспортом в 37 городах[10]
Финляндия/ Pohjolan Liikenne VR Group	авто – ж/д	Осуществляется слияние автобусных перевозок компании Pohjolan Liikenne с новым дивизионом пассажирских перевозок, но в виде самостоятельной компании. [4]

Анализ применения мультимодализма в зарубежных странах показывает, что наиболее интересен опыт европейских стран, которые ввели понятие комбинированной мобильности. Под ним понимается взаимодействие различных видов транспорта (железнодорожного, автомобильного, городского общественного транспорта) для оптимизации перемещения конкретного пассажира из одного пункта в другой на основе интеграции различных видов транспорта. Инфраструктура обеспечивает простоту пересадки пассажиров, систему информирования и широкий круг дополнительных услуг. Интегрированная система оплаты за проезд основана на справедливом распределении доходов между всеми участниками мультимодальной схемы доставки пассажиров [9].

Для российских пассажиров понятие мультимодальность долгое время было недоступно. И если на западе люди уже начинали привыкать путешествовать по единому билету на нескольких видах транспорта, то в нашей стране такая возможность до сих пор окончательно не была реализована повсеместно. Однако опыт организации мультимодальных пассажирских перевозок в России имеется, так весной 2013 года стартовал пилотный проект

на Дальневосточной магистрали с использованием автобусов и пригородных электропоездов для доставки пассажиров из районов городского округа во Владивосток [8].

Яркими примерами организации мультимодальных перевозок в РФ являются аэроэкспрессы, курсирующие между железнодорожными вокзалами Москвы и ее аэропортами. Тем не менее, эти успешные примеры затрагивают лишь городское и пригородное сообщение, опыта же организации мультимодальных пассажирских перевозок на дальние расстояния в РФ не было.

С целью организации мультимодальных перевозок в направлении РФ – Крым авторами статьи предлагается установить силу связи между отдельным регионом страны и Крымским полуостровом. Для определения такой силы связи, используем формулу (1) по аналогии с физической моделью гравитации [13]. Тогда, объемы пассажиропотоков между городами РФ i , с населением P_i и j -городами Крымского полуострова с населением P_j определяются как мера притяжения этих пунктов друг к другу по формуле:

$$F_{ij} = \frac{P_i * P_j}{R_{ij}^2} \quad (1)$$

Результаты расчетов сведены в таблицу 2.

Таблица 2

Определение силы притяжения между Федеральными округами РФ и полуостровом Крым

Федеральный округ	$P_{\text{Крым}}$, млн.чел	$P_{\text{ФО}}$, млн.чел	R , тыс.км	F
Южный	2,353	13,960	0,7	67,03
ЦФО	2,353	38,800	1,473	42,07
С-Кавказский	2,353	9,600	0,951	24,97
Приволжский	2,353	29,700	1,891	19,54
Сев-Западный	2,353	13,800	2,101	7,35
Уральский	2,353	12,230	2,984	3,23
Сибирский	2,353	19,290	4,303	2,45
Д.Восточный	2,353	6,230	9,343	0,16

Применив ABC-анализ к результатам расчета (рис.2), сделаны следующие выводы: для оптимизации перемещения конкретного пассажира из i -города РФ необходимо использовать принцип комбинированной мобильности.

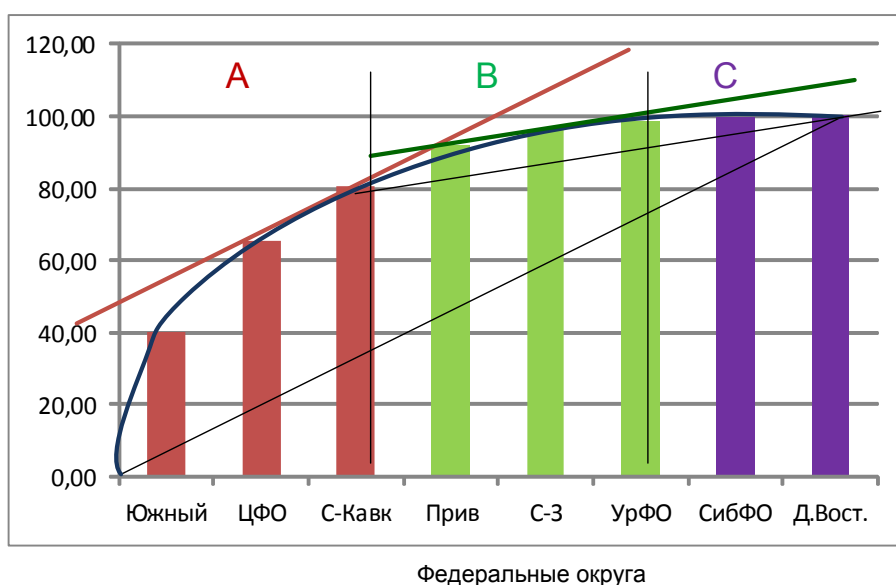


Рисунок 2. ABC-анализ силы притяжения между полуостровом Крым и федеральными округами РФ

На основании принципа комбинированной мобильности для всех пассажиров разработана схема мультимодальной пассажирской перевозки, при которой первая часть пути осуществляется железнодорожным транспор-

том до вокзалов городов Краснодар и Анапа, затем автомобильным, далее водным и по прибытии на полуостров Крым снова автомобильным транспортом (рис.3).

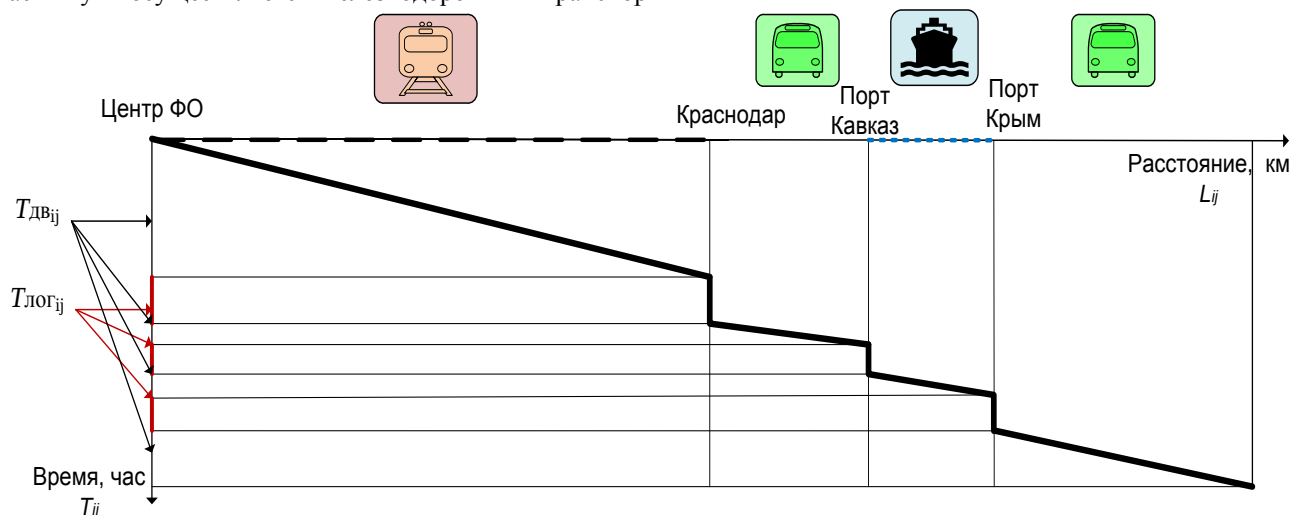


Рисунок 3. Комбинированная мобильность в направлении РФ – Крым

Также *ABC*-анализ показывает, что количество поездов из федеральных округов класса *A* должно быть значительно большим, чем из городов класса *B* и *C*. При этом оператор должен организовать перевозку таким образом, чтобы время на логистические операции $T_{лог\ ij}$ (ожидание, проход и пересадка с одного вида транспорта на другой), было минимальным.

В качестве оператора выступает «Единая транспортная дирекция», учредителями которой является правительство РФ и министерство транспорта.

Оформление проездных документов на поезда дальнего следования производится в билетных кассах России, расположенных на территории РФ и Крымского федерального округа по действующим правилам. Оформление посадочного талона типа «Автобус-Паром-Автобус» или «Автобус-Катамаран-Автобус» производится в пункте первоначального отправления пассажира после оформления проездного документа на проезд по железной дороге.

Основным условием функционирования мультимодальной системы является также наличие информационной подсистемы, с помощью которой осуществляется передача оперативной информации.

Такой подсистемой стала АСУ «Экспресс-3», с новым программным обеспечением, которое позволит автоматизировать процессы оформления и учета смешанных пассажирских перевозок в Крымский федеральный округ и обратно с использованием поездов, автобусов, паромов, катамаранов.

Внедрение данного комплекса обеспечит устойчивые транспортные связи с Крымским федеральным округом, повысит качество обслуживания пассажиров и предложит им комфортные условия мультимодальной поездки.

Выводы:

Проект организации мультимодальной пассажирской перевозки в направлении РФ – полуостров Крым уникален для России и является огромным прорывом в сфере отечественной транспортной логистики.

При изучении вопросов внедрения и развития смешанных перевозок, как за рубежом, так и в России становится ясно, что при мультимодальных пассажирских перевозках возможна различная комбинация видов транспорта, но железнодорожный транспорт играет важную роль в организации мультимодальных пассажирских перевозок.

В России мультимодальные пассажирские перевозки еще очень молоды, поэтому необходимо изучать и применять опыт Европейских стран.

Список литературы:

1. Анонс событий // Железные дороги мира. – 2014. – № 3. – С.5. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rzd-expo.ru/developments/index.php>

2. Анонс событий // Железные дороги мира. – 2014. – № 4. – С.2. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rzd-expo.ru/developments/index.php>
3. Дрозд Е. Интермодальные перевозки: мировой опыт // Гражданская авиация. – 2006. – 36. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.tch.ru/rus/news/about-svvt/53/>
4. Железные дороги Финляндии - 140 лет вместе! // Евразия вести. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.eav.ru/publ1.php?publid=2010-04a10>
5. Журавская М.А., Казаков А.Л., Парсюроева П.А. О размещении остановочных пунктов при осуществлении мультимодальных пассажирских перевозок // Транспорт Урала. – 2012. – № 4 (35). С. 50–53.
6. Кузнецова Е.Ю., Журавская М.А. Комбинированные перевозки в условиях транспортной интеграции: проблемы терминологии // Транспорт Урала. – 2005. – № 1 (4). С. 56–59.
7. Морозова О.Ю. Мультимодальные перевозки: к вопросу о разграничении понятий международных перевозок // ФЭН-Наука. – 2013. – №3. – С.8-12
8. На Дальневосточной магистрали стартовал пилотный проект мультимодальных пассажирских перевозок // ПТР Новости [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ptr-vlad.ru/news/economics/75297-na-dalnevostochnoy-magistrali-startoval-pilotnyy-proekt-multimodalnyh-passazhirskih-perevozok.html>
9. Никитин О. А. Зарубежный опыт реформирования системы управления пассажирскими перевозками на железнодорожном транспорте // РА Эксперт [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://raexpert.ru/conference/2006/railway/stenogramma/nikitin/>
10. Официальный информационный портал Швейцарии. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.swissworld.org>
11. Первый в Великобритании трамвай-поезд // РЖД-Партнер. -25.06.2013. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rzd-partner.ru/news>
12. Путешествие на поезде и автобусе. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.plusbus.info/>
13. Трунов Г.М. К вопросу об аналогии формы записи закона Кулона и закона гравитации Ньютона // Законодательная и прикладная метрология, 2004. - N 5. - С. 48-49.
14. Федоров Л.С. Общий курс транспортной логистики: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. – 312 с.

Ситуации эквивалентности на матрице ранжируются по вертикали и по горизонтали. Вертикальная ось характеризует степень конфликтности между множеством функций, которые должна выполнять организация в соответствии со своими целями. Например, необходимость снизить издержки и одновременно вести агрессивную рекламную кампанию, или требование одновременного осуществления интеграционных и диверсификационных стратегий. Низкая функциональная конфликтность характерна, например, для задач одновременно расширения производства и разработки новой модификации продукта.

Если функции конфликтуют, то степень такой конфликтности варьируется от необходимости организации или ее отдела выполнять только одну главную функцию до необходимости выполнения множества мелких, несовместимых и в то же время неотложных функций. Чем большее число разных структур (отделов) необходимо для выполнения организационных функций, тем выше степень конфликтности между ними.

Вторая переменная матрицы (по горизонтали) – степень структурной гибкости или степень свободы действий организационных проектировщиков. Выбор при проектировании организационных изменений может быть крайне ограничен, проектировщик зачастую располагает малым количеством опций или управляемых переменных (таких, как централизация, участие персонала и т.п.). Такое происходит, когда альтернативы довольно просты, либо когда организация инертна или процесс находится в состоянии институционализации. Например, в сплоченных организациях может быть мало свободы выбора в вопросах вознаграждения, специализации, технологии или системы должностей. Все доступные проектировщику альтернативы могут сводиться к строгой централизации или распределению ответственности.

Задачи или функции могут затрагивать один или несколько элементов организационной структуры. Такие ситуации возникают, когда рассматриваемые альтернативы существенно не различаются, или структурные ограничения в проектировании накладываются руководством организации. Гибкость проектирования чаще обеспечивается в больших или «молодых», вновь создаваемых организациях и в организациях, обладающих большими объемами свободных ресурсов.

Пересечение этих двух рядов переменных матрицы обеспечивает типологизацию ситуаций разных возможностей осуществления эквивалентности. Рассмотрим все четыре возможные ситуации.

Ситуация 1. Организация сталкивается с единственным или доминирующим функциональным требованием и имеет в распоряжении ограниченное число структурных опций, чтобы ответить на них. Ситуация очень сковывает действия, а выживание и эффективность полностью зависят от выполнения главной функции. Следовательно, в этом случае эквивалентность не предполагается. Это – идеальная модель, когда у организации только одна функция или один фиксированный набор функций. Задача организации состоит в том, чтобы добиться целей одним единственным запланированным способом. Более сложные ситуации предполагают большую свободу в планировании и, как следствие, большие возможности для проявления эквивалентности.

Ситуация 2. Эта ситуация характеризуется повышенной сложностью функциональных требований, предъявляемых к организации. В частности, организация должна стараться выполнять множество противоречивых функций при ограниченном выборе вариантов структуры, а попытка выполнения лишь одной функции неизбежно означает пренебрежение другими.

В случае, когда организация должна решить несколько противоречивых задач, менеджер должен будет или сосредоточиться на решении одной задачи, объявив ее главной, или решать все задачи «кое-как», с минимально приемлемым качеством. Ему придется использовать инкременталистские, адаптивные методы управления, что приведет в итоге к эквивалентности.

Если некоторая функция признается важнейшей, то именно она будет определять, какая структура необходима для ее выполнения. Возникает эквивалентность, которая всегда будет субоптимальной, то есть «почти» оптимальной, поскольку одно из функциональных требований к организации недооценивается. В отличие от рассмотренной нами идеальной ситуации 1, здесь эффективность всегда будет оставаться низкой. Таким образом, можно заключить: если в условиях множества конфликтующих функций менеджеры строят организацию вокруг доминирующей функции или группы сочетающихся функций, тогда эффективность увеличивается.

Отметим, что в такой ситуации проблема конфликта функций не исчезает, так как просто одной функции уделяют больше внимания, чем другой. Организация или отдел по-прежнему работает недостаточно эффективно в отношении остальных несовместимых функций. Как поступают менеджеры? Они пытаются повлиять на окружение, т.е. изменить организационную ситуацию, «подстроить» ее под выполнение одной функции. Этого можно достичь или путем пересмотра критериев эффективности, чтобы какие-то требования считались доминирующими, или путем пересмотра самих функциональных требований. Например, в случае с отделами в ситуации с низкой неопределенностью задачи и высокой горизонтальной зависимостью, менеджеры могут попытаться снизить внешнее влияние, «отгородив» от него отдел. Таким образом, в случае ситуации 2 менеджеры пытаются разрешить конфликт функций путем пересмотра критериев оценки, чтобы соотносить возможную структуру с имеющимися требованиями.

Ситуация 3. Как и в идеале (ситуация 1), в этой ситуации к организации предъявляется одно или доминирующее функциональное требование. Однако выбор структуры не ограничен. В такой ситуации менеджеры будут активно искать возможные альтернативы среди вариантов структуры, которые обеспечивали бы выполнение функции, с которой им приходится иметь дело.

Менеджеры ищут альтернативы по ряду причин. Например, через какое-то время использование одного из вариантов структуры может быть затруднено, и менеджер должен искать ему замену для того, чтобы достичь того же функционального эффекта. Или у менеджеров могут быть личные предпочтения, основанные на прошлом опыте. В этом случае задачи решаются нестандартным образом – достигается эквивалентность и создается широкое поле деятельности для эффективного применения ситуационной теории.

Для пояснения можно привести пример, взятый из теории информационных потоков Дж. Гэлбрейта [3]. Представим, что в организации необходимо перерабатывать информационные потоки. Как указывает Дж. Гэлбрейт, здесь есть, по меньшей мере, две альтернативы: организация может улучшить свои возможности по переработке информации путем а) разработки вертикальных информационных систем или б) развития горизонтальных связей. В первом случае организация прикладывает усилия к созданию информационных систем, эффективно передающих сведения о проблемах «наверх». Тогда возможности переработки информации увеличиваются за счет увеличения числа принимающих решения лиц. Во втором случае, организация может сконцентрироваться на формировании горизонтальных связей между отделами. Тогда возможности переработки информации увеличиваются за счет делегирования принятия решения на нижестоящие уровни. Учитывая количество поступающей информации, организация свободна в выборе любой структуры с одинаковой эффективностью и затратами. Вряд ли организация будет использовать и тот, и другой способ. Выбор подхода определяется не функциональными требованиями, а предпочтениями менеджера (если он имеет опыт работы с системой управленческой информации или горизонтальными связями). Главное то, что обе структуры – функционально равноценны и высокопроизводительны. Таким образом, если у организации есть одна определенная функция (или набор сочетающихся функций) и свобода выбора структуры, менеджеры могут выбирать между структурными альтернативами, основываясь на своих знаниях и предпочтениях. В этом случае выбор осуществляется между эквивалентными структурными решениями.

Ситуация 4 представляет самый сложный для анализа случай эквивалентности, которая возникает в условиях разнообразных зачастую противоречивых задач, и «мягких» требований к подбору структур, необходимых для их решения. Сложность выбора дополняется еще и тем, что в данной ситуации (как и в ситуации 2) ни одна из задач не является, безусловно, доминирующей и определяющей «наилучший» путь развития организации. В ситуации 4 существуют конфликты между функциями и структурами, поэтому можно предположить, что производительность организации определяется установленным набором функциональных требований, которые минимизируют функциональные конфликты, и набора структурных элементов, которые каждый в отдельности относительно стабильны, но различная комбинация которых порождает различную производительность. Такие структурно-функциональные зависимости могут анализироваться «жесткими» системными методами, допускающими количественную оценку переменных и построением соответствующих диаграмм, таблиц и т.п., обеспечивающих наглядность путей эффективного решения проблем. В Ситуации 4 организация, скорее всего, будет работать не эффективно, пока не откажется от отдельных функций в пользу одной основной. Отсюда следует вывод, что организации отличаются одна от другой не только по структурным параметрам, но и функционально, формируя свои «ниши», в которых их деятельность будет наиболее успешной. В целом функции, с которыми сталкиваются менеджеры организации, никогда не выполняются в полном объеме. Это обстоятельство описывается понятием инкрементализма: выполняются в первую оче-

редь те функции, которые «легко» выполнить. Отбор таких относительно легко выполняемых функций позволяет организации преуспеть в достижении своих целей.

Итак, в ситуациях противоречивых функциональных требований в сочетании со структурной гибкостью в планировании менеджеры будут выбирать между альтернативными функциями, основанными на целях организации и на собственных предпочтениях.

Рассмотренная выше классификация типов эквивалентности стратегического развития позволяет выдвинуть предположения относительно последовательности действий менеджера, который столкнулся с ситуацией, допускающей эквивалентность. Он должен, прежде всего, определить, с каким типом эквивалентности сталкивается, затем выяснить уровень согласованности или конфликта между имеющимися функциями.

Чтобы протестировать эквивалентность, исследователь должен уметь определить эквивалентные уровни производительности в различных подразделениях организации. Для этого необходимо разработать критерии оценки производительности, действующие в каждой из рассмотренных ситуаций. Критерии должны соответствовать уровню, на котором выполняются важнейшие организационные задачи (т.е. крупные организационные проблемы, влияющие на развитие организации), и с учетом этого, исследователь эквивалентности должен иметь в виду, что критерии производительности могут меняться в соответствии с изменением организационных задач.

В случае единичной или доминирующей задачи (ситуации 1 или 3) должен быть выбран критерий, отвечающий именно этой задаче (например, частота появления новых продуктов у производственной фирмы или патентов в научно-исследовательской инновационной организации), что, чаще всего, сделать не трудно.

В ситуациях 2 и 4 определить критерий сложнее: он должен быть достаточно общим, чтобы его можно было применить к двум и более противоречивым задачам. В такой ситуации целесообразно использовать финансово-экономические показатели (например, коэффициент возврата инвестиций или рост дивидендов на акцию).

Если определены планы и установлена возможность эквивалентности (отвечающая ситуации 2 или 4), исследователь может приступить к разработке стратегии организации, соответствующей ситуационному контексту. Его параметры включают, как уже указывалось, функциональные требования и возможности (более или менее ограниченные) структурного выбора. Целесообразно также выяснить степень конфликтности задач с помощью специально подготовленного теста (сам тест может быть создан на основании обобщения эмпирического опыта эквивалентного стратегического развития организаций с разной степенью конфликтности задач).

На следующем этапе исследователь должен выяснить, в какой мере менеджеры (особенно среднего звена) готовы работать в условиях различающихся или даже альтернативных требований задач. Здесь возможны два крайних варианта: (1) менеджеры отдают предпочтение одному из требований (в данном случае можно ожидать эффективной работы организации в этом направлении и неэффективной – в других); (2) менеджеры организации могут попытаться осуществить те и другие требования, не совсем качественно выполняя работу. Когда организация работает в рамках выполнения одной задачи (или не конфликтующих задач) и может использовать различные ме-

тоды планирования, тогда вероятнее всего и возникнет ситуация итоговой эквивиальности. Здесь для исследователя важно сделать главной целью идентификацию структурных альтернатив, которые функционально эквивалентны и в равной мере обеспечивают достижение высокой эффективности.

В соответствии с предложенной классификацией, вероятность достижения эквивиальности в ситуации 4 низка, иными словами, высоки уровни конфликта заданий и неопределенности структурного выбора. В этом случае достижение высокой эффективности работы организации также маловероятно.

В заключение отметим следующее. Во-первых, представления об организационной эквивиальности находятся на ранней стадии теоретического развития, и процесс их дальнейшей разработки будет поддерживаться и поощряться необходимостью осмысления и оценки новых форм организационных структур, которые обычно связывают с организационным постмодерном (матричные и адхократические организации, стабильные и динамические сети, оболочечные или «пустотелые» организации и т.п.).

Во-вторых, исследование эквивиальности упрощает и рационализирует выбор стратегических альтерна-

тив, экономя ресурсы. Помимо этого выгода от использования методов анализа и оценки путей эквивиального развития многократно перекроет затраты на исследование этих путей. Таким образом, потенциальная ценность исследований стратегической эквивиальности состоит в обеспечении систематической теоретической основы для определения оптимального соотношения между вкладом и отдачей при проведении организационных изменений.

Список литературы

1. Bertalanffy, L., von. General system theory. N.Y., 1968.
2. Katz D., Kahn R. The social psychology of organizations. N.Y., 1978.
3. Galbraith J. Organization design. Reading. N.Y., 1977.
4. Payne T. Examining configurations and firm performance in a suboptimal equifinality context // Organization Science, Vol. 17. November 2006. Pp. 37-49.
5. Pennings J. Structural contingency theory. A reappraisal // Research in organizational behavior. 1992. Vol. 14. P. 267-309.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Зундэ Виктория Викторовна

д.э.н., профессор кафедры международных экономических отношений Южно-Российского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

THEORY AND PRACTICE OF INTERNATIONAL INTEGRATION

Zunde Victoria Victorovna, doctor of economics, professor department of International Economic Relations The South of the Russian Institute of Management Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

АННОТАЦИЯ

Целью статьи явилось необходимость проанализировать развитие концептуальных положений теории международной экономической интеграции и регионализации, выявить основные тенденции функционирования региональных союзов и блоков. Системный подход исследования позволил определить возможности и угрозы России как интегрирующего центра экономики и политики Евразии.

ABSTRACT

The purpose of the article was the need to analyze the development of the conceptual foundation of the theory of international economic integration and regionalization and to identify the main trends in the regional unions and blocks. Systematic research approach allowed us to determine the opportunities and threats Russian as an integrating centre of economics and politics in Eurasia.

Keywords: regionalization, glocalization, regional blocks, integration formats, Mega Integration, model of rearguard and avant-garde, institutions integration, integration risks.

Ключевые слова: регионализация, глокализация, региональные блоки, интеграционные форматы, мегаинтеграция, модель арьергарда и авангарда, институты интеграции, интеграционные риски.

Термин «международная экономическая интеграция» под воздействием интенсификации практической региональной интеграции в XXI веке все чаще синонимизируется с дефинициями «регионализация», «регионализм», «интеграция», «интеграционный комплекс», «глокализация». Актуальной темой научного и экспертного обсуждения становится вопрос о влиянии политического фактора на интеграционный процесс в свете роста геополитической напряженности, обновления форматов взаимодействия экономических партнеров в трансатлантической, евразийской и азиатско-тихоокеанской регионализации.

Учеными накоплен достаточно большой массив теоретических разработок темы функционирования региональных групп. Среди работ последних лет, можно выделить труды С.Афонцева, Г.Идрисова, М.Делягина, Ю.Шишкова. В исследовании А.Байкова представлен серьезный обзор становления теоретического опыта изучения интеграционных процессов в мировой экономике, при этом автор придерживается широкой трактовки понятия «интеграция», в одинаковой мере оценивая ее политическую и экономическую составляющие [1]. Ускорение международного развития требует формализации как интеграционных трендов и закономерностей, так и уточнения категориального аппарата теории интеграции.

Представляется, что предложенное А. Киреевым в 90-е годы определение экономической интеграции как процесса экономического взаимодействия стран, приводящего к сближению хозяйственных механизмов, принимающего форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемого межгосударственными органами не утратило своего универсализма [2, с.361]. Вместе с тем, изменения мирового экономического развития устанавливают справедливость конкретизации интеграционных процессов, их отличий от других долгосрочных явлений. По мнению В. Загашвили в масштабе планеты интернационализация предстает как глобализация, в масштабе региона – как региональная интеграция [3, с.45]. А. Воскресенский под регионализацией понимает формирование экономических связей в регионе на основе географической расположенности государств, а под регионализмом – «формирование экономических сообществ, близко расположенных государств посредством торговых соглашений преференциального типа» [4]. Регионализм предполагает зависимость стран друг от друга, транснационализацию хозяйственных субъектов, ограниченных рамками региона. Таким образом, современная международная экономическая интеграция представляет собой процесс консолидации, регионализация ограничивает данный процесс рамками определенного региона; региональная интеграция предполагает объединение государств, обособленное от третьих акторов географическими рамками.

Типологические признаки региональной интеграции классифицируются следующим образом: 1) по признаку «уровень (режим) интеграционного взаимодействия»: режим преференциальных торговых соглашений, режим таможенного союза, режим общего рынка, режим экономического и валютного союза, режим политического союза; 2) по признаку «вид внешнеэкономического взаимодействия»: торговая интеграция, финансовая интеграция, производственно-сбытовая кооперация, научно-техническая; 3) по признаку «территориальная близость (конфигурация)»: региональная интеграция, мегаинтеграция (интеграция интеграций).

В XX веке ведущей формой являлась торговая интеграция – процесс расширения присутствия страны на мировых рынках товаров и услуг путем осуществления поэтапной либерализации внешней торговли [7].

В настоящее время, в условиях перехода к многополярному миру, усложняются интеграционные цели, разрабатываются новые форматы и инструментарий взаимодействия. Возникли тождественные по смыслу термины «мегаинтеграция», «интеграция интеграций», «эффект «миска со спагетти» («spaghetti bowl»), подразумевающие процесс усложнения правил мировой торговли, обусловленный кластеризацией торговых блоков и установлением внутри них своих правил международной торговли [6].

Эффект «миски со спагетти» демонстрируют механизмы интеграционного сотрудничества в рамках Форума АТЭС, «АСЕАН+3», «АСЕАН+6», инициативы создания зоны свободной торговли США-ЕС, интеграционных конфигураций на евразийском пространстве (меньше года прошло со времени обсуждения «интеграционной судьбы» Украины, когда часть политической элиты объясняла выгоды от вступления страны в Таможенный союз Россия-Белоруссия-Казахстан, другие же подводили к образованию зоны свободной торговли с ЕС).

Резюмируя, заметим, что активизация практики интеграционного функционирования связана с общемиро-

вым трендом замедления экономического развития. Первоначальные стадии интеграции (ЗСТ, таможенный союз), наличествующие у большинства современных региональных группировок, дают возможность участникам сохранить и национальную экономическую безопасность, и национальные конкурентные преимущества перед вызовами глобализации (хотя, в дальнейшем, на стадиях общего рынка и валютного союза, в условиях несбалансированности экономических интересов отдельных групп и элит блока, как в Европейском союзе, возможно нарастание интеграционных рисков, деградация отдельных сфер и секторов экономики, рост социальной напряженности и т.д.). Современные государства стремятся обезопасить себя от рисков глобальной экономики, находящейся в углубляющейся рецессии и предпочитают риски интеграции угрозам глобализации. При этом, вторая треть XXI века, подчиняясь данной закономерности, будет характеризоваться, напротив, разукрупнением интеграционных союзов, ослаблением взаимозависимости национальных хозяйственных систем их участников.

Можно вспомнить представленные еще в середине прошлого века Дж. Винером эффекты создания торговли и эффекты отклонения торговли в интеграционной группе, означающие, что страны, вступая в интеграционное объединение, в итоге выбирают политику «второго лучшего» по сравнению с политикой свободной торговли [5, с.696–705]. Соответственно, положительная интеграционная динамика новейшего этапа экономической истории свидетельствует о сужении сугубо рыночных возможностей мирового хозяйства, ограничении глобальной торговли, что, в конечном итоге, обусловлено производственным спадом мировой системы.

Список литературы:

1. Байков А.А. Сравнительная интеграция. Практика и модели интеграции в зарубежной Европе и Тихоокеанской Азии / А.А. Байков. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 253 с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.
3. Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 9. С. 43–51.
4. Воскресенский А.Д. Восток/Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений. – [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://gendocs.ru/v25562/>
5. Винер Я. Проблема таможенного союза // Вехи экономической мысли. Т.6. Международная экономика / под ред. А. П. Киреева. — М.: ТЕИС, 2006. — 740 с.
6. Впервые термин употреблен в Bhagwati J. U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements// in Bhagwati J., Krueger A. The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements, AEI Press, 1995, p.4. Подробнее: Идрисов Г.И., Таганов Б.В. Региональная торговая интеграция на постсоветском пространстве // Российский внешнеэкономический вестник - 2013. - № 8. С. 73-95.
7. Deardorff's Glossary of International Economics. – [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: www.personal.umich.edu/~alandear/glossary/t.html

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

КРАУДСОРСИНГ КАК ОСОБЫЙ ТИП ГРАЖДАНСКОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Давтян Дианна Вазгеновна

аспирант кафедры социальных технологий Белгородского государственного
национального исследовательского университета, г. Белгород

CROWDSOURCING AS SPECIAL TYPE OF CIVIL ACTIVITY OF THE PERSONALITY

Davtyan Dianna, Graduate student of chair of social technologies of the Belgorod state national research university

Аннотация: В статье гражданская активность рассматривается как главный критерий демократического общества, целенаправленная и осознанная деятельность граждан, по защите прав и интересов, посредством индивидуальных или коллективных действий. Краудсорсинг выступает как особый тип активности граждан рассматриваемый как технология реализации человеческого капитала для решения различных социально-экономических задач посредством использования социальных сетей.

Summary: In article civil activity is considered as the main criterion of democratic society, purposeful and conscious activity of citizens, on protection of the rights and interests, by means of individual or collective actions. Crowdsourcing acts as special type of activity of citizens considered as technology of realization of the human capital for the solution of various social and economic tasks by means of use of social networks.

Ключевые слова: гражданское общество; государственная власть; местное самоуправление; гражданская активность; краудсорсинг; гражданская экспертиза; социальные сети.

Keywords: civil society; government; local government; civil activity; crowdsourcing; civil examination; social networks.

Краудсорсинг как особый тип гражданской активности личности

Одной из фундаментальных основ любой демократической системы является участие граждан в общественной и политической жизни страны, которое, в принципе, должно «захватывать» все компоненты политической системы и гражданского общества, с одной стороны, и задавать через запросы различных групп и слоев населения основные приоритеты общественного развития — с другой. Какими бы ни были институты, демократия без «живого творчества масс» мертва. Так, Д. Козн и Э. Арато справедливо отмечали, что если из «демократического оборота» изымается непосредственное участие граждан, то становится практически невозможно определить, является государственное устройство той или иной страны демократическим или нет, поскольку утрачивается главный критерий, позволяющий отличить подлинно демократический процесс от формального ритуала, систематического манипулирования и управляемого согласия [4, с.34]. В парадигме правового государства институт гражданского общества наделен определенными механизмами влияния на публичную власть в целом, государственную и муниципальную в частности.

Использование концепции «социального капитала» разработанной трудах П. Бурдье, Дж. Коулмана, Ф. Фукуямы и Р. Патнэма, позволяет рассмотреть феномен гражданской активности как совокупности норм и ценностей, обеспечивающих индивидам способность создавать объединения («социальные сети»), обеспечивающих эффективную коллективную деятельность.

В современных политических теориях акцентируется внимание на осмыслении гражданской активности как особого типа социальной активности личности, выражающегося в её осознанном и целенаправленном участии в политическом процессе с целью защиты и расширения

собственных экономических, политических, социальных и иных прав и свобод [3].

Исходя из определений, предложенных зарубежными и отечественными исследователями, «гражданская активность» может рассматриваться как целенаправленная и осознанная деятельность граждан, по защите прав и интересов, посредством индивидуальных или коллективных действий. Выражением гражданской активности могут быть любые, не выходящие за рамки законности, формы активности: от участия в общественных организациях, объединениях, до личных акций протеста при обязательном сочетании частного и общего интересов с применением инициативно - творческих, сознательных и добровольных начал. В связи с новым пониманием роли гражданина, развитием института местного самоуправления, увеличением роли информационно-коммуникационного пространства в общественно-политической жизни, возникает реальная необходимость поиска новых форм и способов проявления гражданской активности. Одним из способов гражданской активности в процессе управления государством, в разработке, принятии и реализации управленческих решений на региональном уровне, является – краудсорсинг.

В настоящее время во всем мире наблюдается рост интереса к возможностям коллективной сетевой деятельности, к расширению экспертного сообщества, включению в него новых заинтересованных участников, обладающих своим взглядом на проблему, требующие решения. Развитие социальных сервисов привело к возникновению феноменов, которые называют по-разному: мудрость толпы, краудсорсинг, викиномика, общественная поддержка, паутина соучастия. В основании этих феноменов лежит возможность привлечения широких масс к непосредственному участию в коллективном творчестве и принятии решений. Спектр возможных направлений такого

творчества охватывает как сравнительно простые действия, например сбор и повторное использование существующих знаний и контент-объектов (коллекций медийных материалов, ссылок и т.п.), так и гораздо более сложные задачи в некоммерческих, социальных и гуманитарных проектах, политической сфере, государственном и муниципальном управлении [1, с.12].

О важности использования обратной связи и современных инструментов гражданской экспертизы говорил Владимир Путин в ноябре 2011 г. на экономической конференции Сбербанка, главной темой которой и было развитие краудсорсинга. В. Путин призвал шире использовать краудсорсинг как инструмент общественных экспертиз для развития страны. Несколько позже в своей статье «Демократия и качество государства» он предложил: «Уже сейчас мы используем практику размещения проектов законов в интернете. Каждый может направить свое предложение или поправку. Они рассматриваются, а лучшие и содержательные учитываются в финальной версии законопроекта. Такой механизм коллективного отбора оптимальных решений или, как называют его эксперты, краудсорсинг — должен стать нормой на всех уровнях» [5].

Краудсорсинг позволяет перейти от субъект-объектных к субъект-субъектным отношениям между властью и бизнесом, властью и населением и т.д. на территории, обеспечивая т.н. «обратную связь», закладывая качественно новые основы социальной справедливости и политической стабильности. Деятельностная составляющая играет особую роль в реализации рассматриваемой технологии, трансформируя общество в гражданское (в т. ч. определение целевых ориентиров, идеологических установок, системы ценностей, реальных механизмов ответственности), где удовлетворяются не только интересы государства, бизнеса, общества, но и личности, что подчеркивает демократичность его построения.

Вместе с тем участникам краудсорсинга должен быть виден конкретный результат предпринятых усилий в виде разработанных, принятых, реализованных государственных решений, чтобы при возникновении новой проблемной ситуации они вновь приняли активное участие в ее решении. Принципиальной особенностью технологии является именно соучастие заинтересованных потребителей государственных властных услуг в управлении территорий, что предполагает участие в принятии решений, установлении целей, решении проблем (политических, социальных, экономических, технологических и пр.). Это кардинальным образом меняет их мотивацию, поведение: появляется реальная возможность оказаться услышанным, ощутить свою сопричастность к решаемой проблеме, получить возможность что-то изменить к лучшему. Следует подчеркнуть, что инициатором краудсорсинга могут являться не только региональные, муниципальные органы власти и управления, но и потребители государственных властных услуг [2, с.103].

Наиболее реальными участниками краудсорсинга являются люди, равнодушные к общественным проблемам и желающие принимать активное участие в их решении. На первый взгляд, их довольно много.

В ходе исследования «Краудсорсинг в региональном управлении» в Белгородской области мы выяснили, что 80,83% респондентов проявляют интерес к проблемам

управления областью, а 48,10% опрошенных готовы на добровольной основе участвовать в предложении собственных идей о путях развития области, 73,07% выразили готовность участвовать в голосовании за те или иные региональные проекты, 47,05% хотят принимать участие: в формировании коллективов для разработки необходимых для области проектов. Таким образом, в настоящее время в области существует необходимый гражданский потенциал, общество заинтересовано в активном участии в решении местных проблем, в выражении своей позиции по различным вопросам общественного развития.

Но наличие потенциала гражданской активности еще не значит, что данный потенциал используется гражданами в полной мере. Так, например, по результатам исследования, такой краудсорсинговый проект как «Народная экспертиза» запущенный в Белгородской области с 2012 года, позволяющий гражданам предлагать свои идеи связанные с различными сферами развития общественно-политической региона, не приобрел у населения желаемого эффекта. Из 50,90% граждан так или иначе знакомых с данным проектом лишь 14,71% принимали в нем реальное участие [Грант РГНФ №14-13-31006/14.]. Касаясь нежелания граждан участвовать в повседневной публичной жизни уместно сослаться на некоторые данные Института социологии Российской Академии наук. Только за последние 10 лет количество россиян, постоянно интересующихся общественно-политической жизнью страны, сократилось с 26% до 18%. Число тех, кто потерял к ней интерес, напротив, увеличилось с 21% до 33%. Доля граждан, участвующих в общественно-политической жизни России, составляет около 20% взрослого населения.

Слабая повседневная активность граждан в публичной жизни в значительной степени является следствием их «рационального выбора»: если общественно-политическая активность не даёт материальных или карьерных выгод, то она исключается из их жизни. Большинство занято своей основной профессиональной деятельностью, а также бытовыми вопросами. Из-за этого не получают должного развития и применения формы общественной активности, действующие на более или менее постоянной основе: профсоюзы, партии, ТОСы, ТСЖ, благотворительные организации, сообщества по интересам и досуговые объединения. Необходимо отметить, что мотивация к гражданской активности (как в публичной жизни, так и в решении вопросов местного значения) зависит от ожидаемых результатов, от наличия реальных рычагов воздействия на ситуацию.

Рассматривая исследования ВЦИОМ последних 2-3 лет, можно отметить что, в последнее время в российском обществе все же формируются активные группы, которые ориентированы на различные формы социальной деятельности. Их отличает вовлечённость в сферу социальной, гражданско-правовой активности и, как минимум, равнодушие к решению гражданских проблем. О том, что такие социальные «игроки» уже сформировались, свидетельствуют инициативы, довольно быстро ставшие массовыми: тушение лесных пожаров летом и ликвидация последствий ледяных дождей зимой 2010 г., помощь пострадавшим от наводнения в Крымске в 2012 г., участие в новых программах экологического контроля.

Данный тип гражданской активности можно охарактеризовать как *ситуативную активность*, возникающую в случае объективной необходимости. Это своего рода, стихийная самоорганизация граждан для решения особо острых проблем не сопровождающаяся вступлением в какие либо общественные организации (НКО).

Люди, включённые в добровольческую среду, чаще прочих склонны доверять другим. Из граждан, у которых есть знакомые среди активистов, 32% убеждены в том, что большинству людей можно доверять, в этом же уверены 30% тех, кто допускает для себя возможность работы в общественных организациях [9]. Таким образом, социально-психологической и политической базами развития добровольчества является мощный запрос наиболее активной части населения на институционализацию отношений в обществе, и, в частности, – на легитимацию и прозрачность взаимодействия между обществом и властью.

Необходимо подчеркнуть, что сама организация народных краудсорсинговых проектов связана с серьезными изменениями в общественном сознании. Краудсорсинговые проекты опираются не только на технологические возможности, не только на тот факт, что у населения есть доступ к сетевым сервисам, но и на готовность населения участвовать в таких проектах, доверие граждан к обозначенным на таких народных, общественных площадках правилам игры. Целью проектов коллективного творчества является не только сбор общественного мнения, формирование документа, стандарта или закона более высокого качества, но и формирование сетевых коллективов, готовых решать новые общественные проблемы, повышение общей сетевой культуры, рост доверия между различными слоями общества и, как следствие, повышение эффективности сетевого общественного взаимодействия

Социальные сети как необходимая составляющая гражданской активности представляют собой комплекс относительно стабильных и долговременных взаимодействий неформального характера, не имеющих выраженной организационной структуры и выполняющих по отношению к их участникам функцию наращивания объема личного и социального капитала [7, с.78]. Включенность индивидов в социальные сети способна компенсировать недостаточность индивидуальных социальных ресурсов за счет поддержки участников социальных сетей - семьи, родственников, друзей и знакомых, земляков, религиозных и этнических общин [6]. Социальные сети, с одной стороны, являются вынужденным, компенсационным механизмом, формирующимся в условиях неэффективности государства и других социальных институтов. С другой, - представляют собой универсальный социальный механизм, осуществляющий свои функции в условиях состояния относительной социальной и групповой солидарности и дополняющий в этом качестве иные социальные институты. Эффективность социальных сетей представляет собой, таким образом, их способность регулировать поведение индивида и наращивать объем его человеческого и социального капитала.

«Кризис участия» в условиях современной России — это отнюдь не следствие равнодушия или низкого уровня политической культуры в том смысле, что люди в

большинстве своем что-то не так понимают в окружающей их действительности или не понимают вовсе. Скорее, наоборот, это следствие достаточно отчетливого понимания того, что повлиять на российскую жизнь «просто человеку» крайне затруднительно, так же как и затруднительно реализовать себя в ней. Есть политика, которая все больше воспринимается как сфера деятельности «политического класса» и его непосредственного окружения (активистов и волонтеров политических партий, работников СМИ, аналитиков, имиджмейкеров и т.д.). Побудить людей к каким-то более активным и затратным (прежде всего по времени) формам участия, оторваться от решения собственных проблем и переключить внимание на то, что происходит за рамками их непосредственной среды обитания, сегодня чрезвычайно сложно. Чтобы сформировались необходимые предпосылки для гражданской самоорганизации и «потенциал включенности», важно, во-первых, наличие соответствующей инфраструктуры (партийная система, система местного самоуправления, социального партнерства, суды, профсоюзы, локальные общности и т.д.), во-вторых, убежденность граждан в необходимости и эффективности этих механизмов и, в-третьих, и это, пожалуй, самой главное, умение задействовать эти механизмы [4, с.37].

Список литературы

1. Буров В.В. Технологии краудсорсинга в законотворческой деятельности // Бизнес-информатика. № 2(16). 2011. С. 12-19.
2. Гончарова М.А. Инновационная технология управления социально-экономическим развитием региона: краудсорсинг // Регион: системы, экономика, управление. №4(19). 2012. С. 102-104.
3. Клягина А.А. Гражданская активность россиян в условиях современного политического процесса: дис. ... канд. полит.наук: 23.00.02. Ставрополь, 2012.
4. Петухов В.В. Местное самоуправление и гражданское участие // Мониторинг общественного мнения. 2009. №2(90). С. 25-48.
5. Путин. В.В. Демократия и качество государства. // Коммерсантъ. № 20. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1866753> (дата обращения: 23.04.2014).
6. Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. Социальные сети в региональном сообществе. Белгород, 2011.
7. Реутов Е.В., Колпина Л.В., Реутова М.Н., Бояринова И.В. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе / Социологические исследования. 2011. №. 1. С. 79-88.
8. Грант РГНФ №14-13-31006/14. Тема проекта «Технологии краудсорсинга в региональном управлении: возможности и риски». Руководитель: Бабинцев В.П.
9. ВЦИОМ-Рейтинги-Одобрение деятельности общественных институтов - (<http://wciom.ru/ratings-social-institutions/>)

МИФЫ О СМИ В РОССИИ

Касаткин Сергей Сергеевич

Российский Государственный Гуманитарный Университет, Аспирант

MYTHS ABOUT THE MEDIA IN RUSSIA

Kasatkin Sergey Sergeevich, Russian State University for the Humanities, graduate student

Аннотация: В профессиональной среде СМИ и в обществе в целом существует множество мифов о структуре СМИ и их будущем. Рассмотрим некоторые из них.

Ключевые слова: средства массовой информации, Интернет, печатные СМИ, Россия, мифы.

Abstract: Professional environment of the mass media and in society there are many myths about the structure of the media and their future. Let us consider some of them.

Keywords: media, Internet, print mass media, Russia, myths.

Миф №1. Печатные СМИ в ближайшее время станут элементом декора

Стоит заметить, что медиа только находятся в процессе изучения способов монетизации Интернет-ресурсов. Тем не менее ожидания от Интернет-СМИ слишком высокие. Аудиторные показатели не дают той же результативности в рекламных сборах. По данным авторитетного агентства Zenith Optimedia в 2013 доля сборов Рунета среди всех СМИ составила 18,1%, в то время как доля Телевидения составила 40,1%, а печатных СМИ, которым пророчат 5-10 лет существования – 16,9%. [1] Таким образом, можно уверенно сказать, что доли рекламных сборов в Рунете сопоставимы с печатными СМИ. Кто же будет освобождать рынок печати только из-за существования данного мифа пока в нём такие бюджеты? Что касается аудиторий печатных СМИ, то можно говорить мультипотреблении информации: большая часть аудитории СМИ и читает газеты, и пользуется Интернетом.

Данную тенденцию подкрепляет исследование Фонда общественного мнения, который изучал медийное потребление в России в 2013 году. По результатам исследования выяснилось, что в 2013 году на вопрос «Из каких источников вы чаще всего узнаете новости и информацию?» 26% респондентов ответило «Печатные СМИ», что на 3% больше, чем по результатам 2012 года, когда основным источником потребления информации печатные СМИ выбрало только 23% опрошенных. [2]

Если обратиться к данным Роскомнадзора [3], то ситуация с печатными СМИ выглядит вовсе не так, как преподносится в медиасреде. По данным Роскомнадзора, с 1 января по 6 декабря 2013 года в Российской Федерации было зарегистрировано 1402 новых газеты и 1657 новых журналов. Всего в Российской Федерации получили официальные свидетельства о регистрации 26 932 газеты и 31 979 журналов.

Миф №2. Длинный аналитический материал уходит в прошлое

Данная тенденция существовала в конце 2000-х в Интернет-СМИ, где по статистике пользователь в среднем проходил на 3 страницы вглубь сайта и тратил на чтение около 2 минут. В те годы газеты и журналы, наоборот, стали наращивать длину материалов, так как происходило разделение ниш – Интернет – короткое сообщение, а печать – аналитическое освещение информационного повода уже постфактум. Тем не менее, в начале 2010-х стали появляться такие проекты как Colta.ru (культура и общество), Lookatme.ru (мода и дизайн), Cossa.ru (маркетинг в

социальных медиа, digital-маркетинг), The-village.ru (городская интернет-газета), Roem.ru (интернет-бизнес), которые предоставляли читателю авторские «логриды» (длинные материалы) журналистов-фрилансеров, которые пользовались успехом у владельцев планшетов.

Миф №3. Медиа работают на владельца и приносят большую прибыль

Современные медиа в контексте «доходности» уже в полной мере не являются рентабельным активным. Можно даже говорить о том, что медиа-холдинги, издательские дома и другие медиа-структуры – это, согласно пониманию социологического поля П. Бурдьё [4], скорее символический капитал своего владельца. Так как доходная часть в некоторых случаях не только не превышает принятый барьер рентабельности в 10%, но и приносит владельцу убытки, каждые 3-4 месяца по результатам реструктуризации закрываются не только газеты и журналы, но и радиостанции и ТВ-каналы (Итоги, Ведомости Пятница, Газета, Citizen K, MTV – эфирный канал, Коммерсантъ ТВ).

Миф №4. Беспристрастность и объективность журналиста. Можно сказать, что в определенном смысле это мантра для довольно широкого круга лиц. Однако, есть и противоположное мнение и оно заключается в том, что объективности в журналистике не существует. Журналист доносит только собственную точку зрения. Самое объективное СМИ на самом деле субъективно, потому что даже если точка зрения не высказана напрямую, любое описание – это некий журналистский фильтр, и нет ни смысла, ни возможности пропустить через него абсолютно все. Высокий рейтинг ряда популярных медиа на том и построен, что они дают свое видение мира, и это привлекает благодарную аудиторию, позиция которой, совпадает с позицией медиа. Иначе ситуация обстоит, когда журналист описывает то или иное событие или личность, то по правилам «беспристрастности и объективности» это описание должно строиться на демонстрации нескольких точек зрения. И даже в этом случае, если журналист проводит некий анализ и приводит в своём размышлении несколько точек зрения, всё равно в итоге он выскажет свою точку зрения или она прочитается «между строк», что приводит нас к выводу о том, что объективности не существует, так как собственное мнение в паре с редакционной позицией всегда побеждают.

Миф №5. New Media. Популярный термин «New Media» или «Новые медиа» довольно просто и доступно

описан у профессора Мичиганского университета: Рассела Ноймана. "New media – это новый формат существования средств массовой информации, постоянно доступных на цифровых устройствах и подразумевающих активное участие пользователей в создании и распространении контента". Однако, наряду с этим утверждением можно высказать и противоположную точку зрения, например, что новых медиа не существует в принципе, есть новые технологии, форматы, способы подачи информации, но на самом деле задача перед всеми СМИ по-прежнему стоят одни и те же задачи – находить новости и преподносить их аудитории. Точка зрения по поводу уникальности нового формата, может ввести в заблуждения, тех, кто считает, что с появлением модных тенденций исчезла потребность в качественной журналистике.

Можно снимать видео, делать интерактивную инфографику, использовать материалы «народных корреспондентов» но это не должно приводить к тому, что полученная информация становится некачественной и бесполезной. Для создания действительно авторитетной медиаплощадки недостаточно найти только новый формат. Успешные медиа по-прежнему строятся на базовых правилах журналистики.

Миф 6. Собрать кучу лайков. С появлением социальных сетей появились лайки – своего рода мера оценки качества того или иного текстового фото или видеоматериала. Довольно четкая тенденция последних лет – измерение качества журналистских материалов количеством лайков. Дело в прямой взаимосвязи с читателем, так как раньше у журналиста просто не было прямой возможности увидеть и понять, насколько успешно то, что он сделал. Как правило, это происходило опосредованно. Узнать, хороша ли твоя статья, можно было получив оценку руководства, от коллег, но никак не по результатам продаж. Соответственно, возможность мгновенно узнать о том, хорош ли тот или иной материал или нет была воспринята положительно и в редакционном руководстве и самими журналистами. Гнаться за лайками и репостами практика популярная, но необходимо, чтобы работа оставалась интересной редактору, самому журналисту, а контент оставался качественным.

Миф 7. Журналистом можно стать только после получения высшего образования

В 2010-х появилось множество курсов журналистов, семинаров, школ. Самой необычной и популярной из них стала «Академия журналистики Ъ», где крупный медиа-холдинг «Коммерсантъ» сам взялся за обучение и воспитание журналистов. Но самое главное – появление ресурсов, которые могут трудоустроить фрилансеров без образования. Появился ряд нишевых Интернет-СМИ (IT, спорт, производство), где в онлайн режиме автор предоставляет материал, главное условие приёма которого – спрос.

Миф 8. Интернет ещё не может сопоставлять аудиторию с остальными видами СМИ

Интернет-поисковик Yandex (19,1 млн посетителей в день), который хотят признать средством массовой информации, по данным TNS Midia, ещё в апреле 2012 обогнал по показателю ежедневной аудитории Первый канал (18,2 млн человек в день). Некоторые Интернет-СМИ, например Ria.ru (10 717 тыс. посетителей), Rbc.ru (9 496 тыс. посетителей) обладают сравнительно большими аудиториями, чем радиостанции в России. Печатные СМИ в свою очередь обладают меньшей по охвату аудиторией (за основу взят показатель AIR – аудитория одного номера: АиФ – 6 206 тыс. читателей, Комсомольская правда – 5 097 тыс. читателей). [5]

Список литературы

1. Агентство ZenithOptimedia. URL: <http://zenithoptimedia.ru/>. Материал на AdIndex.ru (URL: <http://adindex.ru/publication/analytics/forecasts/2013/12/9/104978.phtml>)
2. ФОМ, исследования, СМИ и Интернет. URL: <http://fom.ru/SMI-i-internet>.
3. Роскомнадзор. Публичные доклады. URL: http://rkn.gov.ru/press/annual_reports/.
4. Бурдье, П. Формы капитала /пер. с англ. М. С. Добряковой; Бурдье П. Различение: социальная критика суждения (фрагменты книги) / пер. с фр. — М.: РОССПЭН, 2004. — 680 с.; Бурдье П. Социальное пространство и символическая власть // Бурдье П. Начала / Пер. с фр. Н. А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1994. С.181—182.
5. Исследования TNS Media. База: M'Index. 2014 1-ое полугодие.

СОЦИОЛОГИЯ ХАРТМУТА ЭССЕРА КАК ЭКСПЛИКАЦИЯ «ПОНИМАЮЩЕЙ СОЦИОЛОГИИ» МАКСА ВЕБЕРА

Катаев Дмитрий Валентинович

кандидат соц. наук, доцент кафедры социологии Липецкого государственного педагогического университета

Букреева Анна Анатольевна

Студентка Соц-11 кафедры социологии Липецкого государственного педагогического университета

HARTMUT ESSER'S SOCIOLOGY AS EXPLICATION OF "INTERPRETIVE SOCIOLOGY" FROM MAX WEBER
Kataev Dmitry, Dr. soc. Science Associate Professor, Department of Sociology, Lipetsk State Pedagogical University
Bukreeva Anna, Student Social-11 of the Sociology Department of the Lipetsk State Pedagogical University

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается теоретическая попытка создания интегративной социологии одним из виднейших представителей немецкой теоретической социологии Хартмутом Эссером в свете интерпретации парадигмы понимающей социологии Макса Вебера. Проанализированы возможности веберовской парадигмы в преодолении противо-

речи между макро- и микросоциологическими уровнями, предпринимается попытка дальнейшей экспликации веберовских работ для создания интегративной социологии. На основании сравнительного анализа теорий действия, делается вывод о необходимости расширения трактовки шкалы рациональности социокультурным и историческим контекстом актора в понимании Макса Вебера.

ABSTRACT

The article examines the theoretical attempt to create integrative sociology one of the most prominent representatives of the German theoretical sociology Hartmut Esser in the light of the interpretation paradigm of Max Weber. The possibilities Weberian paradigm to overcome the contradiction between the macro and microsociological levels, attempts to further explication of Weber's work on the establishment of integrative sociology. On the basis of a comparative analysis of the theory of action, it is concluded on the need to expand the scale of rationality socio-cultural and historical context of the actor in the understanding of Max Weber.

Хартмут Эссер - немецкий социолог, автор интегративного варианта социологии. Наиболее известной работой социолога является книга «Социология – общие основания». Именно за нее Х. Эссер в 2000г. получил премию Немецкого социологического общества. Создавая свой труд, автор черпал достижения и социальной психологии, и истории, и юриспруденции, и экономики. Систематизация достигнутого социологией и другими науками привела к попыткам создания объясняющей социологии и выразила возможность преодоления фрагментации поля социологии [2]. Вклад Эссера несомненно велик. Кто же способствовал, откуда черпал он свои идеи? Проанализировав основные взгляды и идеи, без сомнения, можно сказать, что Х. Эссер является одним из виднейших интерпретаторов М. Вебера, внесший значительный вклад в популяризацию и актуализацию его идей на рубеже XX – XIX вв.

Как последовательный представитель теории рационального выбора, он по-новому раскрывает идею М. Вебера о рассмотрении всех действий, их особенностей через призму степени рациональности. Социолог понимает, что выбор вне сферы экономики не всегда совершается на основе рациональности, например, есть примеры выбора, задаваемого культурой. В связи с этим Эссер разрабатывает теорию рамок, которая позволяет преодолеть антагонизм между рациональным и нормативным действием. Социолог формулирует принцип выбора различных типов «установок» и связывает с такими понятиями как «совпадение», «мотивация», «шанс»[9].

Говоря о социальном действии, немецкий социолог обращает внимание, что оно всегда включает обоюдность, в этом заключается основное отличие от взглядов М. Вебера [4; 5]. Это (Я) взаимодействует с учетом другого (другого) и наоборот. В связи с этим действие участников имеет в основе обоюдную оценку, просчитывание действий другого. На этой основе автор разрабатывает три типа социального действия: стратегическое действие (на передний план выходят в первую очередь, интересы акторов), интеракцию (связана с господством мыслительных и символических скрещиваний) и социальные отношения (действие по правилам определенной ситуации)[6;7].

Трактуя М. Вебера, Хартмут Эссер постарался преодолеть и сегодня существующее противоречие между микро-и макротеориями в социологии. Еще в работах М. Вебера прослеживалась тесная связь методологического индивидуализма и многоуровневого анализа, только он не использовал данные термины. Исследование об аскетическом протестантизме демонстрирует это, и Х. Эссер не только показывает это и глубже прорабатывает: только он

смог провести содержательно чистый анализ модели объяснения, используемой Вебером в исследовании протестантизма. В этом объяснении создается базовая многоуровневая модель социологического объяснения. По мнению социолога, оно требует контролируемого перехода с макро – на микроуровень, само же ядро объяснения остается в теории действий. Работа Вебера об аскетическом протестантизме и «духе» современного капитализма демонстрирует это, так как «дух» современного капитализма имел первоначально ценностно-рациональное микрообоснование [8].

Немецкий социолог развивает концепцию целерационального действия в рамках методологического индивидуализма, сформулированного Вебером в труде «Основные социологические понятия». Он говорит о том, что при объяснении действия индивида необходимо брать во внимание следующие элементы ситуации: материальную ограниченность ресурсов, институциональные нормы и культурные условия.

Эссер обращает внимание, что трансформирование социальных феноменов на макроуровне объясняется изменениями индивидуального поведения. Данное объяснение включает в себя три этапа: логику ситуации, логику селекции и логику агрегации[1; 3].

Итак, теория Хартмута Эссера представляется достаточно убедительной, но исключительно в рамках рациональной направленности участников. Критикуя концепцию, указывают на обезличивание интерпретационных возможностей объяснения социальных феноменов, предлагаемых М. Вебером.

Вклад Х. Эссера как интерпретатора М. Вебера по – разному оцениваются среди ученых. Многие считают, что немецкий социолог превзошел Р. Мюнха, Н. Лумана, Р. Мюнха, Дж. Коулмена как социальных теоретиков.

Список литературы:

1. Бурак Т. В. В поисках повседневности: обзор новых концепций в социологии // Конспект социолога. – 2010. - №3. - С.105-115.
2. Романовский Н. В. Мультипарадигмальная социология – AUF Wiedersehen? // Социологические исследования. - 2005. - № 12. - С. 38-60.
3. Катаев Д. В. Интеграция микро- и макроуровней социологии в концепциях Макса Вебера и Хартмута Эссера. European Social Science Journal. 2013. № 9-1(36). С. 209-214.
4. Катаев Д. В. Актуализация социологии Макса Вебера в экономических теориях: проблемы интерпретации и рецепции. Известия Российского государственного педагогического университета им.

- А. И. Герцена. № 130: Научный журнал. – Спб., 2011. С. 244-251.
5. Катаев Д. В. Системная теория в социологии организации и концепция М.Вебера. Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №4 Научный журнал. - Москва, 2008. с. 83-92.
 6. Катаев Д. В. Концепция рационального действия Макса Вебера и современная экономическая социология. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 2 (28): в 2-х ч. Ч. II. С. 74-78.
 7. Шпакова Р. П. Немецкая социология. - Санкт-Петербург: Наука.-2003.- 562с.
 8. Шлюхтер В. Действие, порядок и культура: основные черты веберовской исследовательской программы// Журнал социологии и социальной антропологии.-2004.-№2.- С.22-49
 9. Esser H. Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt am Main,. -1993. - С. 97 – 98.

РОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ С ДЕТСТВА

Кикоть Анастасия Сергеевна

ассистент кафедры политической социологии Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет», г.Ростов-на-Дону

THE ROLE OF GENDER SOCIALIZATION FROM CHILDHOOD

Kikot Anastasia Sergeevna, Assistant of the Department of political sociology Federal state autonomous educational institution of higher professional education "Southern Federal University", Rostov-on-Don

Аннотация

В данной статье рассмотрена проблема формирования гендерной социализации с детства для сохранения и трансляции культурных традиций женственности и мужественности следующим поколениям. Выявлена и обоснована необходимость с раннего возраста детям формировать адекватные оценки представителей противоположного пола, правила поведения, установки в соответствии с культурными представлениями о роли, положении и предназначении мужчины и женщины в обществе. Так как в результате радикальных изменений поведения и внешнего вида мужчин и женщин привели к трансформации полов.

Abstract

This article deals with the problem of formation of gender socialization from childhood for the preservation and transmission of cultural traditions of femininity and masculinity to the following generations. Identified and justified from a young age children develop an adequate assessment of the opposite sex, rules of behavior, attitudes, in accordance with the cultural perceptions of the role, position and purpose men and women in society. As a result of radical changes in the behavior and appearance of men and women led to the transformation of the sexes.

Ключевые слова: гендерная социализация, женственность, мужественность, образцы поведения.

Key words: gender socialization, femininity, masculinity, patterns of behavior

«Гендер – социальный статус и социально-психологические характеристики личности, которые связаны с полом и сексуальностью, но возникают во взаимодействии людей» [1, с. 24] «Генетические факторы определяют не только психологические различия между мужчиной и женщиной, но и уровень психической и двигательной активности» [2, с.58]. Общество всегда определяет средства и границы проявления активности. В любом обществе существуют критерии: что можно и что нельзя. В обществе существует культура, которая усваивается его членами. Общество через культуру диктует правила поведения для мужчин и женщин - своеобразный этикет. Именно культура является системообразующим признаком поведения, которое называет мужским или женским.

Начиная с 1970 г. ведутся споры о том, что определяет поведение и образ жизни человека – биология или среда. С момента рождения ребенка начинается его воспитание. Ребенка учат, что означает быть девочкой или мальчиком, потом мужчиной и женщиной: как себя вести что надевать, какие причёски носить. Таким образом, стоит отметить, что с момента рождения начинается гендерная

социализация – процесс усвоения норм, правил поведения, установок в соответствии с культурными представлениями о роли, положении и предназначении мужчины и женщины в обществе. В итоге радикальных изменений поведения и внешнего вида мужчин и женщин привели к трансформации полов. Мужчины становятся женоподобными, а женщины - резкими, мужественными и теряют способность рожать.

В широком смысле человек - существо биосоциальное. Мужчина и женщина биологически, а, следовательно, и психологически различаются по своему месту, по своей роли в сложнейшей природосообразной системе продления человеческого рода. «Психофизиологическое содержание мужчин предопределяет иметь высокую готовность к экстремальным, рискованным ситуациям, потребность в риске, достижении самых различных целей. Ситуации, в которых требуется полная мобилизация, с дефицитом времени на принятие решения - именно они позволяют мужчине мобилизоваться, пробудиться той энергией, которая в нём дремлет при недостаточной нервно-психической нагрузке» [3, с.114].

Женщина, наоборот, обладая более слабым типом нервной системы, склонна скорее избегать подобные условия и ситуация жизнедеятельности. Она приспособлена к тонкой, кропотливой, монотонной работе, требующей сосредоточения всего внимания на одном объекте. Такие различия объективно обусловили появление исторических "мужских" и "женских" профессий. К сожалению, в современном обществе произошло ряд изменений социальных ролей в поликультурной среде. Большинство женщин вынуждены в силу ряда обстоятельств выполнять роль мужчины: содержать семью, быть отцом и матерью в одном лице. Дело в том, что в такой ситуации ребенок формирует образ соответствующего образа матери с детства.

В результате сложившейся гендерной проблематики, я считаю необходимым, с раннего возраста детям формировать адекватные оценки представителей противоположного пола. Воспитывать подрастающее поколение в духе высокой ответственности за свое поведение, чтобы сохранить и передавать культурные традиции женственности и мужественности следующим поколениям.

С древних времён воспитание мальчиков и девочек было совершенно разным: то, что позволялось мальчику, было недопустимым для девочки, - и наоборот. Это связано с тем, что в нашей природе заложены не только физические различия, но и различия в мировосприятии - мы по-разному мыслим, по-разному реагируем на одни и те же события: если женщина живёт эмоциями, то мужчина на всё смотрит с точки зрения логики.

Проблема гендерной социализации включает в себя вопросы формирования психического пола ребенка, психических половых различий. В дошкольном возрасте идет интенсивный процесс становления ребенка, важным компонентом которого является сознание как представителя определенного пола. Дело в том, не решив эту проблему, невозможно разрабатывать методы различного подхода к воспитанию детей разного пола для формирования у них основ таких качества, как мужественность и женственность, необходимых им для успешного выполнения в будущем свих функций в семье. Долгое время в силу ряда причин эта проблема оставалась вне сферы исследования в советское время. Внимание ученые стали концентрировать к проблеме гендерной социализации в последние годы.

Изучение процесса гендерной социализации в дошкольном возрасте, где находятся его истоки и условия, оказывающий влияние на этот процесс, представляет особый интерес. Гендерная социализация включает в себя три аспекта: [4, с. 156].

1. когнитивный – ребенок начинает относить себя к определенному полу, приобретает представление о содержании типичного ролевого поведения (Д.Г. Исаев, В.Е. Каган, И.С. Кон, Т.А. Репина);
2. эмоциональный - поло-ролевые предпочтения, интересы, ценностные ориентации, реакции на оценку, проявление эмоций, связанных с формированием черт маскулинности и феминности (Д.В. Колесов, А.Е. Ольшанникова, Н.Б. Сельверова, Т.П. Хризман);

3. поведенческий – усвоение типичной для пола модели поведения (И.С. Кон, Д.В. Колесов, Н.В. Плисенко, Т.А. Репина).

Анализ массовой практики показывает, что в настоящее время в системе дошкольного образования возникает серьезные проблемы по вопросам гендерного воспитания. В первую очередь это связано с тем, что в программно-методическом обеспечении дошкольных образований учреждений России не учитываются гендерные особенности. В результате этого содержания воспитания и образования ориентировано на возрастные и психологические особенности детей, а не на мальчиков и девочек того или иного возраста, которые по мнению ученых различаются:

- в физическом развитии и социальном поведении;
- в интеллектуальных и визуально-пространственных особенностях и уровне достижений;
- в проявлении агрессии;

Период дошкольного детства – это тот период, в процессе которого родители и педагоги должны понять ребенка и помочь ему раскрыть те уникальные возможности, которые даны ему своим полом, если мы хотим воспитать мужчин и женщин, а не бесполой существ, растерявших преимущества своего пола.

Основа воспитания – несомненно, личный пример родителей, наблюдаемые ребёнком изо дня в день поступки и дела родителей. Если идеал мужественности и женственности формулируется только на словах, а на деле ни мать, ни отец не приближаются к эталонам мужественности и женственности, ребёнок в большинстве случаев практически не усваивает требуемые образцы. Правильное воспитание мужественности основывается на подчёркивании позитивных черт и компенсации негативных черт мужской психофизиологической конструкции, мужского природного темперамента и характера. Точно также воспитание женственности закрепляет лучшие черты женщин и компенсирует негативные проявления женского темперамента. В самый ответственный период формирования гендерной устойчивости, к сожалению, девочки и мальчики в течение длительного времени в дошкольном образовательном учреждении (8-12 часов) подвергаются исключительно женскому влиянию.

Стратегии обучения, формы и методы работы с детьми, применяемые в детском саду, чаще всего рассчитаны на девочек. При этом воспитывают и девочек и мальчиков чаще всего женщины: дома – мама или бабушка, а в детском саду – женщины-воспитатели. В результате для многих мальчиков гендерная устойчивость формируется без участия мужчин. А женщины, по мнению ученых, правильно воспитывать мальчиков не могут, только по одной простой причине: у них другой тип мозга и другой тип мышления. Кроме того, педагог-женщина, естественно, не располагает детским опытом переживаний, с которыми сталкиваются мальчики дошкольного возраста при общении с взрослыми детьми. Поэтому при общении с мальчиками многие воспитатели руководствуются лишь представлениями о том, что если это мальчик, то, следовательно, он является воплощением воли, силы, выносливости. В результате этого совсем не мужественные, а скорее боязливые, слабые физически и очень ранимые мальчики систематически подвергаются травмирующему воздей-

ствию благодаря воспитателям. Таким образом, первоочередной задачей является обучение воспитателей осуществлению дифференцированного подхода к девочкам и мальчикам, как при общении с ними, так и при организации руководстве различными видами деятельности на занятиях и в повседневной жизни для сохранения культурных традиций женственности и мужественности.

Список литературы:

1. Словарь гендерных терминов / Под ред. А. Денисовой. М.: Информация XXI век. 2002. – 24 с.

2. Воронцов Д.В. Социальная психология пола // Методические указания к спецкурсу «Основы гендерной психологии». Д.В. Воронцов – Ростов-на-Дону, 2007. – 58 с.
3. Клецина И.С. Гендерная социализация // Учебное пособие. И.С. Клецина. Санкт-Петербург. 1998. – 114 с.
4. Кон И.С. Ребенок и общество. – М., 1998. – 156 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ГИБРИДНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ КОМПЛЕКСОВ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

Логунова Лариса Юрьевна

доктор философских наук, доцент, профессор Кемеровского государственного университета

APPLICATION OF HYBRID RESEARCH COMPLEX IN MODERN SOCIAL SCIENCES

Logunova Larisa, Ph.D., professor of Kemerovo State University, associate professor, Kemerovo

АННОТАЦИЯ

Обоснование гибридного исследовательского комплекса в качестве интегративного методологического аппарата для изучения духовной сферы жизни является целью работы. В статье автор обосновала особенности применения актуальных классических методов гуманитарных наук в комбинации с «мягкими» методами качественной социологии, опираясь на собственный опыт исследования семейно-родовой памяти сибирских кровнородственных союзов. Применение гибридных исследовательских комплексов основано на принципах междисциплинарных исследований, опирается на потенциал методов смежных наук гуманитарного цикла. В результате смягчаются уязвимые аспекты «мягкого» анализа, количественные характеристики объектов исследования наполняются живыми смыслами и переживаниями человека; сохраняется ситуативная уникальность при возможности выхода на уровни широких теоретических обобщений.

ABSTRACT

Substantiation hybrid research complex as an integrative methodological apparatus for the study of the spiritual sphere of life is the aim of the work. The author substantiated particularly topical application of classical methods of the humanities in combination with "soft" methods of qualitative sociology, based on our own research experience family ancestral memory Siberian kinship unions. Application research of hybrid systems based on the principles of interdisciplinary research based on potential methods related sciences humanities. As a result, softened vulnerable aspects of "soft" analysis, the quantitative characteristics of the objects of study are filled with living human senses and worries; saved situational uniqueness when possible output levels of broad theoretical generalizations.

Ключевые слова: гибридный исследовательский комплекс; интерпретативная парадигма; феноменологический подход; интерсубъективность; междисциплинарность; качественные исследования.

Keywords: hybrid research complex; interpretive paradigm; phenomenological approach; intersubjectivity; interdisciplinary; qualitative research.

Кризисные ситуации в гуманитарной науке определяют векторы ее развития. Смена традиционной научной парадигмы порождает критику, в результате которой обновляются методологические конструкции классических теорий, оформляются постулаты неклассической парадигмы. В этом процессе проявляется жизнеспособность науки.

Современное противостояние представителей «количественной» и «качественной» парадигм определяет ситуацию методологического кризиса в современной социологии. Однако социологи стараются рассматривать конфликтующие методологические позиции не в смысле антагонизма, а как взаимодополнение, свойственное любым дихотомиям. В таком ключе складываются модели интегративных исследовательских стратегий (А. Бартон, П. Лазарфельд), тактики комбинирования методов, способные компенсировать слабые стороны и усиливать методические возможности концепций (В. А. Ядов,

А. С. Готлиб, О. М. Маслова, Ю. Н. Толстова). Современные альтернативные парадигмы предлагают «мягкие» принципы изучения фактов с акцентом на субъективность в категориях микроанализа (А. Шюц, П. Бергер, Т. Лукман, Г. Гарфинкель, И. Гофман). Формируется «деятельностно-активистское» направление (Э. Гидденс, П. Бурдье, П. Штомпка), в русле которого постулируется попытка совместить макро- и микроподход в анализе.

При отсутствии явного доминирования признанных теоретических подходов появляется возможность интенсивного развития методологии, опирающейся на использование потенциала теорий полипарадигмального уровня. Это удовлетворяет требованиям научного плюрализма и способствует формированию междисциплинарных гибридных методик. В 1980-е гг. оформляется тенденция интегративного понимания социальных процессов и явлений: стратегии гибридизации (комбинирования) сохраняют принципы традиционных концепций, позволяют

сформировать методологическую базу исследования, совмещающую научный плюрализм с богатым методическим оснащением, использовать потенциал методов смежных гуманитарных дисциплин, усиливая конструкции методического набора. Такой подход исследует реальность, наполненную противоречиями: с одной стороны, она наполнена пространственной телесностью, с другой стороны, – в ней становятся актуальными темы «трансцендентального», основанные на трудно измеряемых, но объективно протекающих процессах. Актуальными для изучения обыденного сознания, повседневной жизни, институционализированных практик и процессов становятся методики этнографических исследований, восстановление историй жизни, описательные технологии, нарративы.

Сегодня научный дискурс развивается под влиянием, как минимум, двух контекстов: «контекст производительности» и «контекст меркантилизации». Ученые и представители административных структур стараются говорить на языке пользы, но этот язык понимают настолько буквально, что пользы, в конечном счете, получается мало. Баланс для такого прагматичного отношения к науке – в дополнении информационного контекста (суть степень достаточности информации для поля доказательств) и контекста междисциплинарности («сочленение» полипарадигмальных научных полей). На методологическом уровне сохраняется деление макро- и микроподходов с перекрестной критикой представителей «жесткого» и «мягкого» анализа эмпирических данных, преобладающей конфликты объективистской и интерпретативной парадигм. Это определяет формирование группы интегративных методов теоретического анализа, одним из которых является социокультурный анализ.

Социокультурный подход отличается методологической широтой, основан на принципах активности субъекта в социокультурной среде, эволюционного характера социальных изменений, историзма (А. Тойнби, О. Шпенглер, П. А. Сорокин, А. С. Ахиезер). Добавим к этому модальность, закономерность действия социокультурных законов, имеющих вектор развития независимо от воли социальных субъектов любых уровней [8]. В поле зрения исследователя попадают все сферы жизни человека, сочетая макро- и микроуровни отношений в пространстве культуры. Исследуются социокультурные противоречия между сложившимися культурными программами и новыми социальными отношениями, определяются механизмы преодоления этих противоречий или удержания их в конкретных социально-исторических условиях [1].

Возможно комбинирование методов социокультурного подхода с исследовательскими техниками интерпретативной парадигмы, которая была своеобразным «ответом» на проблему методологической ограниченности монодисциплинарного подхода и традиционного «жесткого» анализа сферы, не поддающейся в принципе исключительно количественному анализу (смыслы, ценности, социальный опыт, ментальные структуры). Если в классическом подходе личность с ее жизненными смыслами жестко зависела от объективной надындивидуальной реальности, то в неклассическом подходе значимым признается «человеческая» повседневность с ее индивидуальными внутренними интенциями. Это ставит ряд методологических вопросов. Как соотносить качественную сущность духовного опыта и ее количественные характеристики? Какие индикаторы необходимы для измерения типичного и уникального в смысложизненных процессах?

Возможен ли методологический баланс в исследованиях человеческой и надчеловеческой (духовной) реальности?

Феноменологический подход отчасти предоставлял возможности для решения таких задач. Он сформировался под влиянием взглядов философов, этнологов, психологов, культурологов, социологов конца XIX – начала XX вв. Определилось обращение социологии к человеку как эксперту его собственного «жизненного мира», наполненному субъективными смыслами. Субъективность подверглась смысловой трансформации. Термин «субъект» обозначил на теоретическом уровне противоречивые элементы человеческого опыта, «в качестве альтернативного обозначения индивида, человека, лица (Person)» [4, с. 178]. Человека предстал как познающий, мыслящий, действующий индивид («актор»). В 1920-е гг. М. Шелер, разрабатывая учение о «симпатии как интенциональном акте» перенес метод феноменологической редукции (Э. Гуссерль) в сферу этики, философии культуры и религии. В. Дильтей предложил метод интроспекции, сформулировал требование эмпатии как основы изучения инокультурных обществ, реконструирования исторических событий. У. Джеймс ввел понятие «миры опыта», переосмысленные А. Шюцем в обоснование «биографической ситуации», без знания которой невозможно понимание человека. Соединить микро- и макрособытия жизни людей в их развитии удалось Дж. Г. Миду, разработавшему символически-смысловой взгляд на общество.

В 20-30-е гг. XX века качественная методология открыла новые познавательные возможности. «Документы жизни» стали эмпирическим фундаментом для социально-философских обобщений о структурах жизни, появилась возможность соединить смыслы переживаний и чувств, сохраненных в человеческом опыте и научный уровень изучения этих смыслов. На основе анализа единичного У. Томас и Ф. Знанецкий разработали «социальную технику разрешения типичных ситуаций». Видовое многообразие адаптивного поведения было сгруппировано в теоретические проблемные блоки, характеризующие различные особенности поведения субъектов, что послужило основой для аналитической индукции («метод типичных случаев»), позволяющей делать теоретические обобщения. Впервые применен биографический метод, определивший новый жанр социологических работ. Начался активный процесс спецификации методов исследования, социальный анализ потерял объективную беспристрастность, основанную на усредненных процентах и цифрах; качественная социология ввела в обиход человеческую составляющую реальности.

Сформировалось новое отношение к респонденту. В 1930-е гг. Дж. Морено обосновал задачи социологии – измерение и изучение общения людей [5]. Социологи могут и должны участвовать в коррекции общения субъектов с помощью «меры общения» – социометрии. Реальность общения интересна субъективна, она может быть адекватно понята включенным в ситуацию общения исследователем, который становится не только диагностиком, но и консультантом, экспериментатором, терапевтом [3, с. 261]. По своей универсальности и прикладным возможностям мореновский метод может быть использован социологами, психологами, культурологами, театрами, философами. Эта разновидность микроподхода позволила выстраивать модели организации человеческого взаимодействия, разрабатывать схемы переустройства общества на разных уровнях его организации. Эксперименты ставятся не над людьми, а над актуальным для них содержанием общения, спонтанным и ситуативным.

Интерпретативный подход имеет уязвимые стороны (репрезентативность выборки, валидность интерпретаций). Феноменологи соглашаются, что полная замена объективистской парадигмы на интерпретативную не решит методологических проблем современной социологии. Концентрируясь на микроподходе, наука теряет широту восприятия мира, ткань реальности распадается на отдельные фрагменты, теряет свою метаоснову, создание метатеории ставится под сомнение. Но богатые методические возможности феноменологии предлагают инструментарий, выводящий исследования на широкие научные обобщения с помощью гибридизации методов и техник на принципах междисциплинарности. Эта методологическая позиция позволяет конструировать теории, дополняя микроанализ возможностями использования стратегий макро-социологической парадигмы, приемами социально-фило-софского анализа, сочетает изучение социальной сконструированности «жизненных миров» с возможностями макроскопических историко-социальных и социально-культурных исследований.

Актуальным становится использование интегративных способов изучения ментальных процессов. Опора на полидисциплинарные методики позволяет искать схемы интерпретаций, сохраняя смысловую уникальность отражать общетеоретический уровень научных проблем. Это актуальная современная методология, которая сочетает исследовательскую практику с критериями обоснованности аргументации, в онтологическом аспекте тесно связана с жизнью и обладает возможностями типологических абстрактных обобщений.

Концептуальная основа междисциплинарных исследований социологии судьбы, коллективного опыта социальных групп, семейных отношений, ментальных характеристик общности, структур личности может формироваться в виде гибридного методологического комплекса, объединяющего методы исторических наук, потенциал социокультурного, генетического, феноменологического подходов в комбинации с основными методами социальной генеалогии и качественного анализа с последующим применением комбинации техник качественно-количественного анализа [6]. Применение гибридных исследовательских комплексов смягчает объективизм, нейтрализует субъективность интерпретаций эмпирического материала. Рассмотрим возможности методических комбинаций в интегративных исследовательских комплексах на основе феноменологической парадигмы с использованием методов социальной психологии, социологии, вспомогательных исторических дисциплин. Генеалогия разделилась на две части: официальную (даты рождения и смерти) и социальную (обстоятельства духовной жизни семьи). Вторая часть генеалогии «не поддается строгому определению, так как касается духовно-внутренней жизни отдельных лиц и семейств» [7, с. 21] и определяет возможности использования генеалогических законов с осмыслением духовных, этнокультурных характеристик членов родственных союзов, изучение мобильности, преемственности семейных сценариев в жизни последующих поколений. Генеалогия «нового типа» стали рассматривать как «синтетическую макродисциплину по истории родовой сущности людей» [2, с. 61], «комплексную генеалогия». Статус генеалогии как вспомогательной исторической дисциплины сегодня изменяется в сторону интегративной науки, методы которой успешно используются в междисциплинарных исследованиях. В свою очередь, в

генеалогических исследованиях применяется комплекс методов психологии, педагогики, генетики, этнографии.

При комбинировании методов социальной генеалогии (построение генеалогических таблиц), социальной психологии (геносоциограммы) с методами микро-социологии (нарративные интервью) получается междисциплинарный исследовательский комплекс, основанный на вариативности методов и техник гуманитарных дисциплин. В основе методических инвариаций лежат универсальные исследовательские стратегии работы с информантами и эмпирическим материалом; задача стратегий – обосновать типичность жизненных ситуаций при сохранении уникальности их интерпретаций.

Стратегия анализа вторичной интерпретации материалов со слов очевидцев. Субъективность изложения, ошибки памяти, внеисторичность нарративов – объекты критики. Требуется, чтобы анализ материала отклонялся в сторону «презумпции беспристрастности истории как научной дисциплины». Но при такой исследовательской позиции реальность выглядит глянцево-правильной. В жизни возможно количество интерпретаций события соответствует количеству очевидцев. Более корректным выглядит отношение к эмпирическому материалу как к целостному тексту, а не как совокупности ошибок респондентов. Осмысление реальности может принимать фрагментарный характер: социальный субъект любого уровня не может претендовать на безусловную истинность собственных представлений о событиях прошлого.

Стратегия поиска истины. Проблема методологического выбора заключается в особенностях подбора и анализа фактов, связанных с доказательством истинности событий. Историческая память не может быть «правильной», проиллюстрированной нарративами, рисующими картину, узаконенную историками. Пренебрежение уникальностью жизненных коллизий, которые разрушают исторический стереотип, лишает реальность эмоциональной окраски, объясняющей смысл действий людей. Истина – в многослойности социокультурной ткани со всеми ошибками, которые люди принимают за истину.

Стратегия сравнения неофициальных нарративов с официальными. Методологическая задача поиска ошибок в таких сравнениях смещается в сторону анализа причин и факторов возможного искажения исторических событий, удерживаемых памятью людей.

Стратегия структурирования эмпирического материала. Специфика транскрипта заключается в том, что наряду с лейтмотивным повествованием информант начинает давать оценки событиям, отклоняться от темы, но предоставлять важную информацию в виде умозаключений, комментариев. Работа с транскриптами требует применения контент-анализа, структурирующего аналитические единицы при сохранении смыслового единства текста.

Сегодня появляются новаторские исследовательские проекты, идет обоснование права вхождения субъективности (как мира опыта человека) в мир науки. Сама претензия классической социологии на объективность подверглась критике, смысловой трансформации и была рассмотрена как интересубъективность (усредненная совокупность субъективных значений). Критика «социологами-количественниками» интерпретативной парадигмы за увлечение частным, уникальным, случайным открыла возможности для дальнейшего совершенствования интегративного подхода к изучению жизни. Опора на междис-

циплинарный подход является вариантом выхода из методологического кризиса. Данный подход объединяет потенциал методов классической и неклассической социологии, допускает возможности комбинирования методик смежных дисциплин гуманитарного цикла. На фундаменте феноменологического и междисциплинарного подхода появляется возможность построения многовариантных гибридных методических комплексов с использованием методов «комплексной» генеалогии, социальной психологии, методов и техник качественного анализа. В гибридном комплексе исследовательские программы формируют фундамент, методы смежных дисциплин уточняют исследовательские стратегии, арсенал качественных методов позволяет определить тактику и сконцентрироваться на особенностях предмета исследования. В результате выстраиваются исследовательские методологические конструкции, которые могут дополняться, замещаться, комбинироваться в зависимости от специфики исследования. С помощью принципа интегративности смягчается уязвимость методологии «мягкого» анализа и открываются возможности для методического творчества исследователя, помогает обосновать выводы для дальнейшего построения теорий.

Список литературы:

1. Ахизер А.С. Россия: критика исторического опыта. Т. 1. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997. – 804 с.

2. Борисенко М.В. К характеристике источниковой базы по истории семей сибирских крестьян-переселенцев (к. XIX – н. XX вв.) // Известия Омского гос. краев. музея, – 1993. – № 2. – С. 54-72.
3. Золотовицкий Р.А. Социодрама как социологический метод управленческого консультирования // Онтогенез социальной реальности. Труды методологического семинара. М.: Икар, 1998. – С. 261 – 295.
4. Луман Н. Самоописания. М.: Изд-во «Логос», ИТДГК «Гнозис», 2009. – 320 с.
5. Морено Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. М.: Академический Проект, 2001. – 383 с.
6. Опыт применения гибридных исследовательских комплексов – исследование автором историй сибирских семей на основе биографических интервью, геносоциогамм, официальных нарративов (2001-2006 гг., Кемеровская область, выборку оставили 800 историй семей). См. Логунова Л.Ю. Семейно-родовая память: социокультурный и региональный контекст: монография. Кемерово: Полиграф, 2007. – 293 с.
7. Савелов Л.М. Лекции по русской генеалогии, читанные в Московском археологическом институте / Воспроизведение издания 1909 г. М.: Археологический центр, 1994. – 270 с.
8. Сорокин П.А. Социокультурная динамика / Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992. – 560 с.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ И СТРЕССОВ В СОЦИАЛЬНЫХ ГРУППАХ

Сидорова Раиса Александровна

студент 2 курса, Северо - Восточного Федерального Университета

PREVENTION OF UNWANTED CONFLICT AND STRESS IN SOCIAL GROUP

Sidorova Raisa Alexandrovna, 2nd year student, North - Eastern Federal University

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что конфликтные ситуации возникают во всех сферах общественной жизни и их следует вовремя распознать и предотвратить их негативные последствия.

Цель работы состоит в разработке рекомендаций, обеспечивающих своевременную диагностику и предупреждение нежелательных конфликтов и стрессов в социальных группах.

Рекомендации Одним из способов уменьшения конфликтной обстановки в образовательном учреждении является создание благоприятного социально-психологического климата и консолидации учащихся с преподавательским составом.

ABSTRACT

Relevance of the topic due to the fact that conflicts arise in all areas of public life and should be time to recognize and prevent their negative consequences.

The goal is to develop recommendations to ensure timely diagnosis and prevention of unwanted conflict and stress in social groups.

Recommendation One way to reduce conflict-prone situation in an educational institution is to create a favorable social and psychological climate and consolidation of students with faculty.

Ключевые слова: конфликты, социальная среда, подрастающее поколение

Keywords: conflicts, the social environment, the younger generation

Муниципальное общеобразовательное бюджетное учреждение «Средняя общеобразовательная школа №29» [1]

На начальном этапе исследования нас интересовало конфликтная атмосфера в 8-х, 9-х, 10-х классах. Участие

приняли 59 учеников, был проведен мини-опрос, состоящий из 7 вопросов с предоставленными вариантами ответов.

Проанализировав анкеты респондентов можно сделать вывод, что большая половина (55,9%) принявших

участие в опросе были подтверждены издевательства со стороны сверстников, это говорит о слабой воспитательной работе педагогического коллектива направленного на уважительное отношение к друг другу.

Вместе с тем почти половина всех опрошенных включая девушек (45,8%) учащихся по их признаниям

принимали участие в драках, то есть в насильственных способах отстаивания своих интересов. Это говорит, что в коллективе образовательного учреждения не налажено толерантная среда общения.

Таблица 1

Анализ анкет учеников

8 класс	Участие в драках	Пострадавшие в издевательствах	Сообщали взрослым	Отбирали вещи
Девушки	2	4	1	1
Юноши	11	12	5	1
9 класс	Участие в драках	Пострадавшие в издевательствах	Сообщали взрослым	Отбирали вещи
Девушки	0	5	0	0
Юноши	8	5	2	2
10 класс	Участие в драках	Пострадавшие в издевательствах	Сообщали взрослым	Отбирали вещи
Девушки	4	5	1	1
Юноши	2	2	2	1
Всего	27	33	11	6
Процент, %	45,8	55,9	18,6	10,2

Эти показатели не совсем утешающие в вопросе воспитания будущего поколения. Причем самый конфликтный класс это 8-ой и преимущественно это, юноши. Скорее всего это обусловлено, переходным возрастом и максимализмом суждений, отсутствием положительных примеров, а также низкой учебной загруженностью, а именно отсутствие экзаменационного тестирования знаний.

Проанализировав анкеты 9-го класса, можно сделать предварительный вывод, что опрошенные вписываются в концепцию выбора пути дальнейшего образования, а именно - это сдача государственной итоговой аттестации, когда они должны принять важное для себя решение: продолжить учебу либо поступить в колледж. Период, когда заканчивается детство и начинается взрослая жизнь, это обуславливается превалированием личных интересов и минимизирует количество конфликтных ситуаций, так как им некогда отвлекаться на посторонними вопросами. [2]

Примечательно, что в одной из анкет встретила маленькая приписка, где ученик 9 класса, на вопрос под номером 6 "Случалось ли, чтобы у тебя отбирали вещи, деньги, требовали принести что-либо из дома?" в графе ответа была сделана запись маленьким, неразборчивым

почерком "требовали мои наушники". Анализируя данную запись исследователь не смог не прокомментировать и обойти своим вниманием данную приписку.

Можно предположить, что автор боится рассказать взрослым о случившемся, так как последует негативная реакция со стороны его обидчиков. И поэтому ученик сделал эту маленькую запись в анонимной анкете в надежде, что это прочтет компетентный взрослый и сможет как-то повлиять или накажет хулиганов, но как один из вариантов. Однако возможен и другой вывод - ему неприятны воспоминания, и он абстрагируясь от данной ситуации упоминает неодушевленный предмет "наушники".

Анализируя ответы на вопрос "как ты поступал когда пытались отобрать вещи?" встречаются ответы как, "никому не рассказывал, просто отдавал, что требовали", их около 4%. Такие малодушные ответы ввели исследователя в отчаяние, тем более, что эти ответы в основном присутствовали в анкетах 10-х классов, это говорит о том, что даже среди старшеклассников не хватает сильных духом или подготовленных к взрослой жизни людей. А им скоро выходить во взрослую жизнь, служить в армии, учиться в ВУЗах, работать одним словом быть самостоятельным, а малодушие и трусливость не приведет к достижению успеха в жизни.

Таблица 2

Анализ анкет учеников

С каким чувством ты идешь обычно в школу?			
8 класс	С удовольствием	Равнодушно	С плохим настроением
Девушки	3	1	3
Юноши	4	11	1
9 класс	С удовольствием	Равнодушно	С плохим настроением
Девушки	8	3	-
Юноши	3	9	-
10 класс	С удовольствием	Равнодушно	С плохим настроением
Девушки	3	4	1
Юноши	-	4	1
Всего	21	32	6
Процент, %	35,6	54,2	10,2

На оптимистичный вопрос с каким чувством учащиеся идут в школу, более половины (54%) ответили, что посещают школу равнодушно, без удовольствия и по необходимости. Причем 35% опрошенных посещают школу с удовольствием и с хорошим настроением, а 10% опрошенных ответили, что посещают образовательное учреждение с плохим настроением, и это коррелирует с ответом под номером 4 "...подтвержденные издевательства...", и под номером 7 "...отбирали вещи...".

Рекомендации. Одним из способов уменьшения конфликтной обстановки в образовательном учреждении является создание благоприятного социально-психологического климата и консолидации учащихся с преподавательским составом.

Этого можно достичь только одним путем - доверительным отношением между учителями и учащимися.

Рекомендации:

1. На основании проведенного анализа наибольший негативный показатель среди учащихся среди 8-9 классов, обусловлено переходным периодом (возрастом) необходимо, усиление профилактической работы социальных педагогов образовательного учреждения МОБУ СОШ №29 путем увеличение штата специалистов на одну единицу по социально-психологической помощи, ученикам 8-9 классов;
2. Широкое привлечение учащихся в жизни образовательного учреждения путем, совершенствования работы советов учащихся по организации внеучебной деятельности. Подготовка и проведение социальными педагогами совместно с активом учащихся тестирования и выявление конфликтных ситуаций, не менее одного раза в четверть.
3. В целях сплочения и выхода негативной энергии у учащихся сублимации отрицательных эмоций, расширить культурно-массовую деятельность путем организации спортивных соревнований игровых видов спорта (волейбол, футбол, баскетбол) с учетом создания психологических совместимых групп сформированных на основании проведенных тестов и анкет, личных пристрастий не реже

одного раза в месяц, с привлечением спортивных обществ.

4. Для учащихся не желающих участвовать в спортивных командных соревнованиях, необходимо создание сопутствующих групп поддержки (чирлидеры, группы репортеров, дизайнеров и т.д.)
5. В целях информативной и познавательной задачи необходимо создание школьного радио, подчиненного Совету школы учащихся, где ежедневно на большой перемене передавать общешкольные новости, спортивные репортажи внутри - школьных соревнований по игровым видам спорта, чествование отличившихся, объявления, репортажи.
6. Создание анонимной психологической поддержки через "телефон доверия", обусловлено возможностью учащегося попавшему в трудную жизненную ситуацию и неспособного обратиться к родителям, к сверстникам и к преподавателям в связи с его психологической неконтактностью, избыточной застенчивостью, со сложным психологическим состоянием стресса возможного конфликта, что может привести к суициду. Вместе с тем Якутия входит в первую пятерку по данному факту - суицида среди несовершеннолетних в России. Следует отметить, если будет хотя бы одно обращение за учебный год на телефон доверия это позволит предотвратить трагедию.
7. Для создания устойчивой необходимости соблюдения норм и права гуманизма социальной жизни в обществе, необходимо широкое привлечение сотрудников полиции, юристов из числа родителей, по разъяснению учащимся уголовного кодекса РФ, административного кодекса РФ и правового законодательства в области защиты и прав граждан.

Список литературы:

1. СОШ №29 [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://school29.yaguo.ru/>
2. Румянцев С.Ю. статья КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ

Студенникова Надежда Сергеевна

ст. науч. сотр. ВНИИ социального развития села ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный Университет»

DEMOGRAPHIC POTENTIAL OF THE RURAL AREAS OF CENTRAL RUSSIA

Studennikova Nadezhda Sergeevna, generator senior scientific All-Russian research Institute for social development of rural areas FGBOU VPO "Orel state agricultural University" Orel

АННОТАЦИЯ

В статье показаны основные тенденции в области рождаемости, смертности, продолжительности жизни населения сельских территорий Центрального федерального округа, результаты расчета интегрального показателя демографического развития. Расчет интегрального показателя выявил, что почти половина субъектов ЦФО имеют низкий уровень демографического развития.

ABSTRACT

The article shows the main trends in fertility, mortality, life expectancy, population of rural areas of the Central Federal district, the results of the calculation of an integral index of demographic development. Calculation of index of revealed that almost half of the subjects of the Central Federal district, have a low level of demographic development.

Ключевые слова: сельские территории; рождаемость; смертность; миграционный прирост; уровень демографического развития

Key words: rural territory; birth rate; mortality; migration growth; the level of demographic development.

На развитие сельских территорий существенное влияние оказывает состояние демографической ситуации. От количества и качества населения зависят стабильность производства сельскохозяйственной продукции, состояние рынка труда и производство услуг. Уменьшение или увеличение населения сельских территорий создает разноплановые проблемы как социального, так и экономического характера.

Оценка демографического потенциала сельских территорий позволяет выявить динамику и дифференциацию демографического развития, необходимых для обоснования приоритетных направлений и объемов ресурсного обеспечения социально-экономического развития территорий.

На 1 января 2014 года по сравнению с предыдущим годом сокращение численности сельского населения произошло в 13 из 17, имеющих сельское население, субъектах ЦФО, наиболее значительное - в Брянской (на 1,6%), Костромской (на 1,5%) Воронежской (на 1,2%) и Орловской (1,1%) областях.

Снижение численности сельского населения в этих областях, а также во Владимирской, Ивановской, Тамбовской и Тверской области происходило за счет преобладания уровня смертности над уровнем рождаемости. Одновременно в этих же субъектах ЦФО регистрировался миграционный отток населения (таблица 2).

Таблица 2

Факторы, влияющие на изменение численности сельского населения субъектов ЦФО, по состоянию на 1 января 2013г.

Фактор	Субъекты ЦФО, входящие в группу	Число субъектов
Субъекты ЦФО с сокращающимся сельским населением		13
Сокращение населения за счет естественной убыли и миграционного оттока	Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Костромская область, Орловская область, Тамбовская область, Тверская область	8
Сокращение населения за счет превышения естественной убыли над миграционным приростом	Калужская область, Курская область, Липецкая область, Рязанская область	4
Сокращение населения за счет превышения естественной убыли над миграционным приростом и приростом за счет муниципально - территориальных преобразований	Белгородская область	1
Субъекты ЦФО с увеличивающимся сельским населением		4
Увеличение численности населения за счет превышения миграционного прироста над естественной убылью и за счет прироста в результате муниципально - территориальных преобразований	Смоленская область, Тульская область	2
Увеличение численности населения за счет превышения миграционного прироста над естественной убылью	Московская и Ярославская области	2

В Калужской, Курской, Липецкой и Рязанской областях, несмотря на миграционный прирост сельского населения, из-за естественной убыли численность сельского населения также сократилась.

В Белгородской области регистрировалась естественная убыль сельского населения, превысившая миграционный прирост населения. Кроме того, сельские территории Белгородской области потеряли 855 человек из-за преобразования сельских территорий в городские. Таким образом, в 2013 году численность сельского населения Белгородской области сократилась на 1823 человека или на 0,35%.

В Московской и Ярославской областях регистрировался значительный миграционный прирост, превысивший естественную убыль населения. За счет превышения миграционного прироста над естественной убылью численность сельского населения Московской области увеличилась на 7 318 человек (0,56%), Ярославской – на 1029 человек (0,45%).

Увеличение численности сельского населения было зарегистрировано в Смоленской и Тульской областях. Сельское население Тульской области увеличилось на 31381 человека за счет преобразования городских территорий в сельские и на 602 человека в результате мигра-

ционного прироста. Таким образом, несмотря на естественную убыль, численность сельского населения Тульской области увеличилась на 9,3%.

В Смоленской области сельское население увеличилось на 3954 человека за счет административно-муниципальных преобразований и на 285 человек за счет миграционного прироста. Таким образом, несмотря на естественную убыль, численность сельского населения Смоленской области увеличилась на 0,6%.

На сельских территориях всех субъектов ЦФО наблюдается устойчивая тенденция увеличения уровня рождаемости, тем не менее, уровень рождаемости остается ниже среднероссийского во всех субъектах ЦФО, за исключением Орловской области, в которой в 2012 году уровень рождаемости превысил среднероссийское значение на 0,1 промилле. Наиболее низкие показатели рождаемости сельского населения в 2012 году были зарегистрированы в Тамбовской (на 5,3 промилле ниже среднего значения по России), Московской (на 4,7), Ивановской (на 4,3), Воронежской (4,1), Смоленской (на 4,0) и Белгородской (на 3,5) областях.

Несмотря на устойчивую тенденцию снижения, уровень смертности на сельских территориях ЦФО остается крайне высоким и, по-прежнему, значительно превышает уровень рождаемости. Наиболее высокий уровень

смертности в 2012 году зарегистрирован в Курской (превышение среднероссийского значения на 7,5 промилле), Смоленской (на 6,3), Рязанской (на 5,9), Тверской (на 5,9) и Орловской (на 5,0) областях.

Во всех субъектах ЦФО средний возраст сельского населения выше среднероссийского значения (средний возраст сельского населения РФ на 1 января 2013 года составил 39,1 лет). Самым старым является сельское население Рязанской (средний возраст 44,2 лет), Курской (44,0), Тверской (43,3), Воронежской (43,1) и Тамбовской (43,0) областей.

Каждый третий - четвертый сельский житель ЦФО находится в пенсионном возрасте, в то время как в целом по РФ – это каждый пятый.

По данным на 1 января 2013 года увеличение доли сельского населения в возрасте 0-15 лет по сравнению с предыдущим годом произошло во всех субъектах ЦФО, за исключением Тамбовской области.

Самая низкая доля детей в возрасте 0-15 лет зарегистрирована в Ивановской (13,7%), Смоленской (14,1%) и Тамбовской (14,3%) областях, в целом по России – 19,3%.

На сельских территориях ЦФО численность детей и подростков до 16 лет на 887, 8 тыс. человек, или на 45,3 меньше, чем лиц в возрасте старше трудоспособного возраста. Преобладание численности населения в возрасте старше трудоспособного над численностью детей и подростков имеет место во всех субъектах ЦФО. А в Рязанской, Ивановской, Тверской, Тамбовской, Смоленской, Курской и Воронежской области численность населения в возрасте старше трудоспособного в два раза превышает численность детей и подростков.

Тем не менее, в субъектах ЦФО наблюдается позитивная тенденция увеличения доли детей и подростков в общей численности сельского населения, однако этот показатель значительно ниже среднего значения по РФ. Одновременно наблюдается сокращение доли населения в трудоспособном возрасте.

На сельских территориях ЦФО продолжительность жизни мужчин и женщин растет более быстрыми темпами, чем в городе, оставаясь при этом все еще ниже городской.

При определении демографического потенциала сельских территорий Центрального федерального округа

(ЦФО) были использованы данные Федеральной службы государственной статистики. Статистические показатели используются в большинстве международных и отечественных разработок при расчете различных индексов и индикаторов, так как отвечают основным требованиям, предъявляемым к индикаторам состояния экономических, экологических, социальных и других процессов [1].

Определение демографического потенциала сельских территорий ЦФО проводилось по следующим базовым показателям: доля сельского населения в общей численности населения субъекта ЦФО, общий коэффициент рождаемости, общий коэффициент смертности, коэффициент младенческой смертности, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, суммарный коэффициент рождаемости, коэффициент миграционного прироста, демографическая нагрузка на трудоспособное население лицами моложе трудоспособного возраста, демографическая нагрузка на трудоспособное население лицами старше трудоспособного возраста.

Для возможности сравнения значения показателей преобразовывались в индексы со шкалой от 0 до 1. За основу при расчете индексов была принята методика, используемая при определении индекса развития человеческого потенциала [5].

При расчете интегрального показателя демографического развития значения всех показателей учитывались с одинаковым весом, принимая их равную значимость. Показатели суммировались таким образом, чтобы учесть вклад каждого из них в уровень демографического развития сельской территории. При суммировании значения индексов учитывались как положительные, если они усиливали демографическую устойчивость, и как отрицательные, если они ее ослабляли. Так, индекс показателя «общий коэффициент смертности» учитывался как отрицательный, а «общий коэффициент рождаемости» учитывался как положительный.

Расчет показал, что только 9 субъектов ЦФО могут быть отнесены к территориям со средним уровнем демографического развития или к развивающимся, на сельских территориях других субъектов ЦФО был установлен низкий уровень демографического развития или стагнирующий.

Таблица 1

Индекс демографического развития сельских территорий ЦФО

Субъекты ЦФО	Индекс демографического развития	Уровень состояния	Тип демографической ситуации
Московская область	0,6	средний	развивающаяся
Белгородская область			
Тамбовская область			
Орловская область			
Липецкая область			
Костромская область			
Воронежская область			
Брянская область			
Калужская область			
Ивановская область	0,4	низкий	стагнирующая
Владимирская область			
Тульская область			
Ярославская область			
Рязанская область			
Курская область			
Смоленская область			
Тверская область	0,3		

Несмотря на положительные тренды в области рождаемости, смертности и продолжительности жизни сельского населения субъектов ЦФО, уровень демографического развития почти половины субъектов ЦФО остается низким.

Список литературы:

1. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты). / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с.
2. Демографический ежегодник России. 2013: Стат.сб./ Росстат.- М., 2013. -543 с.
3. Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту. Стат. бюл. 2013/Москва. [Электронный ресурс] - режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (дата обращения 07.08.2014).
4. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2013 году. Стат. бюл.2014/Москва. [Электронный ресурс] - режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (дата обращения 07.08.2014).
5. Доклад о развитии человека Реальное богатство народов: пути к развитию человека, 2010, 20-е юбилейное издание. [Электронный ресурс] - режим доступа. – URL: <http://www.vesmirbooks.ru> (дата обращения 07.08.2014).

МОЛОДЁЖНЫЙ ПАРЛАМЕНТАРИЗМ В ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Жидков Андрей Владимирович

Аспирант Томского Университета Систем Управления и Радиоэлектроники

YOUTH PARLIAMENTARISM IN THE CLOSED ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL EDUCATIONS

Zhidkov Andrey Vladimirovich, Graduate student of Tomsk University of Control systems and Radio electronics

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается проблема формирования молодёжного парламентаризма в закрытых административно-территориальных образованиях.

SUMMARY

IN article the problem of formation of youth parliamentarism in the closed administrative-territorial educations reveals.

Ключевые слова: молодёжь, парламентаризм, закрытые административно-территориальные образования.

Keywords: youth, the parliamentarism, the closed administrative-territorial educations.

Современная социально-экономическая и политическая ситуация затрагивает самые широкие слои российской общественности, в том числе и молодёжь. Существуют различные точки зрения на конструктивность политической активности молодёжи. Например, в Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 2004 года молодёжь рассматривается как пассивная и аполитичная социальная группа, не обладающая субъектностью [5]. Сегодня позиция власти относительно участия молодёжи в социально-политических процессах значительно изменилась. В 2008 году в Послании Федеральному Собранию экс-президент, а ныне – председатель Правительства РФ Д.А. Медведев подчеркнул, что необходимо «открыть дорогу способным и деятельным молодым людям» [4]. Они – ровесники новой демократической России. В них ее открытость, ее свободный дух, стремление ко всему передовому. И им придется нести ответственность за сохранение наших фундаментальных ценностей».

Значительное внимание молодёжному парламентаризму уделяют и представители российского социогуманитарного знания. Ряд отечественных исследователей, в частности Шепаньская Т.Б., Павловский В.В. считают политическую сферу одним из основных аспектов социализации молодёжи [6, с.263]. В своих работах Павловский В.В. даже вводит специальный термин «политизация», который он интерпретирует как включенность молодежи в политику, во властные государственные отношения, в процессы управления обществом [2, с. 48].

В качестве одного из проявлений процесса политизации можно рассматривать и новое для российской политической жизни явление – молодёжный парламентаризм. Согласно постановлению Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 27 июня 2008 года № 688-5 ГД, молодёжный парламент представляет собой «совещательный и консультативный орган и осуществляет свою деятельность на общественных началах».

Появление в России молодежных парламентов отмечено с 90-х годов XX века, и в настоящее время молодежные парламенты и аналогичные им структуры сформированы практически во всех регионах. Сегодня в России функционируют 78 региональных и 884 муниципальных молодежных парламентов.

Особое значение развитие форм политической самоорганизации молодёжи приобретает в рамках закрытых административно-территориальных образований. Специфика социально-политической жизни данного типа населённых пунктов обусловлена следующими факторами:

1. Искусственно созданная изолированность социума, режимные особенности, обуславливающие консервацию условий воспитания и социализации молодежи, проживающей в них;
2. Трудности приспособления «закрытых» городов к сложившейся в России рыночной системе социально-экономических отношений и сопутствующей ей неопределенности;

3. Интенсифицированный трансформационными процессами рост социально-экономической, социально-профессиональной и статусной дифференциации молодежи.

Во многих городах закрытого типа сегодня ликвидированы градообразующие предприятия, которые выполняли роль центра социально-экономической активности в данных территориальных образованиях. А это деформация жизненных стратегий различных социальных групп, в том числе и молодежи. В объективно индивидуализирующемся обществе XXI века значимой становится, прежде всего, неопределенность условий, в которых молодые люди определяют стратегии на будущее, и особенно те, в которых им предстоит их реализовывать.

Следствием становится осознание молодыми людьми возможности достижения жизненной цели и ценностного выбора за счет взаимодействия элементов жизненных стратегий – образовательной стратегии, миграционной стратегии, профессиональной стратегии и брачной стратегии. В ответ на социальную неопределенность у молодежи формируется гибкость стратегий и повышаются способности к самоорганизации, в том числе политической. Развитие молодежного парламентаризма на данных территориях представляется автору наиболее перспективной задачей.

Несмотря на то, что развитие политической самоорганизации молодежи является приоритетной задачей для закрытых административно-территориальных образований, такие структуры есть далеко не во всех закрытых городах. Организационно-методическую основу для развития молодежного парламентаризма в ЗАТО могло бы дать изучение опыта создания молодежного парламента в ЗАТО Северск Томской области. Данная молодежная структура ставит перед собой такую цель как поддержка гражданской активности молодежи, формирование правовой и политической культуры молодежи, проявление инициатив молодежи при осуществлении Думой уставных полномочий, формирование резерва кадров для органов местного самоуправления ЗАТО Северск[3,с.1]. В качестве задач определены:

1. Участие в выработке и осуществлении основных направлений молодежной политики;
2. Обеспечение молодежи объективной информацией о деятельности Думы, изучение ее мнения о результатах этой деятельности;
3. Анализ и подготовка предложений по совершенствованию решений Думы, затрагивающих права и законные интересы молодежи;
4. Формирование позитивного общественного мнения, связанного с деятельностью Думы и Молодежного парламента[3, с.2].

То есть, при помощи молодежной структуры предполагается решать целый комплекс задач информационной и организационной направленности. С одной стороны молодежный парламент выполняет свою основную функцию самоорганизации молодежи, с другой – создает привлекательный имидж органов государственной власти, демонстрирует их демократичность и открытость новым решениям. Также, молодежный парламент рассматривается как кадровый ресурс органов власти.

Молодежные парламентские структуры выступают в качестве агента политической социализации, имея возможность стать инструментом для разъяснения молодежи

современной политической и общественной реальности, а также путей участия в политических процессах. Молодежные парламенты открывают возможности для равного участия в политической деятельности всех молодых людей независимо от пола, национальности, профессии, места жительства и социального статуса.

Молодежный парламент становится механизмом повышения гражданской культуры, развития электоральной активности молодежи (обучение молодых людей парламентской культуре, вовлечение ее в выборные процессы, организация выборов в парламент по системе выборов в законодательные органы с целью транслирования гражданских механизмов участия на подрастающее поколение и др.).

Таким образом, молодежный парламент выступает в качестве канала политической коммуникации между молодежью и властью. В России деятельность молодежных парламентов позволяет молодежи в регионах страны легитимировать требования обеспечения равных избирательных прав, закрепления на законодательном и нормативном уровнях правовых, политических и экономических интересов этой социальной группы. В результате деятельности молодежного парламента общество получает нового субъекта политической социализации молодежи, способствующего политической адаптации молодежи к функции гражданина, способного участвовать в жизнедеятельности гражданского общества и в органах государственной власти.

Развитие молодежного парламентаризма способствует консолидации частей молодежи, принадлежащих к определенным социальным группам, что приводит к снятию напряженности и уменьшению конфликтности в обществе. Политическая социализация молодежи через деятельность в молодежном парламенте формирует у ее представителей культуру гражданского общества и парламентаризма, что положительно сказывается на развитии страны в целом.

Список литературы

1. Бондаренко Е.Н. Жизненные стратегии молодежи закрытых административно-территориальных образований: социологический аспект// Автореферат диссертации. – [электронный ресурс].- Режим доступа – URL: <http://www.moluch.ru/archive/45/5492/>
2. Павловский В.В. Социология молодежи и ювенологии // Социс. 1999 № 2, - С. 46-52 – 150с.
3. Положение о Молодежном парламенте ЗАТО Северск от 28.04.2011 № 12/2
4. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 27 июня 2008 года № 688-5 ГД
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию, М., 2004. - С.44, ФГУП «Издательство Известие», Управление делами Президента Российской Федерации.
6. Шепанская Т.Б. Антропология молодежного активизма // Молодежное движение и субкультура Санкт-Петербурга / Ред. В.В. Костюшев. СПб., 1999.-С262,61. С. 262-302, 5, СПб.