Журнал **«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»** зарегистрирован в Государственном комитете СССР по печати (свидетельство № 1791 от 08.05.1991), перерегистрирован в Государственном комитете Российской Федерации по печати (свидетельство № 0110646 от 05.09.1995).
«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» — наследник научно-производственного журнала «Материально-техническое снабжение», выходившего в 1966—1991 гг.

Издатель: Институт исследования товародвижения и конъюктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»).
Учредители: ОАО «ИТКОР», ОАО «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт», ЗАО Московский коммерческий банк «ЕврАзия Центр», редакция журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

Подписные индексы:
I в каталоге Роспечати — 70559 и 71959;
I в Объединенном каталоге — 40774;

Главный редактор — Бариленко В. И., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный редактор — Новиков Д. Т., д.э.н., профессор, начальник отдела «Инновационная логистика» ОАО «ИТКОР»

Распространение и реклама — Попова О. Н., (499) 152-8694, sales@itkor.ru

Верстка — Зиновьев. А.Н.

Адрес издателя: 125319, г. Москва, ул. Черняховского, д. 16, офис 1517, факс: (499) 152-8694.
Интернет: www.risk-online.ru

Статьи печатаются в авторской редакции
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Использование опубликованных материалов допускается только с разрешения редакции.

Журнал включен в Перечень ВАК РФ ведущих рецензируемых научных журналов и редакций, в т. ч. на соискание ученой степени доктора наук.

Редакционный совет журнала «РИСК»
Якутин Ю. В., председатель совета, доктор экономических наук, профессор;
Адамов Н. А., доктор экономических наук, профессор;
Аникин Б. А., доктор экономических наук, профессор;
Герами В. Д., доктор технических наук, профессор;
Козенкова Т. А., доктор экономических наук, профессор;
Нижегородцев Р. М., доктор экономических наук, профессор;
Носов А. Л., эксперт Поволжской ассоциации логистики;
Проценко И. О., доктор экономических наук, профессор;
Проценко О. Д., доктор экономических наук, профессор;
Степанов В. И., доктор экономических наук, профессор;
Шумаев В. А., доктор экономических наук, профессор;
Мекид Али, доктор, профессор Государственного университета, г. Медеа, Алжир;
Амуржуев О., доктор экономических наук, Канада;
Зражевский В., доктор экономических наук, Кипр;
Киселев В., независимый эксперт, ГК «Сальвео», Франция;
Нетти Д., президент Средиземноморской логистической ассоциации, Италия;
Ришар Ж., профессор, Франция;
Скоробогатова Т., доктор экономических наук, профессор;
Темирбулатов А., доктор экономических наук, профессор, Республика Казахстан;
Тултабаев С., кандидат технических наук, доцент, Республика Казахстан;
Шарипов М., доктор экономических наук, профессор, Таджикистан;
Чжан Д., PhD, Китай

В. И. Бариленко,
главный редактор журнала «РИСК»

Уважаемые читатели!

Этот номер журнала выходит в свет в преддверии нового, 2016 года. Завершающийся год был сложным и неоднозначным, он запомнился всенародным празднованием 70-летия Победы, трудностями и достижениями в экономике, неустойчивостью макроэкономической ситуации и внешнеполитической нестабильностью, трагедиями и войной с терроризмом.

Для нас очевидно, что стране остро необходимы не только поиск путей повышения конкурентоспособности и эффективности отечественной экономики, но и реальное выполнение соответствующих научно обоснованных мер. Наши авторы понимают это и в своих публикациях стремятся показать направленные на достижение такой цели результаты собственных научных исследований, изученный ими передовой опыт и требующие своего решения новые проблемы. Несмотря на широкую тематику нашего журнала, все публикуемые в нем статьи объединяются оптимистическим стремлением к созданию предпосылок для преодоления нынешних трудностей и препятствий, формированию прочных основ поступательного развития России.

Новый год принято встречать с надеждами на счастливое будущее. И эти надежды вполне оправданы талантами, стойкостью и неисчерпаемым потенциалом нашего народа. Давайте и мы встретим 2016 год с хорошим праздничным настроением, с новыми творческими планами и начинаниями. Желаю всем читателям, авторам и сотрудникам журнала мира, здоровья, счастья, любви и благополучия!

С Новым годом, друзья!

Перечень требований для публикаций

Статьи для публикации в журнале «РИСК» передаются автором в редакцию в электронном виде до 15-го числа второго месяца квартала. Материалы, переданные позже этой даты, рассматриваются редакцией для публикации в номере за следующий после текущего квартал.

1. Объем материала не более 18 400 знаков с пробелами. Объем определяется в программе Microsoft Word — меню «Сервис» — подменю «Статистика». В этот объем включаются таблицы, схемы, диаграммы и т. п., а также изображения в виде иллюстраций.

2. Требования к картинкам: картинки с иллюстрациями прилагаются к статье отдельными файлами формата *tif (можно также *eps, *ai, или *jpg) в разрешении 300 dpi.

3. Диаграммы должны быть выполнены в MS Excel.

4. Требования к математическим формулам: формулы должны быть набраны в Microsoft Equation (присутствует в составе WORD), в программе MathType или символьным шрифтом.

Вставки формул в виде картинок любого формата не принимаются.

5. Требования к таблицам: таблица должна быть сделана в Excel или WORD, в последнем случае — с использованием знаков табуляции и инструмента таблиц.

Вставки таблиц в виде картинок любого формата не принимаются.

6. Материалы принимаются при наличии рецензии.

7. Все авторы должны заполнить форму с информацией о статье и прислать на адрес sales@itkor.ru!

Отпечатано в типографии ЗАО «Новые печатные технологии».
Тел.: (495) 223-9200; info@web2book.ru; www.web2book.ru
Формат 60×90/8. Тираж 1000 экз. Заказ № 46
Цена свободная.

Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЗОЛОТОЙ ФОНД ПРЕССЫ 2014

16+

IV-2015

октябрь—декабрь

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

А. БРЫНЦЕВ
Логистика как инструмент оценки транстихоокеанского партнерства 8–11

В. БЫКОВСКИЙ
Проблемы интегрирования существующих видов логистических систем в инфрасистемы 12–14

Т. ПРОКОФЬЕВА, М. БУДАЙЛОВ
Разработка стратегии развития транспорта и формирования индустриально-логистических кластеров на территории Красноярского края 15–22

Л. ФЕДОРОВ, Е СЫСОЕВА
Логистика как составная часть международной производственной кооперации 23–25

А. ЦЕВЕЛЕВ
Структурные вопросы логистического менеджмента качества в материально-техническом обеспечении железных дорог 26–32

Е. АНДРЕЕВА
Механизм управления идентификацией товаров на единой таможенной территории ЕАЭС 33–39

ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ

А. КУЗНЕЦОВА
Финансовый маркетинг как симбиоз финансовой логистики и маркетинговой политики 40–45

М. ОРЛОВА
Как обеспечить приток постоянных клиентов в отель на основе принципа Парето? 46–48

И. ТЕРЕНИНА, Е. МИХАЙЛИЧЕНКО
Повышение эффективности развития внутреннего туризма с использованием инструментария логистики 49–55

М. ГОРБУНОВА, И. АРАКЕЛОВА
Основные преимущества и недостатки использования купонных сервисов для продвижения товаров и услуг 56–59

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Л. БЕРЕЖНАЯ
Принципы эффективного взаимодействия участников цепей поставок 60–64

В. КЛЕПИКОВ
Модели расчета мультимодального логистического терминала 65–69

А. МЕРЗЛЯК
Сущность и задачи автоматизации как базового инструмента информационной логистики 70–74

Я. МОНИН
Аутсорсинг в области реверсивной логистики предприятия 75–79

В. МОРГУНОВ
Особенности формирования логистической инфраструктуры в условиях развития рынка региональных услуг по газообеспечению потребителей 80–82

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Е. БЫКОВСКАЯ
Особенности процессов идентификации социально-экономических систем в условиях инновационной среды 83–85

М. ДЖАМАЛУДИНОВА
Интенсификация инновационного процесса на предприятиях РФ 86–89

Л. ЗУБКОВА
Инновации как драйвер развития нефтегазового сектора региона 90–94

РЫНОЧНАЯ КОНЪЮНКТУРА

М. ГЯЗОВА
Анализ экономической ситуации в авиационной промышленности России 95–98

Е. КАРАГУЛЯН
Иностранные банки в банковской системе России: проблемы и перспективы 99–105

Е. ЛАРИОНОВА, Т. ЧИНАЕВА, Е. ШПАКОВСКАЯ, В. САЛИН
Проблемы учета изменения качества товаров при построении индексов цен 106–111

Ф. ЛЯКИН, И. ЛИМАН
Анализ состояния банковского сектора Тюменской области в современных условиях 112–116

М. МИХАЙЛЮК
Развитие транспортно-логистического рынка России в условиях кризиса 117–120

В. САЛИН, Э. ЧУРИЛОВА
Экономико-статистический анализ динамики стоимости туристических поездок в Турцию и Испанию 121–127

В. ШУМАЕВ, В. МИРОНОВ
Зарубежный опыт развития инфраструктуры рынка: зерновые элеваторы и припортовые терминалы 128–131

Ж.-Л. ТРЮЭЛЬ, Я. ПАЩЕНКО, И. АРАКЕЛОВА, Л. ШАХОВСКАЯ, В. КАБАНОВ
Международное сотрудничество как способ ускорить импортозамещение 132–137

МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКА

Р. ШАМИН, М. АНФИМОВА
Оценка влияния инновационных технологий на повышение конкурентоспособности наукоемких предприятий 138–143

И. ЛИМАН
Особенности ценообразования на российском рынке нефтепродуктов 144–147

М. АРХИПОВА, В. СИРОТИН
Прогнозирование биотехнологической активности России и стран мира 148–157

И. БОГОМОЛОВА
Организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого территориального развития крупных городов 158–160

Е. ДАБАГЯН
Особенности развития государственно-частного партнерства в общественном секторе экономики 161–166

М. ДУБРОВА
Формирование информации по управлению общественными финансами для различных групп пользователей 167–171

М. ЕРЕМИНА
Теоретические аспекты конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур 172–175

Е. ГРАСС, И. ОСТАЛЬЦЕВ
Построение системы комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов предприятия на основе метода эталонной динамики показателей 176–180

М. КОВШОВА, К. КАРСАКОВИЧ
Совершенствование механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов в сфере социального обслуживания населения на условиях государственно-частного партнерства 181–185

Е. КОРЧЕМКИНА
Влияние страховых взносов на формирование производственного и человеческого капитала 186–193

Я. МИРКИН, В. САЛИН, И. ДОБАШИНА
Экономико-статистический анализ финансовой глубины экономики 194–197

К. МУСЛИМОВА, М. ДЖАМАЛУДИНОВА
Основные задачи и направления совершенствования по государственному регулированию внешней миграцией 198–200

И. ОГОРОДНИКОВА
Государственная поддержка внешнеторговой деятельности в условиях экономических санкций, введенных против Российской Федерации 201–206

Н. ПЕТУХОВ
Обеспеченность регионов Российской Федерации детскими садами и общеобразовательными школами 207–211

С. ПШИХАЧЕВ, М. МАРЖОХОВА, Х. ШАТИПА
Основные направления формирования экономико-экологического инструментария саморазвития аграрных территорий 212–216

Л. СЕРГИЕНКО
Реструктурирование методов управления – основа перехода к формированию устойчивого развития предприятий промышленности в России 217–225

В. СТОЛЯРЕНКО
Социально значимые услуги в системе общественных благ 226–230

Ю. ВИНСЛАВ
Институциональное регулирование сбалансированности рыночных средств производства, труда, науки и образования 231–240

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКОНОМИКИ

С. БЕЛОВА
Приоритетные направления научно-технологического взаимодействия предпринимательских сетей пищевых производств в условиях экономических санкций 241–246

Р. ДЫГАНОВА
Соотношение качества предоставляемых услуг и уровня затрат в розничной традиционной и электронной торговле 247–252

А. ГЕНДОН
Стратегическое планирование деятельности горно-химических компаний в условиях турбулентности внешней среды 253–259

В. АВДОТЬИН, Г. ГОРЕМЫКИНА
Моделирование системы управления резервом аварийно-спасательного оборудования и снаряжения для проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций в Арктической зоне Российской Федерации 260–268

Н. ИВАНОВА
Формирование и использование пенсионных ресурсов: региональный аспект 269–272

И. ГУЧАПШЕВА, М. МАРЖОХОВА, Л. ХАЛИШХОВА
Разработка стратегии эффективного функционирования агроэкосистем на эколого-ландшафтной основе 273–276

С. МЕДВЕДЕВ, Ю. БЕЗРУКИХ
Экспертно-информационные системы как инструмент повышения эффективности переработки отходов производства и потребления 277–281

А. НОСОВ, М. МАКАРКИНА
Мониторинг качества предоставления государственных и муниципальных услуг в 2013 и 2014 гг. (на примере Кировской области) 282–289

Н. ВОЛКОВА
Влияние трудовой иммиграции на функционирование рынка медицинских услуг в регионах ДФО 290–294

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Л. ЗАХАРОВА
Информационные технологии и налоговый контроль 295–297

А. ЗАЛОЖНЕВ, Л. ЧЕРКУНОВ
Оценка надежности программной архитектуры системы управления лимитами инвестиционной деятельности 298–304

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ

Ю. БОРОДАЧ
Производные финансовые инструменты на рынке нефтяных энергоносителей в современных условиях 305–309

Д. БУТУСОВ
Методические подходы к обоснованию адаптивной бизнес-модели компании — оператора рынка автомобилей 310–315

Т. КАЛАШНИКОВА, В. КАЗАКОВ
Роль страховых институтов в развитии рынка 316–319

Е. КАМЕНЕВА, Е. БЕЛИКОВА
Внутренние драйверы управления деловой активностью как инструменты роста стоимости компании 320–328

А. КИРИЛЛОВА
Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности организации 329–332

М. КОВШОВА, А. ЛАВРИНЕНКО
Оценка стоимости компаний транспортной отрасли Российской Федерации – проблемы и их решение 333–337

Е. МЕЛЬЦАС
Уточнение термина «финансовая логистика» для целей финансового анализа предприятия 338–340

О. МИРОШНИЧЕНКО
Кредитная система России 341–344

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ

И. АННЕНКОВ
Практические инструменты управления знаниями 345–348

А. ШКЛЯЕВ, Н. ГОРИДЬКО
Идентификация кадровых рисков в процессе объединения вузов и управление ими 349–352

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка

Институт ИТКОР — это один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов

Институт осуществляет дополнительное образование по программам профессиональной переподготовки, повышения квалификации, проводит краткосрочные семинары и тренинги

РЕКЛАМА

Заявки на обучение принимаются по телефону:
8 (499) 152-18-23,
или по электронной почте: **mba@itkor.ru**
www.itkor.ru

LOGISTICS MANAGEMENT

A. BRYNTSEV
Logistics as a tool for assessing trans-Pacific partnership 8–11

V. BYKOVSKY
The causes and conditions of logistical systems integration into the infra systems 12–14

T. PROKOFIEVA, M. BUDAYLOV
Elaboration of the transport's development strategy and industrial-logistic's clusters formation in Krasnoyarsk region 15–22

L. FEDOROV, E. SYSOEVA
Logistics as part of international production networks 23–25

A. TSEVELEV
Structural issues of logistics quality management in logistics railways 26–32

E. ANDREEVA
Management mechanism of the goods identification on the united territory of the EAEU 33–39

LOGISTICS AND MARKETING

A. KUZNETSOVA
Financial marketing — symbiosis of financial logistics and marketing policy 40–45

M. ORLOVA
How to ensure the influx of regular customers to the hotel based on the Pareto principle 46–48

I. TERENINA, E. MIKHAILICHENKO
Increasing of effectiveness of domestic tourism with logistic instruments 49–55

M. GORBUNOVA, I. ARAKELOVA
The main advantages and disadvantages of using coupon services to promote products and services 56–59

LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

L. BEREZHNAYA
The principlesof effective interaction ofparticipants inthe supply chain 60–64

V. KLEPIKOV
Models of calculation of the multimodal logistic terminal 65–69

A. MERZLIAK
Essence and goals of automation as information logistics basic instrument 70–74

Y. MONIN
Outsourcing in the field of reverse logistics enterprises 74–79

V. MORGUNOV
Features of forming of logistic infrastructure in the conditions of market of regional services development in providing with gas of users 80–82

INNOVATIVE DEVELOPMENT

E. BYKOVSKAJA
Peculiarity's of processes identification social-economical systems in innovation environment 83–85

M. DJAMALUDINOVA
Intensification of innovative processes at the enterprises of the Russian Federation 86–89

L. ZUBKOVA
Innovation as a driver of development the oil and gas sector of the region 90–94

MARKET CONDITIONS

M. GYAZOVA
Analysis of the economic situation in the Russian aviation industry 95–98

E. KARAGULYAN
Foreign banks in the banking system of Russia: problems and prospects 99–105

E. LARIONOVA, T. CHINAEVA, E. SHPAKOVSKAYA, V. SALIN
Accounting problems with the quality changes of goods according to price indexes construction 105–111

F. LYAKIN, I. LIMAN
Analysis of the banking sector of the Tyumen region in modern conditions 112–116

M. MIHAJLYUK
The development of the transport and logistics market in Russia in the crisis 117–120

V. SALIN, E. CHURILOVA
Economic and statistical analysis of the dynamics of the cost of tours to Turkey and Spain 121–127

V. SCHUMAEV, V. MIRONOV
Foreign experience of development of market infrastructure: grain elevators and port terminals 128–131

ZH.-L. TRYUEL, YA. PASHCHENKO, I. ARAKELOVA, L. SHAHOVSKAYA, V. KABANOV
International cooperation as a way to speed up the import substitution 132–137

MARCO- AND MICROECONOMICS

R. SHAMIN, M. ANFIMOVA
The evaluation of innovative technologies impact on increasing of the high-tech enterprises competitiveness 138–143

I. LIMAN
Features pricing of petroleum products in the Russian market 144–147

M. ARKHIPOVA, V. SIROTIN
Prediction of biotech activity in Russia and countries of the world 148–157

I. BOGOMOLOVA
Organizational-economic mechanism of sustainable territorial development of the large cities 158–160

E. DABAGYAN
Features of development of public-private partnerships in the public sector 161–166

M. DUBROVA
Formation of the information on public finance management for different user groups 167–171

M. ERYOMINA
Theoretical aspects of the competitiveness of the fisheries management business structures 172–175

E. GRASS, I. OSTALTSEV
Building a system of complex estimation of efficiency of use of industrial resources of the enterprise on the basis of the reference indices dynamics 176–180

M. KOVSHOVA, K. KORSAKOVICH
Improving the mechanism of interaction of the state and corporate finance in the field of social services on public-private partnership 181–185

E. KORCHEMKINA
The impact of premiums on the formation of productive and human capital 186–193

Y. MIRKIN, V. SALIN, I. DOBASHINA
Comparative statistical analysis of financial depth of economies 194–197

K. MUSLIMOVA, M. DZHAMALUDINOVA
The main tasks and directions of improvement of state regulation of external migration 198–200

I. OGORODNIKOVA
State support of foreign trade activities in the face of economic sanctions against the Russian Federation 201–206

N. PETUKHOV
Regions provisionof the Russian federation kindergartens and comprehensive schools 207–211

S. PSHIHACHEV, M. MARZHOHOVA, H. SHATIPA
The main directions of formation of economic and environmental tools self agrarian territories 212–216

L. SERGIENKO
Restructuring management – the basis for the transition to a sustainable development of industrial enterprises in Russia 217–225

B. STOLYARENKO
Socially important services in the system of social benefits 226–230

Y. VINSLAV
Institutional balance of market regulation means of production, labor, science and education 231–240

REGIONAL AND BRANCH ECONOMY

S. BELOVA
Priority directions of scientific and technological cooperation of enterprise networks of food production in the face of economic sanctions 241–246

R. DYGANOVA
Ratio of quality of the provided services and level of expenses in retail traditional and electronic trading 247–252

A. GENDON
Strategic planning of activity of the mining and chemical companies in the conditions of turbulence of environment 253–259

V. AVDOTIN, G. GOREMYKINA
Modeling of management system reserve of rescue equipment and equipment for large-scale search and rescue operations in the Arctic zone of the Russian Federation 260–268

N. IVANOVA
Formation and use of the pension resources: the regional dimension 269–272

I. GUCHAPSHEVA, M. MARZHOHOVA, L. HALISHKHOVA
Develop strategies for effective functioning of theagro-ecological landscape basis 273–276

S. MEDVEDEV, Y. BEZRUKOV
Expert information systems as a tool to improve the efficiency of waste production and consumption 277–281

A. NOSOV, M. MAKARKINA
Monitoring of the quality of public and municipal services in 2013 and 2014 (for example, the Kirov region) 282–289

N. VOLKOVA
The impact of immigration on the labor market performance of health services in the regions of DFO 290–394

INFORMATION TECHNOLOGY

L. ZAKHAROVA
Information technology and tax control 295–297

A. ZALOZHNEV, L. CHERKUNOV
Software architecture reliability estimation for investment activity limits management System 298–304

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Y. BORODACH
Financial derivatives in the market of oil energy carriers in modern conditions 305–309

D. BUTUSOV
Methodological approaches to the substantiation of adaptive business model of the company – the market operator cars 310–315

T. KALASHNIKOVA, V. KAZAKOV
The role of insurance institutions in the development of the market 316–319

E. KAMENEVA, E. BELIKOVA
Internal drivers of business activity management as instruments of growth cost of the company 320–328

A. KIRILLOVA
Outsourcing as a tool to improve the efficiency of the organisation 329–332

A. LAVRINENKO, M. KOVSHOVA
Estimation of cost of capital of companies of transport industry of Russian Federation – problems and their solutions 333–337

E. MELTSAS
Clarification of the term «financial logistics» for the purposes of the financial analysis of the enterprise 338–340

O. MIROSHNICHENKO
Credit system of Russia 341–344

ORGANIZATION AND MANAGEMENT METHODS

I. ANNENKOV
Practical knowledge management tools 345–348

A. SHKLYAEV, N. GORIDKO
Identification and management for personnel risks under high school institutions integrating 349–352

ИТКОР

Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Семинары – это удобный вариант получить современные знания и навыки, которые будут носить не только теоретический, но, что особенно ценно, и практический характер.

Институт «ИТКОР»
проводит семинары по направлениям:

■ Бухучет ■ Менеджмент ■ Налогообложение
■ Финансы ■ Маркетинг ■ Логистика

По окончании обучения
выдается сертификат
института ИТКОР

Контакты: 8 (499) 152-18-23
E-mail: seminar@ilimnou.ru

реклама

Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Журналы для профессионалов

«Конъюнктура товарных рынков»

Обзор состояния и развития товарных рынков и актуальных вопросов товародвижения, маркетинга и логистики.

«РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция»

Теоретическое и научно–практическое аналитическое издание, публикующее результаты исследований по широкому кругу проблем экономики, связанных с логистикой, рыночной конъюнктурой, финансами и информационным обеспечением управления.

Журнал включен в перечень ВАК.

ПОДПИСКА

В редакции:
(499) 152-86-94
sales@itkor.ru

Через интернет-каталог «Российская периодика»:
www.arpk.org

В любом отделении почтовой связи:
■ по объединенному каталогу «Пресса России»;
■ по каталогу Агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы».

реклама

А. Брынцев,
д. э. н., профессор, начальник отдела исследования макросистем, Институт ИТКОР

Логистика как инструмент оценки Транстихоокеанского партнерства

Аннотация: в статье автор рассматривает вопросы, связанные с формированием соглашения о Транстихоокеанском партнерстве, раскрывает особенности развития логистики в современных условиях.

Ключевые слова: Транстихоокеанское партнерство, логистика, геополитика, инвестиции.

Annotation: the author considers the issues related to the formation of the Transpacific Partnership Agreement, reveals the features of the development of logistics in the modern world.

Keywords: trans-Pacific Partnership, logistics, geopolitics, investment.

В последние десять лет в академической среде значительно возросло количество работ, посвященных вопросу применения экономического подхода к различным сферам человеческой деятельности: политэкономия культуры и образования, здравоохранения, экономика геополитики, и т. д. В рамках данного подхода появилось понятие: экономо-центричного общества [2][9]. По мнению профессора Ф.В. Шелова-Коведяева: «Экономическая деятельность из инструмента обеспечения частных и общественных нужд превратилась в самодовлеющую сущность: недаром все чаще приходится слышать: экономике требуется то-то, экономика диктует и т. д., будто она есть некая, абсолютно не зависящая от нас сила» [12].

Концептуальная проблема настоящей статьи состоит в том, чтобы, обосновывая плодотворность методологии продуктивного совмещения различных принципов и концепций современной экономики, оценить роль и место логистики в контексте реальных условий. Вдумчивому читателю предлагается решение дискуссионного вопроса о возможности или невозможности уменьшения влияния различных факторов на развитие логистики: прогнозировать их в условиях современной экономики можно, но при этом следует учитывать аргументы противоположной позиции о спонтанности качественных изменений [4]. И напротив: рассчитать влияние доминирующего фактора на развитие логистики как спонтанным процессом — нельзя, но следует учитывать аргументы и реальный опыт управления качественными процессами. Решение зависит от выбора доминирующего фактора. На сегодняшний день — это геополитика. Таким образом, успешно управлять будущими потоками можно будет при помощи логистического инструментария, адаптированного для современных геополитических условий.

В словаре современной экономической теории под определением логистика понимается вид деятельности по планированию, организации и управлению материальными потоками и соответствующими информационными процессами на предприятиях, торговых комплексах, между ними и между отраслями экономики с целью получения конечного максимального эффекта [14]. Можно сформулировать это определение несколько по-другому логистика — наука об оптимизации и управлении материальными потоками, потоками услуг и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в определенной экономической системе для достижения минимизации суммарных затрат при производстве, снабжении и сбыте готовой продукции [10].

Отправной точкой исследования послужил договор о Транстихоокеанском партнерстве (Trans-Pacific Partnership, сокращенно: TPP), который был подписан в 2015 г. 12 странами: Австралией, США, Канадой, Японией Мексикой, Перу, Вьетнамом, Малайзией, Брунеем, Чили, Новой Зеландией, Сингапуром. Это самое масштабное глобальное торговое соглашение с начала XXI века, которое объединило страны, составляющие 40% мировой экономики и более 30% оборота торговли на планете (таблица № 1). Особенностью его стало предоставление частным транснациональным корпорациям значительных экономических преференций по сравнению с остальными участниками рынка.

Министры торговли стран Тихоокеанского региона 10 лет вели консультации по созданию TTP, однако по ряду вопросов достичь компромисса не удалось. Этому есть ряд примеров. Новая Зеландия грозится выйти из соглашения, недовольная методами контроля рынка молочных продуктов со стороны США и Канады [6]. Австралия не может прийти к пониманию с США и Мексикой относительно торговли сахаром. Япония успешно регулирует торговлю рисом. В своих странах компании этих отраслей опираются на значительную политическую поддержку и не намерены уступать свои позиции [7]. Это лишь вершина айсберга, позволяющая понять, как именно TPP будет способствовать мерам, которые на самом деле направлены против сво-

Таблица 1

Страны — участники Транстихоокеанского партнерства 2015 года

Пп	Страны-участники	Экспорт в Россию (млн долларов США)		Импорт из России (млн долларов США)		ВВП (ППС) на душу населения (долл. США)
		2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г.
1	Австралия	769	951	537	384	46 433
2	Бруней					73 233
3	Вьетнам	1904,86		853		5 635
4	Канада	1348,1	1134,9	840,8	656,6	44 843
5	Малайзия	315,3		444,7		24 654
6	Мексика		274,1		1510,5	17 881
7	Новая Зеландия	238,1		331,7		35 152
8	Перу	0,103	0,110	0,401	0,439	11 817
9	США	11 160		26 960		54 597
10	Сингапур	552,9		1885,5		82 762
11	Чили	694,3		48,8		22 971
12	Япония	11 000		23 800		37 390

Источник:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/
https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html

бодной торговли. В данной ситуации подходит термин «управляемая торговля».

Таким образом мы наблюдаем формирование макросистемы с неустойчивыми внешнеэкономическими связями. Может, участники ТТП связаны удобными транспортными коридорами, или у них нет возможностей поставлять товар от других производителей (см. табл. 1).

В качестве примера, рассмотрим ряд стран: Вьетнам, Малайзия, Бруней.

ВВП Вьетнама в 2014 г. составил 187,9 млрд долларов США. В 2015 г. ожидается рост ВВП до 204,5 млрд долларов (на 8,9%). Основные страны, поставляющие товары во Вьетнам в 2014 г.: Китай (27,9%), Южная Корея (15,7%), Япония (8,8%), Тайвань (7,1%), Таиланд (4,8%), Сингапур (4,3%) и США (4%).

В 2014 г. объем общего товарооборота между Россией и Вьетнамом составил 3,72 млрд долларов США, что на 6,3% меньше, чем в 2013 г., когда общий товарооборот составлял 3,97 млрд долларов. Российский экспорт во Вьетнам по сравнению с 2013 г. вырос на 5,3% и составил 1,45 млрд долларов. Основная часть импорта во Вьетнам приходится на машины и оборудование, нефтепродукты, сталь, сырьевые товары для производства обуви и одежды, электронику, пластмассы, автомобили. Главными торговыми партнерами Вьетнама на протяжении десяти лет остаются Китай, США, Республика Корея, Япония, Тайвань, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Германия, Индия (см. табл. 2).

Основным экспортным рынком для вьетнамских товаров выступают страны Европейского союза (24,4 млрд долл. США, 20,4%), на втором месте — США (23,7 млрд долл. США, 20,3%), далее идут страны АСЕАН (18,5 млрд долл. США, 6,3%), Япония (13,6 млрд долл. США, 3,8%), Республика Корея (6,7 млрд долл. США, 19,9%), Китай (13,1 млрд долл. США, 2,1%).

Далее рассмотрим Малайзию, которая на сегодняшний день занимает 24-е место среди

Таблица 2

Основные торговые партнеры Вьетнама, Малайзии, Брунея

Страны	ВВП 2014г (млрд долл. США)	Основные экспортные страны	Товарооборот (в процентах)	Основные импортные страны	Товарооборот (в процентах)
Вьетнам	187,9	Китай	27,9%	ЕС	20,4%
		Южная Корея	15,7%	США	20,3%
		Япония	8,8%	Страны АСЕАН	6,3%
Малайзия	336,9	Китай	14, 8%	Китай	16,9%
		Сингапур	13,2%	Сингапур	12,5%
		Япония	9,95%	Япония	8%
Бруней	17,4	Япония	30,5 %	Сингапур	31,6%
		Индонезия	19,9 %	Малайзия	19%
		Южная Корея	14,9 %	Англия	8,1%

Источник:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/
https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html

самых конкурентоспособных стран мира. Первое — в регионе по экспорту сельскохозяйственного сырья, второе место — по экспорту изделий обрабатывающей промышленности. Наряду с Индонезией и Брунеем Малайзия стала крупнейшим экспортером нефти и сжиженного природного газа (СПГ) во всем регионе Юго-Восточной Азии.

Основными торговыми партнерами Малайзии являются: Китай (67,7 млрд долл. США), Сингапур (60,2 млрд долл. США), Япония (45,4 млрд долл. США), США (36,4 млрд долл. США), Таиланд (26,2 млрд долл. США), Индонезия (20,3 млрд долл. США), Республика Корея (19,0 млрд долл. США), Тайвань (17,5 млрд долл. США), Австралия (15,2 млрд долл. США) и Индия (14,1 млрд долл. США).

Следующая страна в списке — Бруней. Партнёры по экспорту: Япония 30,5%, Индонезия 19,9%, Южная Корея 14,9%, Австралия 11,5%, США 7,7%

Партнёры по импорту: Сингапур 31,6%, Малайзия 19%, Великобритания 8,1%, Япония 5,6%, Китай 5,5%, Таиланд 4,6%

Из статистики наглядно видно, что США или Канада не являются основными партнерами вышеуказанных стран, нет географической близости, нет хорошо выстроенной системы международных транспортных коридоров.

Возможна ситуация — увеличения общих затрат, что приведет к ухудшению общего результата совместной деятельности [1]. Кроме того, развитие судоходства в целом, использование морских судов в частности, сопряжено с дополнительными рисками, к которым в процессе принятия решения нельзя применить принцип предусмотрительности в конкретных ситуациях. Это риски, не поддающийся количественной оценке, т. е. несмотря на наличие информации о возможных воздействиях, отсутствует достоверная информация о связях между причинами возникновения рисков и наступлением неблагоприятных последствий, что делает невозможным рассчитать вероятность наступления вреда или причинения ущерба [13]. Это подчеркивает все большую значимость вопросов логистики, связанных с обеспечением и перемещением товаров, или же увязки поступления товаров со сроками строительства необходимой инфраструктуры.

За примерами далеко ходить не надо. По данным агенства Bloomberg, девятнадцать супертанкеров тоннажем на 2 млн баррелей каждый стоят в пробке у берегов КНР в течении двух недель. В нормальных условиях заход в порт, разгрузка и выход в море происходили в течение одного дня. Из-за простоев ставки фрахта супертанкеров выросли до 106,38 тыс. долларов США в сутки, что в 10 раз больше, чем судовладельцы тратят на оплату ремонта, страховки и команды. Пробка из танкеров демонстрирует, сколько нефти закупает Китай. Хотя прогноз аналитиков строился на низком экономическом росте КНР за 25 лет, нефтяной импорт вырос на 10% по сравнению с 2014 г.

Для успешного развития Транстихоокеанского партнерства надо инвестировать значительные средства в создание логистической инфраструктуры:

- преобразования портов в многофункциональные, за счет формирования и развития железнодорожного и автодорожного сообщения;
- создания устойчивого каркаса новой инфраструктуры с коренной реорганизацией организационно-экономических основ ее функционирования;
- модернизацией или созданием нового флота, портов и портовых сооружений;
- развития интермодальных перевозок;
- логистически-ориентированного развития организационной структуры макросистемы приема и распределения грузов в условиях рисков и неопределенности среды. (см. табл. 3)

Из вышеизложенного можно сделать вывод: на сегодняшний день ТРР неустойчивая структура со слабыми логистическими связями, следовательно, дальнейшие перспективы развития партнерства довольно неопределенны.

Возможно ядром концепции ТРР будет системный подход к управлению материальным, финансовым, информационным потоками, предполагающий интеграцию всех функциональных сфер, связанных с обслуживанием основных потоков,

Таблица 3

Страны — участники БРИКС

пп	Страны БРИКС	Население (млн чел)	Размер ВВП на душу населения (тыс. долларов США)	ВВП (млрд долл. США)
1	Бразилия	201,0	11,1	3 263, 9
2	Россия	146,3	14,4	3 745,2
3	Индия	1.274,1	1,7	7 393,1
4	Китай	1 368,7	7,6	18 030,1
5	ЮАР	48,6	7,0	704,5
6	Итого	3 038,7		33 136,8

Источник:
http://www.ereport.ru/articles/ecunions/brics.htm
http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

а также учет взаимозависимостей между ними [3]. Необходимые объемы инвестиций можно привлечь двумя способами. Первый, кредиты от МВФ или от наиболее развитых стран- партнеров. Второй, создавать благоприятные условия для привлечения инвесторов, и в первую очередь развивать инвестиционные проекты, связанные с логистикой. Если договор о Транстихоокеанском партнерстве будет ратифицирован, тогда мы сможем наблюдать всплеск инноваций и оригинальных идей в сфере логистики в данном регионе.

Риски замедления глобальной экономики, ухудшения показателей мировой торговли толкают к созданию союзов и блоков, которые прежде всего преследуют политические цели.

Россия сдержанно отнеслась к возникновению ТРР. Во-первых, есть противовес: ШОС и БРИКС. Страны, в него входящие, имеют население почти в 50% от мирового и производят 30% мирового ВВП. Таблица № 3. Согласно докладу Всемирного банка, к 2030 году более половины глобального роста экономики дадут страны: Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Россия и Южная Корея [8]. Страны БРИКС будут иметь ежегодный прирост экономики до 2025 года в 4,7%, а развитые выйдут на уровень 2,3%. Эти перемены окажут серьезное влияние на приток инвестиций в страны, являющиеся локомотивами глобального роста, дадут старт новым трансграничным слияниям и поглощениям, значительно ослабят позиции транснациональных корпораций.

Во-вторых, по мнению замглавы комитета Госдумы по экономической политике М. Емельянова, данное соглашение в краткосрочной и среднесрочной перспективе не окажет существенного влияния на экономику России. В настоящее время объем торговли с целым рядом стран, вошедших в ТРР, не значителен. Однако международные торговые связи со временем развиваются, порой стремительно и продуктивно. Транстихоокеанское соглашение может уменьшить объемы импорта и экспорта России, окажет негативное воздействие на внешнюю торговлю, тем самым понизив конкурентоспособность страны.

Проблема, поднятая в данной статье, носит открытый характер и предусматривает разработку многовариантных подходов при решении вопросов применения логистики как оценочного фактора для выявления истинных целей различных экономических союзов и блоков.

РИСК

Библиографический список

1. Адамов Н.А. Логистическое управление финансовыми потоками / Н.А. Адамов // Сибирская финансовая школа. — 2011. — № 6. — С. 144–147.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход = human behavior. Economical approach. М.: ГУВШЭ, 2003. — 671 с.

3. Брынцев, А.Н. Сервисные потоки: мифы и реальность/А.Н.Брынцев // РИСК, 2014. № 2. — С.13–152.

4. Брынцев, А.Н. Логистика внешнеэкономической деятельности /А.Н. Брынцев, А.В. Синько. М.: Экономика и жизнь. 2013. —124 с.

5. Гиряева В.Н. Конвергентные технологии как шанс и вызов для устойчивого развития (на примере нанотехнологий) /В.Н. Гиряев // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, 2011.

6. Еремин А.В. Развитие механизма управления адаптацией транснациональных компаний к российским экономическим условиям. Специальность 08.00.05. Автореф. дисс. … кандидата экономических наук / А.В. Еремин // Саратов, 2012.

7. Зафирова М. О. Разработка организационно-экономического механизма формирования и развития финансово-строительных групп /М.О.Зафирова //: дисс. … канд. экон. наук. Пенза. 2009. — 190 с. ил. РГБ ОД, 61 10-8/155.

8. Рыскулов Д.М. Шёлковая «дорожная карта» / Д.М. Рыскулов // РЭИЖ, 2015.

9. Семерник С.З, Наука и образование: экспансия экономизма / С.З. Семерник // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2012. № 146. — С.188–194.

10. Томашевский В.Н. Учебно-методический материал по курсу: «Логистика» /В.Н. Томашевский // М. Всероссийская Академия внешней торговли. 2006.

11. Фальцмана В.К. Интенсивный курс MBA / В.К. Фальцмана, Э.Н. Крылатых // Учеб. пособие — М.: ИНФРА-М. 2011. — 544 с.

12. Шелов-Коведяев Ф.В. Полемические заметки политолога об экономике, политике и демографии / Ф.В. Шелов-Коведяев // ОНС. 2010. № 6. С. 154–159.

13. Schomberg von R. The precautionary principle and ist normative challenges. Implementing the Precautionary Principle, Perspectives and Prospects / Fischer E., Jones J., Schomberg von R. // (Hrsg). Cheltenham, 2006.

14. Словарь современной экономической теории. М.: ИНФРА-М, 1997. — 608 с.

В. Быковский,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой менеджмента,
Тамбовский государственный технический университет

Проблемы интегрирования существующих видов логистических систем в инфрасистемы

Аннотация: в статье дана характеристика микро-, мета-, мезо-и макрологистических систем. Описаны процессы их последовательного преобразования. Проанализированы проблемы, возникающие в ходе интеграции указанных форм логистических систем. Дана характеристика процессов объединения и механизмов интеграции.

Ключевые слова: логистика, инфрасистемы, интеграция, процессы, система.

Annotation: the characteristic ofmicro,meta, mesoandmacrologisticalsystems and the processesof them consecutive transformation are presented and describedin this paper.The problemarising duringthe integrationof these logistics systems' forms are analyzed.The characteristics ofthe association processesandmechanisms of integration is presented in this paper.

Keywords: logistics, infrasistems,integration, processes, system.

Производство конечного материала продукции во всех случаях происходит при формировании и реализации во времени и пространстве множества предыдущих материальных потоков. Движение всех материальных потоков инициируется, организуется и контролируется отдельными хозяйствующими субъектами и составляющими их подразделениями.

В результате их взаимодействия возникает определенная организация необходимых для производства конечной продукции модель организации материальных потоков, возникающая не самопроизвольно, а на базе выработанной концепции и в результате целенаправленного управления [1]. В процесс разработки таких систем должны быть вовлечены все без исключения участники сферы материального производства.

Все логистические системы можно классифицировать прежде всего как макро- и микрологистические. При существующей системе классификации к микрологистическим системам относятся только что образованные и принадлежащие отдельным хозяйствующим субъектам. Все остальные логистические системы, образованные вышестоящими организациями, относятся к разряду макрологистических.

Весьма спорным является вопрос о непосредственных закупках и продажах продукции как самим хозяйствующим лицом, так и при любом виде посредничества.

Внутрипроизводственное материальное обеспечение в литературе [2] названо «бестоварным» и в связи с этим регулируется исключительно внутриорганизационными, техническими и технологическими документами. Причем состав, характер, а иногда и содержание этих документов может существенно различаться.

При осуществлении процессов управления материальными потоками «внутреннего» характера это несущественно. Однако при осуществлении внешних логистических операций это становится весьма важным фактором обеспечения эффективности функционирования предприятий, так как может вызвать существенные трудности во взаимоотношениях с различными институтами, которые в совокупности определяют возможность.

Не менее важной является проблема «самодостаточности» внутрипроизводственных логистических систем. А именно, возможности самостоятельно осуществлять весь комплекс необходимых логистических операций.

Одним из возможных(и весьма эффективных) путей решения этих проблем — интегрирование предприятий в различного рода объединения.

Один из возможных путей решения — интеграция различными хозяйствующими субъектами своих логистических подразделений — был весьма актуальным в условиях равномерного поступательного развития всех хозяйствующих субъектов и стабильно, а также предсказуемо, развивающейся общей экономической системы государства [3]. Эта задача в настоящее время является едва ли не главной в экономическом развитии страны, однако приходится признать, что это весьма продолжительный процесс. Это в наибольшей степени относится именно к логистике. Так как создание необходимой материальной базы — это процесс весьма затратный и весьма долговременный.

Другой, не менее важной проблемой на этом пути является весьма существенная разница в уровне развития и его темпах характерных для различных отраслей и предприятий.

В ближайшей перспективе целесообразно говорить об интегрировании логистических

систем при интеграции предприятий и организаций в целом, то есть при формировании объединений разного уровня и подчинений.

Первым шагом на таком пути становится формирование методологических систем в различного рода производственных объединениях.

«Внутренний» характер микрологистических систем хозяйствующих субъектов значительно сужает возможности адекватной реакции микрологистических систем на достаточно серьезные изменения внешней среды и, прежде всего, внешней конъюнктуры [4].

Наличие весьма эффективных и достаточно долго и эффективно функционирующих систем различного типа во многих странах мира не снижают ее остроты для большинства предприятий, автономно функционирующих.

Возникает ситуация, когда принципы и подходы, реализованные как внутрифирменные, приходят в несоответствие с внешними условиями, в которых функционируют соответствующие материальные потоки.

Первым шагом на пути решения этой проблемы можно считать формирование и функционирование металогистических систем, а именно, логистических систем, функционирующих в рамках объединений предприятий различного типа.

Однако при анализе любых процессов интегрирования логистических систем [5] необходимо учитывать следующее весьма серьезное обстоятельство: микросистемы находятся в собственности конкретного хозяйствующего субъекта. В связи с этим все права на их эксплуатацию принадлежат конкретному собственнику, и именно он может беспрепятственно и в полном объеме распоряжаться сформированной логистической системой.

При любых процессах интеграции это положение конкретным образом меняется.

Возникает определенная модель квотирования логистических процедур: металогистические системы в ходе своего функционирования взаимодействуют с самыми различными субъектами внешней среды, и это взаимодействие должно быть определенным образом регламентировано. Причем с моделью такого регламентирования должны быть согласованы все субъекты, вошедшие в соответствующее объединение.

И это обстоятельство можно отнести к группе проблем интеграции логистических операций, которые можно назвать наиболее актуальными.

В таких логистических системах должны учитываться факторы, с учетом которых может быть найден компромисс в осуществлении совместных логистических операций.

Компромисс необходимо будет искать по параметрам местоположения логистических подразделений, либо это централизация логистических подразделений, либо их распределенный характер.

Связано такое положение с тем, что в большинстве случаев предприятия, входящие в объединения, территориально разобщены, что для материальных потоков в отличие от других видов (финансовых, информационных) это весьма существенное обстоятельство.

В связи с этим могут возникнуть (и возникают) обстоятельства, при которых различные предприятия, вошедшие в то или иное объединение, могут оказаться относительно именно логистических операций в разновыгодных условиях. Игнорирование этого фактора в свое время, «при буме», возникшем в вопросах объединения, привело к существенным проблемам.

Мезалогистические системы характерны прежде всего для корпоративных и частично интегрированных систем. При их формировании возникает проблема, связанная с тем, что в отличие от ранее рассмотренных эти системы не имеют базой единую собственность. В такого типа объединения соединяются экономически и юридически самостоятельные субъекты хозяйственной системы [6,7].

Достаточно часто мезологистические системы носят региональный характер. И кроме указанных выше проблем интеграции возникают дополнительно и проблемы территориального характера. Всем субъектам такой системы приходится функционировать не только в законодательном поле РФ, но и в аналогичном поле определенного субъекта[8], а это достаточно часто приводит к ощутимым трудностям, поскольку процесс синхронизации действия законодательных актов государства в целом, и его регионов завершен преждевременно.

Мезологистические системы являются базой для формирования инфрасистем, поскольку при их формировании приходится сталкиваться с проблемами, характерными и для формирования инфрасистем.

Для понимания сущности и достаточно полной их характеристики все инфрасистемы чаще всего делят на одно- и многозвенные[9].

К однозвенным инфрасистемам принято относить объединения, в которых комплекс необходимых технологических операций сосредоточен на одной достаточно компактной территории, изолированной и имеющей комплекс необходимого внутризаводского транспорта.

Комплекс материальных потоков в этом случае достаточно компактен и хорошо проработан.

К многозвенным системам необходимо отнести те объединения, которые не только разобщены территориально, но и часто находятся хотя бы частично в разном подчинении.

В этом случае возникают достаточно специфические проблемы, связанные не только с разобщенностью территорий, но и с тем, что довольно часто либо отдельные их активы, либо все терри-

ториально разобщенные комплексы находятся в различной собственности.

В этом случае приходится учитывать тот факт, что управление различными составляющими такой инфрасистемы будет осуществляться в рамках различных моделей и на разной методологической основе.

При этом необходимо учитывать и то обстоятельство, что эти инфрасистемы, точнее говоря, их отдельные составляющие будут [10] функционировать в рамках различного законодательного поля, имея в виду существенные различия в законодательном обеспечении в различных регионах РФ.

И наконец, в этом случае необходимо учитывать и тип региона, скорее его финансовое состояние, так как до настоящего времени часть регионов России является дотационными или условно-дотационными.

РИСК

Библиографический список

1. Гаджинский А.М. Логистика/ Гаджинский — 21-е изд. — М.: Дашков и К, 2014. — 420 с.

2. Карпова Н.П. Стратегическая логистика снабжения. — М.: Креативная экономика, 2014. — 168 с. : ил. — Загл. с экрана. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/

3. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: Пер. с англ.— 6-е изд., англ. — М.: ИНФРА-М, 2011.

4. Долгов А.П., Козлов В.К., Уваров С.А. Логистический менеджмент фирмы: концепция, методы и модели: Учебное пособие. — СПб.: ИД «Бизнес-пресса», 2005. — 384 с.

5. Попов П., Мирецкий И. Моделирование складской инфраструктуры регионов Российской Федерации и логистика. № 6. 2015. 44 с.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

melcaseo@mail.ru

Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20

Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

www.itkor.ru

реклама

Разработка Стратегии развития транспорта и формирования индустриально-логистических кластеров на территории Красноярского края

Т. Прокофьева,
д. э. н., профессор,
президент ассоциации
«ЛОГИНВЕСТ», вице-президент
Национальной логистической
ассоциации России,
главный научный сотрудник,
Институт ИТКОР,
М. Будайлов,
кафедра логистики и экономической
информатики,
Российский химико-
технологический университет
им. Д.И. Менделеева

Аннотация: обоснована принципиальная схема формирования на территории Красноярского края индустриально-логистических кластеров (ИЛК) и мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ). На примере Богучанского Индустриально-логистического кластера разработана организационно-функциональная структура ИЛК. Разработана логико-информационная модель управления бизнес-процессами функционирования Богучанского ИЛК с участием КЛЦ в статусе 4 PL-провайдера.

Ключевые слова: Красноярский край, Нижнее Приангарье, стратегия развития транспорта, Северо-Сибирская магистраль, интегрированные промышленно-транспортные зоны, индустриально-логистические центры, мультимодальные транспортно-логистические центры.

Annotation: the report is devoted to the problems of transports' development and forming of the integrated industrial transportations' zone and industrial-logistic clusters, also multimodal logistic centers will be creation on the Krasnoyarsk kray's territories.

Keywords: Krasnoyarsk kray's, transports' development strategy, integrated industrial transportations' zone, industrial-logistic clusters, multimodal logistic centers.

Основной целью разработки Стратегии развития транспорта и формирования индустриально-логистических кластеров (ИЛК) на территории Красноярского края является обоснование целесообразности комплексного развития промышленности и транспортно-логистической инфраструктуры на территории региона.

Актуальность развития транспортно-логистической инфраструктуры определяется уникальным транзитным потенциалом Красноярского края: географически он выгодно расположен на пути следования больших потоков грузов по международному транспортному коридору «Запад — Восток». Через Красноярский край проходит Транссибирская магистраль направлением в западные и восточные регионы России, Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Важными стратегическими факторами, обеспечивающими конкурентные преимущества Красноярского края среди регионов Сибирского федерального округа (СФО), являются: высокий промышленный, природно-ресурсный, социально-экономический и научно-технический потенциал, а также крайне выгодное географическое и геополитическое положение края, имеющего выход от богатейших месторождений Нижнего Приангарья по Енисею через Эвенкийский АО и Таймырский АО к Северному морскому пути как национальному и международному транспортному коридору.

Большие перспективы интенсивного освоения разнообразных уникальных природных ресурсов Нижнего Приангарья и последующего эффективного развития экономики этого региона и Красноярского края в целом непосредственно связаны с реализацией проекта строительства Северо-Сибирской магистрали

Сооружение Северо-Сибирской железнодорожной магистрали было запланировано еще во времена царской России и имеет огромное стратегическое, социально-экономическое и геополитическое значение. Северо-Сибирская магистраль (Севсиб) продолжит БАМ от Усть-Илимска до Нижневартовска и станет составной частью будущей Северо-Российской Евразийской магистрали — второго широтного национального и международного транспортного коридора между европейской и азиатской частью России, а также между государствами Западной Европы и странами Азиатско-Тихоокеанского региона (см. рис. 1).

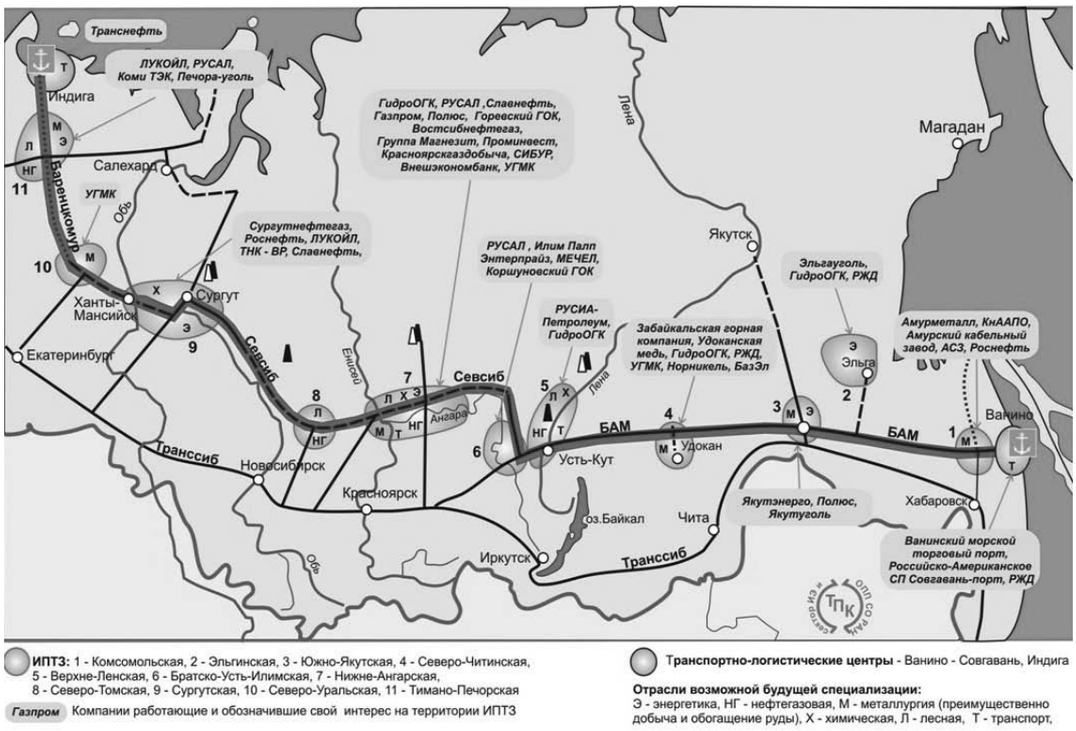


Рис. 1. Северо-Российская Евразийская трансконтинентальная магистраль и новый широтный пояс экономического развития России

Северо-Российская Евразийская трансконтинентальная магистраль пройдет через регионы России, отличающиеся высокой концентрацией топливно-энергетических, минерально-сырьевых и лесных ресурсов. Северный широтный транспортно-промышленный пояс (СШ ТПП) создаст принципиально иную ситуацию для развития страны, совершенно новые возможности для позиционирования России в мире. При этом не только будет резко усилен общий промышленный потенциал страны, но и он охватит новые обширные территории, создаст благоприятные условия для их хозяйственного освоения. СШ ТПП станет опорным для продвижения хозяйственной жизни на север страны к новым месторождениям, к Северному Ледовитому океану с природными богатствами, сконцентрированными в Арктическом шельфе.

В СШ ТПП будут сформированы интегрированные промышленно-транспортные зоны (ИПТЗ), развитие которых будет осуществляться на принципах государственно-частного партнерства с участием, наряду с государственными структурами, крупных коммерческих предприятий и транснациональных корпораций [1, 2].

Строительство Северо-Сибирской магистрали составляет один из главных приоритетов развития транспортной системы Сибири и экономики России, оно обеспечивает:

♦ выход на запад БАМу и создает условия для хозяйственного освоения северных территорий Сибири и зоны БАМ, включая Якутию;

♦ переключение с Транссиба на Севсиб перевозок традиционных массовых грузов, в том числе угля из Кузбасса и Канско-Ачинского топливно-энергетического комплекса;

♦ превращение Транссиба в скоростную магистраль по обслуживанию пассажиропотоков и интермодальных перевозок грузов в контейнерах, что позволит увеличить российский экспорт транспортных услуг и реализовать транзитный потенциал страны в системе Евроазиатских МТК.

Стратегия социально-экономического развития Красноярского края на период до 2030 года включает Программу комплексного развития Нижнего Приангарья, предусматривающую освоение нефтегазовых и газоконденсатных месторождений, развитие добычи железной руды и цветных металлов, введение в эксплуатацию горно-обогатительных комбинатов, газоперерабатывающего завода, химического комбината, развитие производства на алюминиевом заводе и целлюлозно-бумажном комбинате (см. рис. 2).

Реализация проектов развития экономики Нижнего Приангарья требует крупных инвестиций, оцениваемых на период до 2030 года в 4,98 млрд долл. США, что возможно осуществить только на принципах государственно-частного партнерства с привлечением заинтере-

Рис. 2. Проект комплексного развития Нижнего Приангарья (1-й этап)

сованных инвесторов и инвестиций бизнес-партнеров под гарантии государства.

Применение механизма государственно-частного партнерства является одним из условий формирования и успешного функционирования кластерных моделей интеграции участников и партнеров по бизнесу.

Проведенный авторами статьи детальный анализ применения кластерных моделей в отечественной и зарубежной экономике как стратегического направления повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, отраслей производства и регионов страны позволил обосновать целесообразность применения моделей индустриально-логистических кластеров в химической и других отраслях промышленности как наиболее эффективной и инновационно ориентированной организационно-правовой формы интеграции малых и средних предприятий вокруг компаний-лидеров, составляющих ядро кластера и обеспечивающих на основе интеграции, инноваций и согласования экономических интересов партнеров по бизнесу получение максимального синергетического эффекта [3].

Исходя из намечаемого в рамках реализации проекта развития Нижнего Приангарья комплекса мероприятий по развитию промышленного производства, считаем целесообразным создание на территории региона семи индустриально-логистических кластеров (ИЛК): Богучанский; Лесосибирский; Мотыгинский; Кодинский; Кежемский; Куюмбский и Северо-Енисейский. В Норильско-Туруханской интегрированной промышленно-транспортной зоне предложено сформировать три индустриально-логистических кластера: Норильский, Игарский и Туруханский ИЛК.

На рис. 3 представлена предлагаемая принципиальная схема формирования на территории Красноярского края интегрированных промышленно-транспортных зон (ИПТЗ), индустриально-логистических кластеров (ИЛК) и опорной сети мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ).

На примере Богучанского энерго-металлургического, лесопромышленного и газо-химического Индустриально-логистического кластера разработана организационно-функциональная структура ИЛК, представленная на рис. 4.

Для управления функционированием и развитием ИЛК, обеспечения координации и взаимодействия, согласования экономических интересов участников и партнеров ИЛК предлагается создать Управляющую компанию Богучанского ИЛК в статусе 3 PL-провайдера и Координационный логистический центр (КЛЦ) — системного интегратора в статусе 4 PL-провайдера.

В составе Координационного логистического центра предложено формирование следующих структурных подразделений:

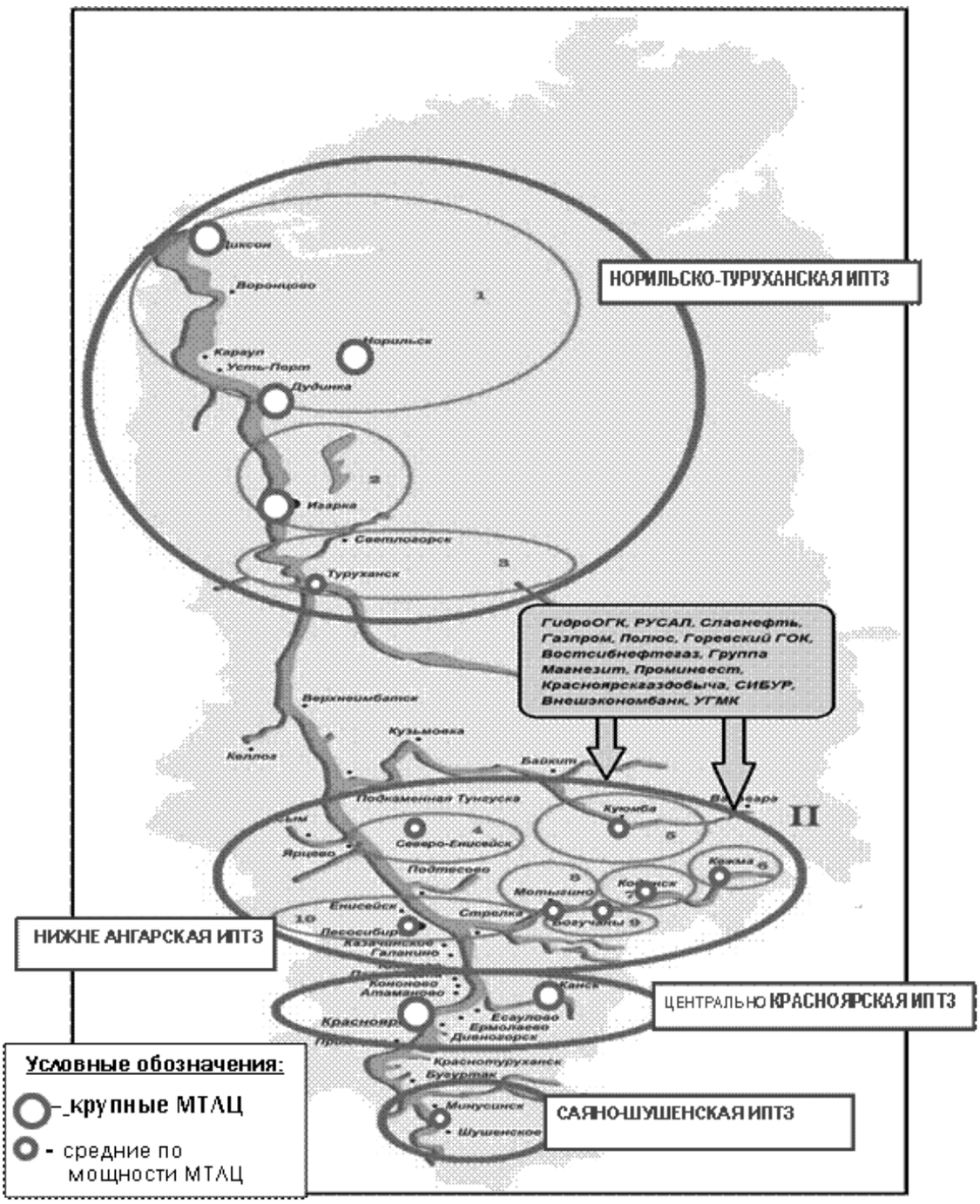


Рис. 3. Принципиальная схема формирования на территории Красноярского края интегрированных промышленно-транспортных зон (ИПТЗ), индустриально-логистических кластеров (ИЛК) и мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ)

♦ Управление грузовыми и пассажирскими перевозками, служба диспетчеризации.

♦ Управление взаимоотношениями с поставщиками и потребителями.

♦ Управление терминально-складским хозяйством и логистическим сервисом.

♦ Департамент управления промышленными предприятиям.

♦ Единый Информационный центр.

♦ Центр компетенций и инноваций

♦ Департамент стратегического планирования и привлечения инвестиций.

♦ Служба транспортной и экологической безопасности, охраны окружающей среды.

Создание КЛЦ с такой многопрофильной структурой подразделений требует привлечения специалистов высокой квалификации, способных реализовать свои управленческие и координирующие функции.

На рис. 5 представлена Логико-информационная модель бизнес-процессов управления функционированием и развитием Богучанского ИЛК.

Реализация стратегии социально-экономического развития Красноярского края предусматривает ускорение строительства Северо-Сибирской магистрали, вовлечение в эксплуатацию богатейших природных ресурсов края, развитие логистической инфраструктуры, формирование опорной сети из 15 МТЛЦ и индустриально-логистических кластеров (ИЛК) в Норильско-Туруханском районе (3 ИЛК) и Нижнем Приангарье (7 ИЛК), см. рис. 3.

Строительство Северо-Сибирской магистрали включено в Стратегию развития железнодорожного транспорта РФ на период до 2030 года. Участие в реализации проекта по сооружению Севсиба предусмотрено и в Стратегии социально-экономического развития Красноярского края в связи с открывающимися возможностями освоения богатейших природных ресурсов Нижнего Приангарья.

Стоимость строительства Северо-Сибирской магистрали, общей протяженностью 2002 км, оценивается в 10 млрд долл. США. Реализовать столь масштабный и дорогостоящий проект возможно только на принципах государственно-частного партнерства с привлечением всех заинтересованных сторон.

Конечный полезный эффект от развития транспорта, особенно в районах нового освоения, не сводится только к сокращению народно-хозяйственных затрат на перевозку грузов и пассажиров. Он проявляется как внутри транспортной системы, так и практически во всех других отраслях народного хозяйства и включает в себя эффект от освоения новых территорий и их природных ресурсов, становления региональной экономики, развития социальной инфраструктуры и, в конечном итоге, приводит к увеличению внутреннего валового продукта (ВВП) и национального дохода страны.

Целесообразность транспортного строительства в районах нового хозяйственного освоения может быть обоснована только с позиций потребностей народного хозяйства и общегосударственных интересов в целом. Поэтому в районах нового освоения эффективность развития транспорта должна определяться исходя из экономического единства всех отраслей хозяйства, включая транспорт. Это обеспечивает полноту определения конечных результатов регионального производства, позволяет осуществить комплексный подход к оценке эффективности функционирования транспорта региона как относительно самостоятельного структурного подразделения народного хозяйства.

Транспорт при этом рассматривается как составная часть народно-хозяйственного комплекса региона, а его эффективность оценивается как по внутриотраслевым показателям, так и в составе комплекса в целом через показатель совокупного интегрального экономического эффекта от совместного функционирования и развития транспорта и отраслей основного производства региона.

Под совокупным интегральным эффектом от развития транспорта и отраслей основного производства в регионе понимается разность между интегральным (накопительным) приростом конечного полезного эффекта, который будет получен в результате развития регионального народно-хозяйственного комплекса, и суммарными капитальными вложениями, вызвавшими этот прирост за оцениваемый период времени [4]:

$$И^{рк}_{нх} = \sum_{t=1}^{t=T} \sum_{j \in M} \Delta Э^{рк}_{jt} - \sum_{t=(1-Л)}^{t=(T-Л)} \sum_{j \in M} K^{рк}_{jt}$$

Интегральный экономический эффект на основе показателя прироста прибыли определяется по формуле [4]:

$$И^{рк}_{нх} = \sum_{t=1}^{t=T} \sum_{j \in M} \Delta П^{рк}_{jt} - \sum_{t=(1-Л)}^{t=(T-Л)} \sum_{j \in M} K^{рк}_{jt},$$

где:

$\sum_{j \in M} \Delta П^{рк}_{jt}$ — прирост прибыли от развития производства и транспорта в t-м году;

j∈M — отрасли, входящие в региональный народно-хозяйственный комплекс;

Т — период, за который оценивается эффект;

Л — лаг капитальных вложений;

$\sum_{j \in M} K^{рк}_{jt}$ — суммарные капитальные вложения в развитие производства и транспорта региона в t-м году.

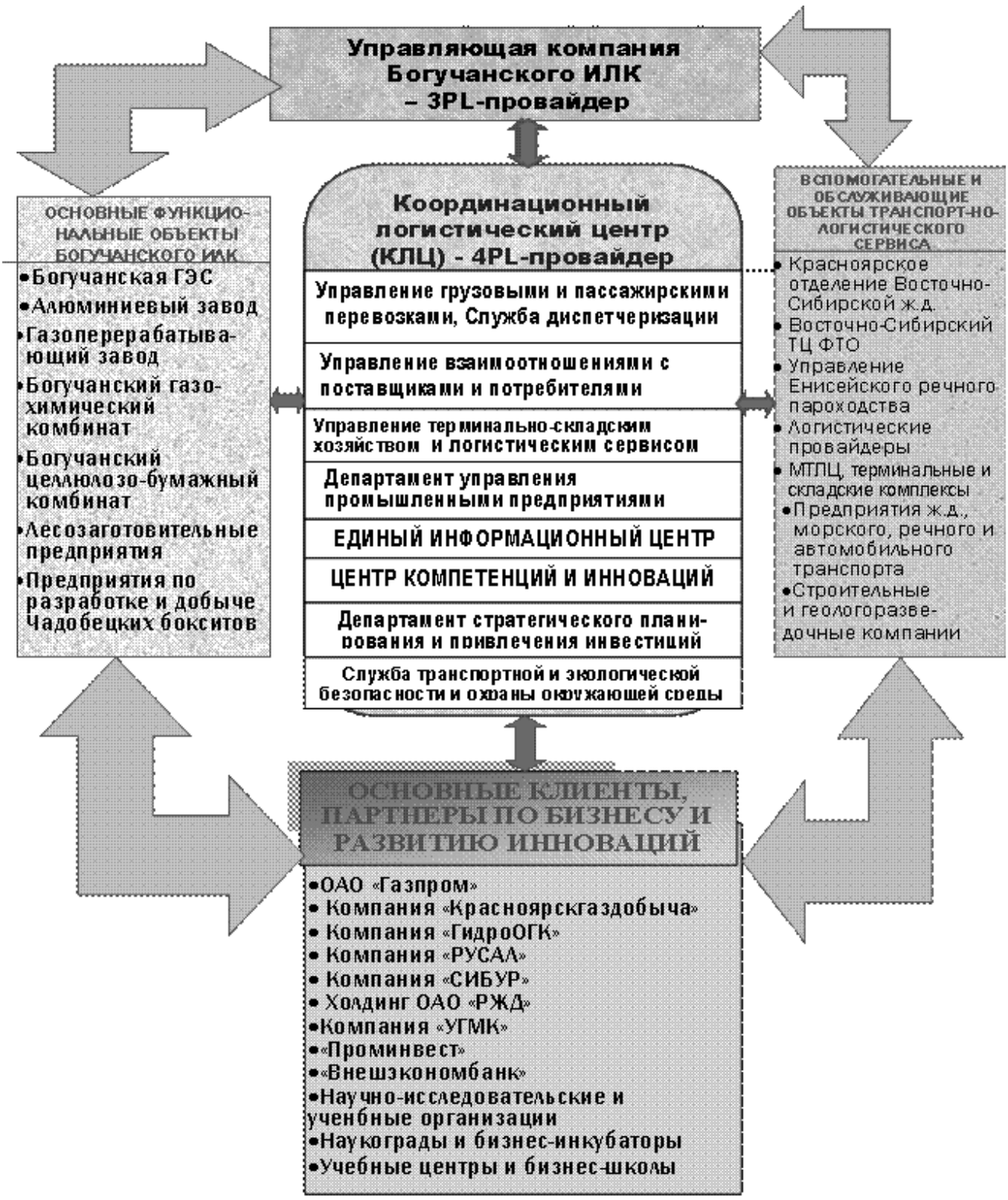


Рис. 4. Организационно-функциональная структура Богучанского энерго-металлургического, лесопромышленного и газо-химического Индустриально-Логистического кластера (ИЛК)

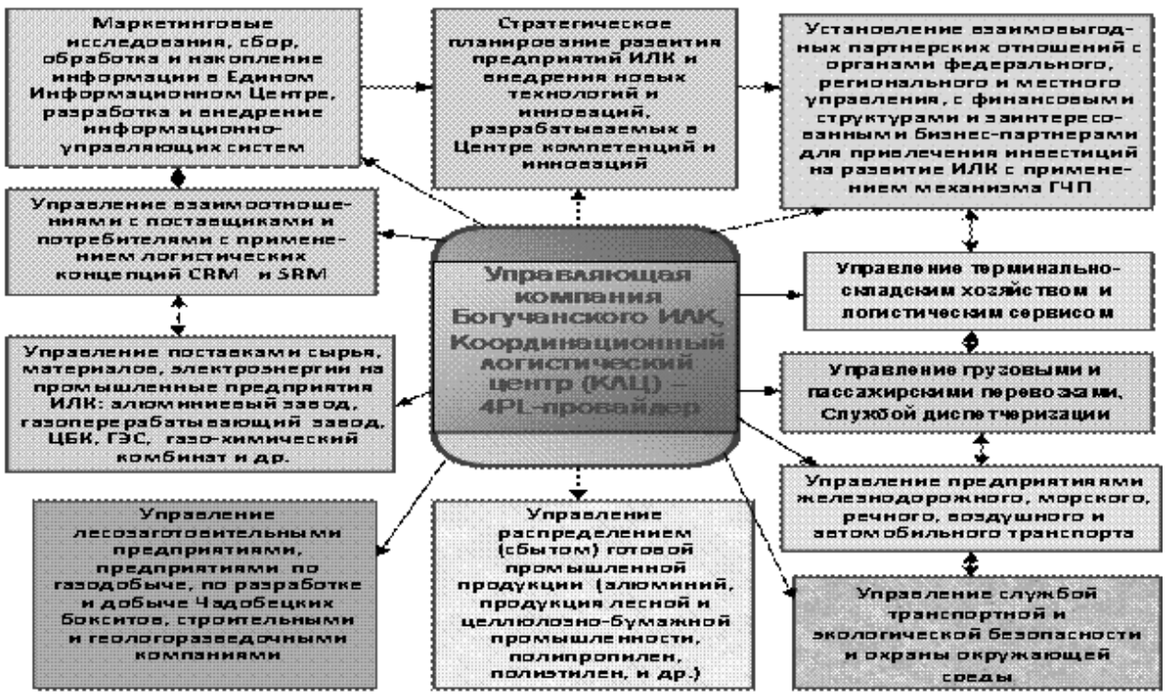


Рис.5. Логико-информационная модель управления бизнес-процессами функционирования Богучанского ИЛК с участием КЛЦ в статусе 4 PL-провайдера

Проведенные в 80-х годах XX века расчеты по оценке эффективности транспортного и промышленного освоения Тюменской области с применением показателя интегрального экономического эффекта показали высокую народнохозяйственную эффективность нового транспортного строительства и формирования Западно-Сибирского нефтегазового комплекса (ЗСНГК), что и было подтверждено со временем — страна жила и в значительной степени живёт и сейчас за счет вложенных в своё время высоких инвестиций в новое транспортное строительство и развитие ЗСНГК [4].

В таблице 1 приводится расчет интегрального экономического эффекта от вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов Нижнего Приангарья в связи со строительством Северо-Сибирской магистрали. Прибыль от вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов определялась в мировых ценах на соответствующие ресурсы за вычетом текущих затрат.

Проведенные предварительные расчеты по оценке социально-экономической эффективности вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов региона подтвердили экономическую целесообразность реализации программы комплексного развития Нижнего Приангарья на основе реализации проекта строительства Северо-Сибирской магистрали, создания опорной сети мультимодальных транспортно-логистических центров и формирования индустриально-логистических кластеров (таблица 1).

Интегральный экономический эффект, рассчитанный на основе показателя прироста прибыли накопительным итогом за 15-летний период за вычетом инвестиций в развитие производства и транспорта региона, включая инвестиции на строительство Северо-Сибирской магистрали, по предварительной оценке, составит 184,42 млрд долл. США:

И = 199,4 — (10 + 4,98) = 184,42 млрд долл. США

Для получения такого крупного экономического эффекта потребуются, разумеется, значительные единовременные затраты в развитие отраслей производства и транспорта региона, оцениваемые в 14,98 млрд долл. США, но величина интегрального эффекта за 10 лет почти в пять раз перекроет затраты, а за 15-летний период превысит их более чем в 10 раз.

Основной эффект от осуществления комплекса мероприятий по развитию транспортной системы Красноярского края будет проявляться в других отраслях производства и в народном хозяйстве страны в целом. При опережающем развитии региональной транспортной системы и достижении пропорциональности в уровнях и темпах роста основных отраслей производства и транспорта будет получен максимальный эко-

Таблица 1

Расчет Интегрального экономического эффекта от вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов Нижнего Приангарья в связи со строительством Северо-Сибирской магистрали

Полезные ископаемые, минерально-сырьевые и лесные ресурсы	Прибыль от вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов по годам, млрд долл. США				Интегральный прирост прибыли от вовлечения в эксплуатацию природных ресурсов в 2015–2030 годах, млрд долл. США
	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	
Каменный уголь	1,72	3,09	6,18	9,27	51,8
Железная руда	-	9,12	18,24	27,68	101,28
Марганцевые руды,	-	0,032	0,064	0,112	0,4
Бокситы,	0,176	0,264	0,4	0,6	2,83
Свинец	0,992	1,336	1,912	2,856	11,91
Цинк	0,376	0,496	0,736	0,96	4,15
Сурьма	-	0,048	0,072	0,104	0,29
Ниобий	-	0,328	0,504	1	2,9
Золото	0,024	0,048	0,072	0,12	0,65
Магнезит	-	0,006	0,009	0,011	0,03
Тальк	-	0,008	0,016	0,024	0,09
Нефть	-	2,56	4,25	6,14	19,19
Природный газ	-	0,112	0,176	0,28	0,82
Древесина	0,216	0,304	0,432	0,728	3,06
Всего:	3,504	17,824	33,064	49,896	199,4

номический эффект от их совместного функционирования.

Главной задачей транспорта является полное и своевременное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках, повышение эффективности и качества работы транспортной системы. Это в полной мере относится и к транспортному обеспечению вновь формируемых ИПТЗ и индустриально-логистических кластеров (ИЛК) как рыночно ориентированных прототипов региональных народно-хозяйственных комплексов. Вовлечение в хозяйственный оборот природных ресурсов в районах нового освоения требует осуществления больших работ по созданию транспортной сети, способной регулярно и круглогодично доставлять в осваиваемые районы материалы, оборудование, товары народного потребления и вывозить сырье и готовую продукцию.

В нашей стране создана мощная материально-техническая база транспорта, накоплен большой опыт хозяйственного освоения районов Европейского Севера, Сибири и Дальнего Востока, что является реальной предпосылкой успешного решения задач по транспортному обеспечению формирования, развития и функционирования интегрированных промышленно-транспортных зон и индустриально-логистических кластеров, создаваемых в районах нового хозяйственного освоения Европейского Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Реализация мощного промышленного и транспортного потенциала регионов Европейского Севера, Сибири и Дальнего Востока на базе формирования системы национальных и международных транспортных коридоров, создания интегрированных производственно-транспортных зон, обладающих развитой сетью путей сообщения и транспортно-логистической инфраструктурой, станет важным этапом в обеспечении подъема экономики и повышении уровня жизни населения в нашей стране, явится объективной предпосылкой возвращения России статуса мирового лидера и достойного партнера в международном сообществе государств.

РИСК

Библиографический список

1. Гончаренко С.С., Прокофьева Т.А., Сергеев В.И. Формирование национальных и международных транспортных коридоров в регионах Европейского Севера, Сибири и Дальнего Востока // Логистика сегодня. 2011, № 5. — С. 228–242.

2. Прокофьева, Т.А., Адамов, Н.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России / Т.А. Прокофьева, Н.А. Адамов. — М.: ИД «Экономическая газета», 2011.— 302 с.

3. Прокофьева Т.А. Логистическая инфраструктура международных транспортных коридоров. Кластерный подход к управлению функционированием и развитием //Соискатель. Приложение к журналу «Мир транспорта». 2015. № 01 (09). — С. 50–57.

4. Прокофьева Т.А., Роздобудько Н.К. Эффективность развития транспорта в районах нового освоения. — М.: Транспорт, 1986. — 208 с.

Логистика как составная часть международной производственной кооперации

Л. Федоров,
д. э. н., профессор кафедры логистики и управления транспортными системами, Московский государственный университет путей сообщения,
Е. Сысоева,
к. э. н., доцент кафедры логистики и управления транспортными системами,
Московский государственный университет путей сообщения

Аннотация: в статье рассматривается особая роль логистики в воздействии на производственную кооперацию. В последние годы произошло слияние сферы производства и сферы обращения, и поэтому все большее внимание сконцентрировалось на оптимизации всей цепи поставок товаров. Таким образом, по мере расширения количества фирм, участвующих в «сквозных» системах, роль логистики в процессах кооперирования и специализации будет повышаться.

Ключевые слова: логистика, цепь поставок, транспортная документация, международная смешанная перевозка, оператор смешанной перевозки, информационные технологии, международная кооперация.

Annotation: in article the special role of logistic in influence on industrial cooperation is considered. Last years there was a merge of sphere of manufacture and sphere of the reference and consequently the increasing attention has concentrated on optimization of all circuit of deliveries of the goods. Thus, in process of expansion of quantity of the firms participating in «through» systems, the role of logistic during cooperation and specializations will raise.

Keywords: logistic, circuit of deliveries, the transport documentation, the international mixed transportation, the operator of the mixed transportation, information technologies, the international cooperation.

В настоящее время научно-технический прогресс, общественное и международное разделение труда по-прежнему продолжают оказывать влияние на развитие производственной кооперации как в национальном, так и глобальном масштабе. В последние годы на развитие международной кооперации оказали влияние и такие факторы, как либерализация внешней торговли, появление межгосударственных объединений, например Европейского союза и Евразийского экономического союза, усиление роли международных концернов, рост опережающими темпами экспортно ориентированных отраслей экономики стран Азиатско-Тихоокеанского региона, сдвиги в размещении производительных сил, связанных в основном с переносом производства из стран Западной Европы и США в страны Азии, вследствие чего между ними сформировались мощные грузопотоки сырья, материалов и готовой продукции.

В последние 25–30 лет особая роль в воздействии на производственную кооперацию принадлежит логистики. Предприятия-смежники международного процесса товародвижения, согласовывая между собой ключевые параметры эффективности, технологические нормы взаимодействия, объемы поставок и другие индикаторы своей деятельности, становятся взаимосвязанными системами. В результате сфера производственной кооперации расширила свои границы и стала включать кроме предприятий поставщиков и клиентов предприятия посредников, предоставляющих различного рода услуги. Произошло слияние сферы производства и сферы обращения что изменило концепцию планирования. Если раньше главной задачей планирования являлась оптимизация производства, то теперь внимание сконцентрировалось на оптимизации всей цепи поставок товаров, неотъемлемой частью которой являются предприятия поставщиков и клиентов. В этих условиях решение проблемы кооперации возможно только при системном мышлении.

Немаловажную роль в развитии кооперации сыграла унификация транспортной документации при выполнении интермодальных перевозок. Впервые вопрос о создании унифицированных норм при международных перевозках грузов в смешанных сообщениях был поднят на Стокгольмской конференции Международной торговой палаты в 1927 году. В 1930 году смешанными перевозками занимался Римский институт унификации частного права. В 1969 году Международный морской комитет разработал Токийские правила смешанных перевозок. Затем к работе подключилась Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД, UNCTAD, United Nation Conference of Trade and Development). Однако только в 1980 году удалось в рамках ООН и Международной морской организации разработать и подписать документ «Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов» (UN Convention on International Multimodal Transport of Goods). С того времени термин «смешанная перевозка» стал всё чаще ассоциироваться с термином «мультимодальная перевозка» («multimodal transport») [1].

В пользу использования данного термина свидетельствует и документ «Терминология комбиниро-

ванных перевозок», разработанный в 2001 году Европейской комиссией, Европейской конференцией министров транспорта и Европейской экономической комиссией ООН. В данном документе вышеуказанные термины стоят в следующей последовательности: «мультимодальная» (multimodal), «интермодальная» (intermodal) и комбинированная (combined) перевозки. Это означает, что термин «multimodal transport» в наибольшей степени синонимичен термину «международная смешанная перевозка».

Исходя из содержания Конвенции ООН 1980 году, основными признаками смешанных перевозок являются:

- участие в перевозках двух и более видов транспорта, чья работа координируется и контролируется оператором смешанной перевозки;
- наличие договора, заключаемого между оператором и грузовладельцем о перевозке грузов из обусловленного места отправки до места назначения, оформленного документом смешанной перевозки, следующим вместе с грузом в течение всего процесса его доставки;
- выступление оператора в качестве юридического лица, несущего ответственность за весь процесс движения груза;
- котировка оператором сквозной ставки тарифа.

Всё возрастающую роль в международной производственной кооперации играет обмен информацией. Благодаря внедрению в хозяйственную практику фирм современных информационных технологий, предприятия-смежники, предоставляя друг другу всю необходимую информацию для согласования вышеуказанных параметров, трансформировались в открытые системы. В итоге логистика стала иметь не только экономическое, но и нравственное значение.

Как известно, международные экономические отношения сопровождаются оформлением большого количества контрактов и других документов. Например, каждая транспортная партия товара, отправляемого на экспорт, требует до 12 коносаментов. Издержки, связанные с документооборотом в этой сфере, составляют в среднем 7% общих расходов на перевозку Ошибки в бумажных документах и их исправление дорого обходятся. Во избежание подобного рода потерь современные информационные технологии обмена электронными данными стали проникать и в международную сферу. В ней универсальным языком обмена становятся стандартные сообщения системы EDIFACT (Electronic Documents Interchange Facilitating Administration Commerce Transport), утвержденной Европейской Экономической Комиссией Организации Объединенных Наций [2].

Суть построения языка EDIFACT заключается в сходности функций отдельных документов в торговле и на транспорте как по юридическому содержанию, так и по структуре содержащихся в них реквизитов. Это создает возможность описать отдельные компоненты большинства товарно-распорядительных документов в виде набора электронных символов. При этом, будучи, например, составленным на русском языке, счет или грузовая накладная могут быть успешно транслированы как для российских получателей, так и для зарубежных партнеров на всех основных европейских языках. ЭДИФАКТ-сообщение может разворачиваться в обычную читаемую форму, т. е. в знакомый нам бумажный документ [3].

Одновременно ЭДИФАКТ частично выполняет и роль системы делового администрирования и не позволяет какому-либо партнеру по обмену документами уйти от ответственности за свои сообщения.

По существу система EDIFACT является прототипом будущей стандартизации программного обеспечения. По мнению специалистов, применение данной системы приводит к 30%-ному снижению общих издержек товародвижения.

В последние годы в России, США и Западной Европе появились технологии спутниковой радионавигации (соответственно ГЛОНАСС, GPS и Галилей). Они позволяют всем, кто имеет соответствующие устройства, принимать сигналы, передаваемые множеством спутников. Эти технологии находят всё новые области применения, включая логистику. С их помощью, например, определяется местонахождение транспортного средства и груза, измеряется скорость движения подвижного состава. В сфере телекоммуникаций спутниковая радионавигация передает сигналы интеграции на уровне сетей, осуществляет соединение банков, электросетей.

Опираясь на информатизацию и новые принципы взаимодействия, товародвиженческие цепочки трансформировались в так называемые «сквозные» системы. Одной из форм их проявления стали стратегические союзы, заключаемые участниками цепи поставок товаров. Такие союзы, как правило, заключаются на долгосрочные периоды, что стабилизирует отношения сторон, делает их доверительными, предсказуемыми и партнерскими, а не договорными как ранее. Качественно новыми отношениями предприятия-смежники дорожат, так как они приносят немалые выгоды. Например, экономия предприятий машиностроительного комплекса в странах с развитой рыночной экономикой благодаря партнерским отношениям превышает десятки, если не больше, млрд долл. в год. За счет таких отношений повышается единый экономический результат, который справедливо и весьма осторожно в соответствии с лептой каждой из сторон затем распределяется между участниками цепи поставок. Отношения в рамках стратегических союзов способствуют также активизации и повышению эффективности инвестиций [3].

В международной кооперации, так же как и в национальной, большую озабоченность постав-

щиков и клиентов вызывают расходы на связанный капитал, на стоимость которого начисляются проценты, обработку продукции на складах и содержание складских строений. При этом важно иметь в виду, что на складах не создается новой стоимости. Более того, в результате длительного хранения продукция физически и морально устаревает и теряет свою первоначальную стоимость. Поэтому как поставщики, так и клиенты стремятся минимизировать расходы на связанный капитал либо путем сокращения физических объемов запасов, либо изменением момента перехода собственности на них в своих интересах. Так, поставщик всегда будет пытаться как можно быстрее передать собственность на товар клиенту, а последний, наоборот, будет стремиться оттянуть время перехода собственности под его ответственность.

Как показывает мировой опыт, за рубежом в последние годы двадцатого столетия достаточно рельефно проявилась тенденция к сокращению не только затрат на связанный капитал, но и к сокращению операций, не связанных с созданием потребительной стоимости. К таким операциям, например, относя контроль над количеством и качеством поставок. Но сокращение возникает в том случае, если ответственность за поставки берет на себя поставщик.

В международной кооперации достаточно рельефно также проявилась тенденция к выпуску продукции широкого ассортимента, но с коротким жизненным циклом, что обусловлено готовностью поставщиков удовлетворять специфические запросы клиентов. Но это влечет за собой увеличение затрат на разработку новой продукции. Зарубежный опыт свидетельствует, что при расширении ассортимента в два раза затраты на произведенную единицу продукции увеличиваются в 1,3 раза. На увеличение затрат влияют также требования клиентуры сократить сроки доставки товаров, а это диктует необходимость оптимизировать работу транспорта. В целом же решение задачи сокращения расходов при выполнении вышеуказанных требований со стороны клиентуры видится в максимальной стандартизации выпускаемой продукции [4].

В конце двадцатого столетия в развитых странах стал выкристаллизовываться новый тип отношений клиентов и поставщиков на базе внешних центров снабжения. Суть данного типа отношений заключается в совместном использовании поставщиками и клиентами возможностей внешних центров, расположенных вблизи от клиентов, что позволяет более экономично выполнять снабженческие функции и часть работ по комплектации. Клиент и поставщик согласовывают свои позиции и совместно дают указания внешнему центру по управлению запасами и оптимизации поставок. Как правило, комплектация поставок осуществляется синхронно с производством с доставкой непосредственно к производственным участкам и даже рабочим местам. Но подобные отношения еще не получили широкого распространения.

Одновременно пробивает себе дорогу тенденция использования системных поставщиков и поставщиков модулей. Такие поставщики видят свою главную задачу не только в организации снабжения клиентов, но и в управлении поставщиками деталей. Системный поставщик берет на себя ответственность за разработку и производство целых блоков (систем), отвечает за качество их изготовления и отправку. Он также несет ответственность за работу своих субпоставщиков, с которыми клиент не имеет отношений. Аналогичные функции и ответственность ложатся на поставщиков модулей. Отличие поставщика деталей от поставщика модулей и системного поставщика состоит в том, что последний не занимается научно-исследовательскими разработками, а только производит детали.

В последние годы в западных странах получила развитие такая схема отношений «клиент — поставщик» как единственный источник снабжения или стратегия одиночного сорсинга. Обычно данная стратегия применяется в случаях, когда поставщик вкладывает свой капитал в развитие производства клиента. Тогда поставщик, несмотря на то что он является единственным источником снабжения, становится заинтересованной стороной в производственной деятельности клиента и начинает работать так, чтобы не было никаких срывов в сроках поставок. Но и клиент со своей стороны тоже бывает заинтересован в таком поставщике. Тесное сотрудничество клиента с одиночным поставщиком хорошо зарекомендовало себя на ранней стадии изготовления продукта, когда желание сократить расходы нередко превращается в реальность.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что логистика, став неотъемлемой частью кооперации, уже дает ощутимые результаты и что по мере расширения количества фирм, участвующих в «сквозных» системах, роль логистики в процессах кооперирования и специализации будет повышаться.

РИСК

Библиографический список

1. Общий курс транспортной логистики. Под общей редакцией Л.С. Федорова. — М.: КНОРУС, 2011. — 153 с.

2. Бруно Д.К., Дженнаро Н.Б., Гаэтано Ф., Бенедетто Б., Джованни К., Риккардо Р., Лука С. ИТС на автомобильном транспорте. Технологии, методы и практика применения. — М., 2014. С. 97 (532 с.).

3. Федоров Л.С., Кравченко М.В. Общий курс логистики. М.: КНОРУС, 2010. — 61 с.

4. Гёттинг Барбара. Международная производственная кооперация в промышленности. — М.: Дело, 2000. — 176 с.

А. Цевелев
к. э. н., доцент кафедры менеджмента на транспорте, Сибирский государственный университет путей сообщения

Структурные вопросы логистического менеджмента качества в материально-техническом обеспечении железных дорог

Аннотация: в статье отражены вопросы формирования основных элементов системы управления качеством материально-технического обеспечения железных дорог.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, материально-техническое обеспечение, модель качества.

Annotation: the paper addresses the issues of formation of the basic elements of a quality management system logistics railways.

Keywords: rail transport, material and technical support, quality model.

Железные дороги России по видам деятельности, характеру используемых материально-технических ресурсов (МТР), технологий, средств и систем управления относятся к категории высокотехнологичных отраслей. В силу необходимого условия обеспечения безопасности перевозочного процесса все используемые в отрасли МТР должны обладать высоким качеством и техническим уровнем, надежностью и технологичностью в эксплуатации. По этой причине система материально-технического обеспечения (МТО) как по структуре, так и по алгоритму выполняемых функций в целом нуждается в серьезном улучшении качества работы.

Корпоративный комплекс обеспечения качества в ОАО «РЖД»

Формирование основных элементов системы управления качеством происходит под влиянием расширения понятия «качество» с объектов, характеризующих результат деятельности компании «РЖД», на объекты, участвующие в создании этого результата. Ключом к реализации такого подхода является внедрение системы процессного управления качеством на основе базовых идеологий международных стандартов ISO и IRIS, органично встроенных в корпоративную систему менеджмента качества на железнодорожном транспорте [1].

Структурная схема корпоративного комплекса обеспечения качества потребляемой продукции в ОАО «РЖД» для системы МТО представлена на рис. 1.

Одним из принципов обеспечения качества в системе МТО является система категорийности продукции. Разная степень влияния качества потребляемой продукции на уровень безопасности определяет необходимость в дифференцированном подходе к формированию процессов управления качеством. В потоке потребляемой продукции необходимо выделить номенклатурные группы по степени влияния на состояние эксплуатационной безопасности. Количество номенклатурных групп определяется количеством выбранных показателей уровня безопасности и соответствующих признаков потребляемой продукции по качеству. Признаками выделения номенклатурных групп продукции являются сходность влияния на установленные показатели оценки уровня безопасности движения.

Продукция, отказ в работе которой вследствие некачественного изготовления может повлечь тяжелые последствия, связанные с длительным перерывом движения поездов и расходами на восстановление инфраструктуры, объединяется в одну номенклатурную группу. В следующей номенклатурной группе формируется продукция, отказ в работе которой приводит к особому браку в эксплуатационной деятельности и экономическим потерям компании «РЖД». Продукция, отказ в работе которой снижает показатели надежности железнодорожной техники и технических устройств, что проявляется в увеличении расходов на неплановые ремонты и содержание, объединяется в другую номенклатурную группу и т. д.

Глубина и содержание контроля качества продукции по каждой номенклатурной группе устанавливается дифференцированно.

Дифференцирование потребляемой продукции по группам целесообразно осуществить с использованием метода анализа видов и последствий потенциальных дефектов, основанного на требованиях FMEA/FMECA (анализ видов и последствий потенциальных отказов / анализ

Рис. 1. Структурная схема корпоративного комплекса обеспечения качества потребляемой продукции в ОАО «РЖД»

характера последствий и важности), являющегося стандартом системы качества ИСО 9000 [1].

Анализ бизнес-процессов начального уровня системы МТО

Анализ основных процессов, из которых складывается выполнение системой снабжения своих основных функций, указывает на ряд вопросов, рассматриваемых в первую очередь:

1. Формирование сводной заявки филиалов в МТР.
2. Разработка графика поставок МТР.
3. Поставка, прием, входной контроль, оприходывание и хранение отгруженных МТР.
4. Выдача, потребление и списание МТР.

Оптимизация деятельности системы МТО предполагает нахождение решений определенных проблем:

1) расширение перечня исходных данных для повышения качества работы при формировании заявок филиалов на МТР;

2) отсутствие четкого разграничения зон ответственности структур, участвующих в реализации процесса снабжения;

3) отсутствие четкой формулировки критериев оценки работы системы снабжения (требуется разработка сбалансированной системы показателей снабжения);

4) недостатки в работе с поставщиками [4].

Проведенный структурно-функциональный анализ (СФА) системы снабжения ОАО «РЖД» позволил сделать два вывода: первый — качество работы системы снабжения компании «РЖД» зависит не только от снабженцев; второй — обеспечить существенное повышение качества процесса МТО возможно только совместными усилиями всех структур ОАО «РЖД».

До сих пор оценка качества системы МТО исходила из критериев:

♦ «как было» — освоение лимитов и наличие необходимых МТР на складах конечных потребителей;

♦ «как должно быть» — формулирование по-новому видения, миссии, стратегической цели и задачи системы снабжения компании «РЖД», на основе которых должны быть и сформированы основные показатели качества снабженческой деятельности.

В классическом подходе к решению этого вопроса можно выделить две группы показателей:

1-я группа. Степень соответствия результатов выполнения заявок структурных подразделений на поставку МТР запланированным показателям по видам, номенклатуре, качеству, количеству, объему и срокам в рамках выделенного бюджета.

Предполагается принять: чем выше это соответствие, тем выше качество системы снабжения и тем больше экономия средств по бюджету запасов и закупок.

2-я группа. Степень эффективности использования ресурсов, выделенных на выполнение заявок на поставку МТР.

Предполагается принять: чем выше эффективность, тем значимее результаты процесса оптимизации снабжения и тем ниже общие издержки на закупку и использование МТР.

Рассмотрим основные бизнес-процессы начального уровня, из которых складывается выполнение системой снабжения ОАО «РЖД» своей основной функции.

1. Формирование сводной заявки филиалов ОАО «РЖД» в МТР состоит из следующих этапов планирования: определение расходов на материальные затраты, формирование для каждого филиала планов ремонтов и работ, формирование и согласование первичной и сводной заявки на МТР с выделением централизованных и децентрализованных закупок, доведение и обеспечение исполнения утвержденной сводной заявки до филиалов ОАО «РЖД».

В настоящее время планирование и нормирование МТР осуществляется исходя из основных целевых параметров и показателей основной деятельности ОАО «РЖД». В качестве исходных данных для формирования заявок используются годовые планы ремонтов и работ, планируемые расходов на материальные затраты и топливо. При этом недостаточно учитываются при заказе запасных частей такие важные показатели, как реальное состояние узлов и агрегатов подвижного состава, возможности вторичного использования технических средств, расчеты с использованием аналитических моделей (например, расходования ресурса изделия, комплектующих изделий).

Задача — повысить эффективность процесса планирования начального этапа в рамках Росжелдорснаба (РЖДС).

2. После утверждения сводной заявки начинается разработка РЖДС графика поставки. При этом РЖДС руководствуется действующими «Временными правилами организации закупок и поставок МТР для нужд ОАО «РЖД».

График поставки включает выполнение следующих функций: обзор и анализ рынка поставщиков, формализация требований к качеству поставляемой продукции, проведение конкурсных процедур закупок, выдача разнарядки на изготовление и отгрузку товара поставщиком, доставка товара до конечного потребителя.

Все эти функции необходимо рассматривать с различных точек зрения логистического менеджмента качества по снижению затрат — поиск поставщиков с информированием изменения требований к качеству продукции в будущем, выбор оптимальной конкурсной процедуры конкретного лота и т. д.

Задача — оптимизация решений в плане составления графика поставки МТР до момента

получения или доставки груза потребителю как более полной услуги логистики, что позволяет точнее планировать производство как поставщику, так и линейному предприятию железнодорожного транспорта.

3. Поступление, прием, входной контроль, оприходывание и хранение отгруженных МТР относится к внутренним бизнес-процессам. Одной из важнейших задач в системе МТО ОАО «РЖД» является организация эффективного контроля и исключения поставок промышленной продукции ненадлежащего качества и низкого технического уровня.

Недостатки и проблемы существующей системы входного контроля качества связаны с периодом от момента времени получения продукции филиалами ОАО «РЖД» до момента времени получения МТР конечными потребителями. Существующий сетевой классификатор СК-МТР не обеспечивает индивидуальную идентификацию продукции для целей сертификации в полном объеме. Действующая идентификация продукции обеспечивается только фактическим совпадением кодов и наименований группировок, а также областью применения определяющего нормативного документа, указываемого в графе ГОСТ, ТУ СК-МТР.

Задача — необходимо сформировать и постоянно обновлять в РЖДС электронную базу данных основных технических требований к закупаемой продукции и обеспечить выполнение этих требований основными поставщиками МТР.

4. Процесс «Выдача, потребление и списание МТР» состоит из подпроцессов: заявка на МТР конечных потребителей ресурсов, выдача со склада товара, списание товара со склада, перемещение товара в производство, потребление товара в производстве, списание товара в производстве.

В настоящее время существует ряд проблем у конечных потребителей МТР, среди которых можно выделить следующие:

♦ при ошибках в планировании получается «мертвый» запас, не используемый в производстве длительное время;

♦ проблема документооборота, когда товар, уже ушедший в производство, еще нормально не оприходован, т. е. не получены первичные документы от РЖДС (неотфактурованные поставки);

♦ МТР, уже выданные конечным потребителям со складов НХ (ДМТО), еще числятся не списанными, так как не прошли полный производственный цикл у конечного потребителя (материалы верхнего строения пути (МВСП), отданные и собранные в решетки службами пути, но еще не уложенные в путь).

Задача — начать переход к разработке интеллектуальных систем управления в рамках кибернетического подхода в рамках внедрения прорывных технологий в системе МТО текущего десятилетия (в данной статье не рассматривается).

Оценка проблем системы снабжения компании «РЖД» макро- и микропроцессами качества

Поднять процесс снабжения компании «РЖД» на качественно новый уровень позволит выделение четких критериев оценки деятельности системы снабжения, подразделений и Дирекций МТО на железных дорогах [2,4]. Основным критерием оценки деятельности системы снабжения является степень четкости и полноты обеспечения потребностей ОАО «РЖД» в МТР, который реализуется в ходе макропроцесса качества преобразования заявки конечного потребителя в поставленные по ним МТР.

Основными показателями качества макропроцесса являются:

♦ точность процесса — характеризуется величиной отклонения параметров (объемов и сроков поставок) на выходе процесса от номинальных значений, установленных в документации (контракте, спецификации, регламенте);

♦ возможности процесса (показатель стабильности) — характеризуются величиной разброса параметров поставок на выходе процесса в границах поля допуска, установленного в документации (спецификации);

♦ надежность процесса — характеризуется частотой сбоев процесса, приводящих к изменению характеристик поставок;

♦ производительность процесса — измеряется временем выполнения заявки потребителя (время обслуживания);

♦ управляемость процесса — характеризуется величиной реакции процесса на управляющее воздействие;

♦ экологичность процесса — характеризуется частотой сбоев процесса, повлекших за собой причинение вреда окружающей среде (применительно к поставке экологически небезопасных продуктов).

Микропроцесс качества — процесс использования в полном объеме заявленных МТР в месте потребления. Критерием оценки работы подразделений и служб снабжения ОАО «РЖД» является качественное формирование графика поставок МТР на основе сводной заявки конечных потребителей и его четкое и эффективное выполнение по всем параметрам.

Для процессов, находящихся под управлением системы менеджмента качества, должны быть сформулированы цели в области качества поставок, которые должны соотноситься с политикой в области качества и как минимум ставить задачи повышения результативности.

Степень улучшения показателя качества процесса — показатель результативности управления

процессом. Другим критерием является показатель эффективности процесса. Показатели эффективности процесса отражают его «коэффициент полезного действия», а именно насколько рационально используются выделяемые на реализацию процесса материальные ресурсы. Именно прямые показатели эффективности процессов могут дать наиболее ценную фактическую основу для принятия правильных управленческих решений. Критерием оценки Дирекций МТО должно быть качество формирования графика поставок и его эффективное выполнение.

На практике ответственность за отсутствие на складах необходимых видов МТР несут службы и структурные подразделения РЖДС. Логистический менеджмент расширяет эти границы ответственности до вице-президента ОАО «РЖД» по вопросам МТО, администрации Росжелдорснаба, технических департаментов, департаментов финансово-экономического блока, управлений, дирекций и филиалов ОАО «РЖД». Однако ответственность отдельных участников процесса МТО четко не обозначена и размыта.

Проблемы системы МТО в части качества управления и организации производственного процесса снабжения следующие:

1. Невыполнение конкретных сроков утверждения основных целевых параметров и показателей основной деятельности ОАО «РЖД», доведения до технических департаментов, управлений, дирекций, филиалов и РЖДС планируемых расходов на материальные затраты и топливо на планируемый период, а также несоблюдение сроков формирования для каждого филиала планов ремонтов и работ, приводят к нарушению технологии закупок, к затягиванию сроков проведения конкурсов, выбора поставщиков, заключения контрактов и собственно реализации поставок.

2. Не учитываются технологические сроки реализации производственных процессов у поставщиков. Если сроки составления заявки на МТР выдержаны, то в качестве расчетных сроков поставки исходят из условия, что заказываемая продукция имеется у поставщика в наличии, а это не всегда соответствует действительности.

3. Отсутствует практика четкого и открытого информационного обмена между конечными потребителями, Дирекциями МТО и поставщиками МТР. Ответственность за это лежит на всех участниках, и ее следует четко распределять между ними.

4. Процесс удовлетворения заявок конечного пользователя на МТР носит интегральный характер. Интегральный процесс включает ряд последовательно-параллельных процессов, которые образуют сеть процессов, на протяжении которой меняются владельцы процессов (различные подразделения и службы ОАО «РЖД»), что приводит к размытию ответственности и, как следствие, возникновению несогласованности действий. Поэтому и требования улучшения управления, планирования и организации качества работы должно быть адресовано всем участникам бизнес-процесса МТО, каждый из которых должна нести свою долю ответственности.

5. Проблемы работы с поставщиками (ранжирование поставщиков, партнерство с поставщиками) связаны в первую очередь с тем, что:

- не ведется учет качества поставок (надежность, точность, сроки от заказа до поставки, скорость реагирования на изменения условий и т. д.);
- остается нерешенным вопрос минимизации субъективного фактора при выборе поставщиков и непрозрачности системы аттестации поставщиков;
- недостаточно используются возможности системы сертификации поставщиков для минимизации рисков срыва поставок МТР.

Затраты в рамках цепи поставок МТР

Экономическая ситуация в России требует пересмотра принципов и механизмов менеджмента на основе корпоративной модели управления цепями поставок, ориентированной на логистические знания. Модель управления качеством в системе МТО ОАО «РЖД» представлена на рис. 2.

В сложных экономических условиях текущего десятилетия основным критерием, на основе которого производится сегодня выбор поставщиков для ОАО «РЖД», является цена закупки. Необходимо переходить от подхода закупки, ориентирующейся на цену товара, к принципу стоимости владения товара [2].

Основные затраты в рамках цепи поставок МТР подразделяются на две группы:

- затраты на преобразование;
- затраты на взаимодействие.

Новая экономика рассматривает затраты на обеспечение взаимодействия в процессе обмена товарами и услугами, как решающие. Структура этих затрат существенно отличается от традиционной. Она разделяется по следующим группам:

- поиск и совместное использование информации;
- координация взаимодействия в цепи поставок;
- электронный обмен данными и средства автоматической идентификации;
- контроль и оценка эффективности работы персонала.

Определяющими факторами в контрактах, относящихся к категории поставок МТР, являются:

- определение объемов поставок на длительный период с разбивкой по годам;

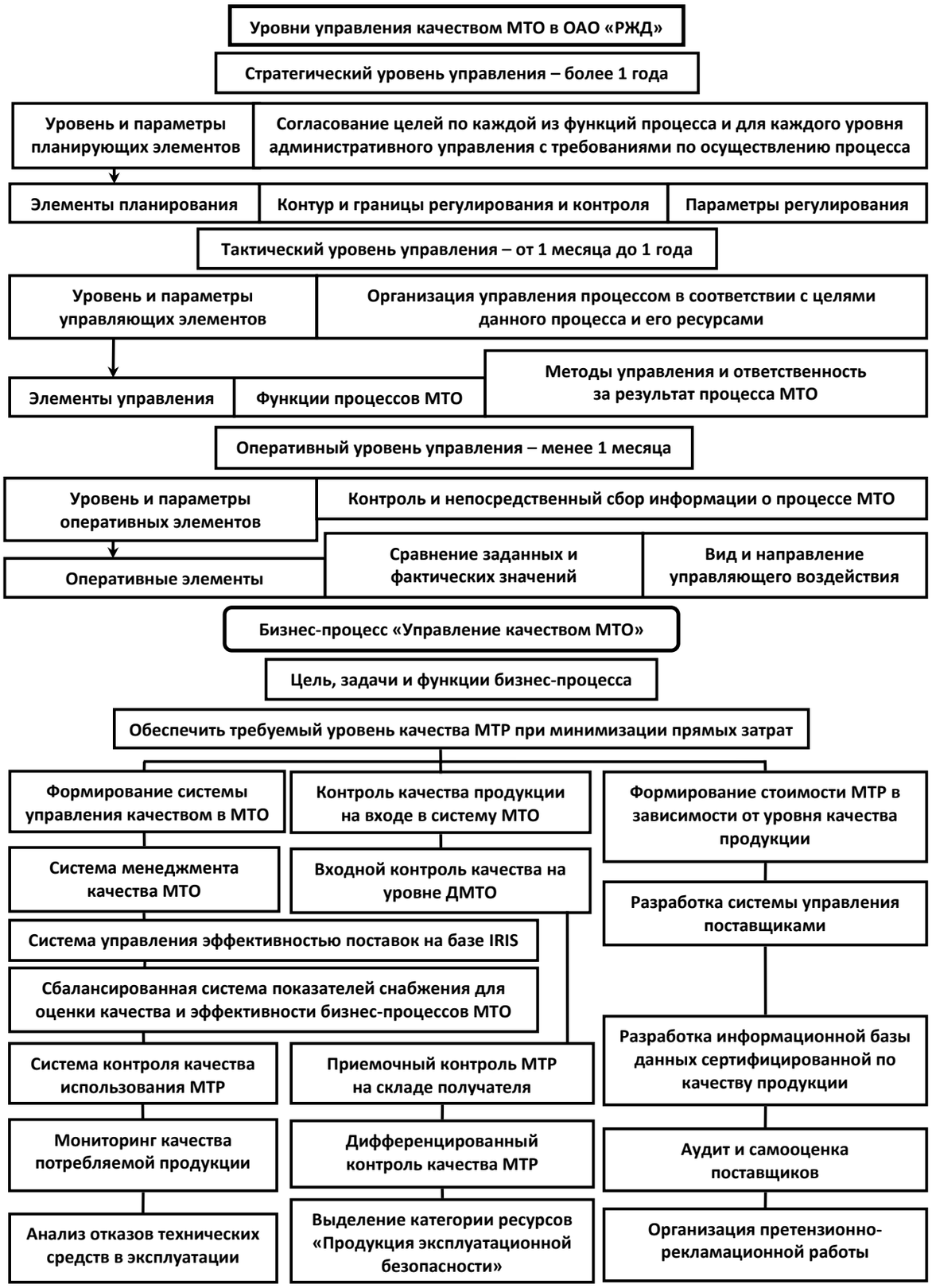


Рис. 2. Модель управления качеством в системе МТО ОАО «РЖД»

♦ установление фиксированной цены на весь период действия контракта или формирование цены на период поставок по годам;

♦ учет требований по качеству и участие в процессах поставщика по улучшению качества;

♦ учет инфляции;

♦ учет рисков и расходов на страхование рисков [3].

Анализ закупок МТР для нужд ОАО «РЖД» позволяет сделать вывод и выявить 20% поставщиков продукции, которые поставляют более 80% всех необходимых отрасли МТР в стоимостном выражении. Именно с данными поставщиками необходимо развивать стратегическое партнерство, вовлекая их в процесс формирования промышленной и технической политики ОАО «РЖД» на длительный период времени, одновременно активно и плодотворно участвуя в «жизни» данных предприятий. К остальным же поставщикам общепромышленной продукции подход должен быть таким как в общей очереди, т. е. необходимые номенклатуру и объем продукции будем получать по устраиваемому качеству и по минимально возможным ценам.

Процесс управления качеством снабжения ОАО «РЖД» должен быть как горизонтальным — уровень ДМТО, так и вертикальным — уровень РЖДС. Для реализации в полном объеме единой Политики закупок на всех уровнях ОАО «РЖД» необходимо приступить к разработке интеллектуальных инновационных инструментов информационного обеспечения системы управления МТО.

РИСК

Библиографический список

1. Цевелев А.В. Материально-техническое обеспечение ОАО «РЖД»: логистическая категория «качество» // Материалы III Международной заочной научно-практической конференции «Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее», 30 апреля 2014 г. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2014. — С. 587–596.

2. Цевелев А.В. Совершенствование методики прогнозирования и контроля обеспечения материальными ресурсами железнодорожных предприятий: дисс. … канд. экон. наук / Сибирский государственный университет путей сообщения. — Новосибирск, 2010.

3. Оплачко С.А., Цевелев В.В. Инновационные методы и инструменты менеджмента качества // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-2. — С. 166.

4. Мерсиянов А.А. Снижение затрат на ресурсное обеспечение технологических процессов в ОАО «РЖД» на основе оптимизации закупок и качества поставляемых материально-технических ресурсов. — М.: РЖД, 2007.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

Е. Андреева,
к. т. н., профессор кафедры таможенного дела, доцент, Институт дистанционного обучения, переподготовки и повышения квалификации Российской таможенной академии

Механизм управления идентификацией товаров на единой таможенной территории ЕАЭС

Аннотация: в статье идет речь о мероприятиях, направленных на повышение оперативности таможенного контроля и содействие международной торговле. Обоснована необходимость создания единого подхода к идентификации и классификации товаров в таможенных целях. Предложены IT-технологии в качестве основного элемента в механизме управления идентификацией товаров на единой таможенной территории ЕАЭС. Обоснованы перспективы применения IT-технологий, разработанных на основе таможенной статистики в общей системе управления рисками.
Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, таможенный контроль, классификация, идентификация, товар, код ТН ВЭД.
Annotation: the article there describes the actions directed on the efficiency of customs control and assistance to international trade increase. The need of the uniform approach creation to the goods identification and classification for the customs purposes is proved. IT technologies as a basic element in the management mechanism of goods identification in the uniform customs territory of EAEU are offered. Prospects of application of the IT technologies developed on the basis of customs statistics in the general system of risks management are proved.
Keywords: foreign trade, customs control, classification, identification, commodity, Goods Nomenclature of the Foreign Trade Activities Code.

Классификация товаров в таможенных целях является одной из наиболее сложных задач, решаемых как участниками внешнеэкономической деятельности при декларировании товаров, так и должностными лицами при таможенном контроле правильности классификации. Для этих целей используются Основные правила интерпретации (ОПИ), которые являются неотъемлемой частью единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД).

Особенность применения ОПИ заключается в том, что юридически значимому действию — классификации предшествуют технико-экономические — это идентификация товара в соответствии с критериями, приятыми в ТН ВЭД. Смысл последней заключается в определении потребительских свойств товаров, указывающих на принадлежность к определенной классификационной группировке в ТН ВЭД. Выдвинутые автором ранее теоретические положения о роли и значении потребительной стоимости в структуре построения ТН ВЭД [1] позволили осмыслить и развить понимание первого Основного правила интерпретации ТН ВЭД.

Поскольку идентификация предшествует классификации товаров в таможенных целях, то под первой частью данного правила: «Названия разделов, групп и подгрупп приводятся только для удобства использования» [2] следует понимать выполнение действий, основными из которых являются:

1) ответы на вопросы: Что это? Из чего сделано? Для чего используется? Готов товар к использованию или его необходимо доработать? Это самостоятельно функционирующий объект или часть чего-то? Однородный ли это товар? Какую роль играет его упаковка?

2) составление «линейки» из разделов и групп для последующего анализа примечаний к ним и текстов товарных позиций.

Выполнение этих двух условий позволяет минимизировать риск ошибки последующей классификации товара.

Изучение примечаний и выбор товарных позиций, к которым исследуемый товар имеет отношение (т. е. товар может находиться в составе другого товара, в смеси и пр.), является юридически значимым действием. В данной статье речь не идет о действиях, связанных с принятием юридически значимого решения по классификации товара в соответствии с ТН ВЭД. Речь идет о развитии и методическом обеспечении выполнения первой части ОПИ 1. Поскольку от этого зависит правильность применения последующих ОПИ определение полного кода.

Если рассматривать модель функционирования таможенной службы с позиции системного подхода, то она состоит из взаимоувязанных подсистем. Одна из них — это научный сектор, который активно воздействует на все остальные подсистемы. Если имеется инструмент воздействия — методология идентификации товаров в таможенных целях, то механизм управления данным процессом представляет собой систему взаимосвязанных и научно обоснованных инстру-

ментов (методик, инструкций, схем, алгоритмов, сценариев для компьютерных программ и пр.). Эффективность существующего традиционного подхода идентификации товаров можно выразить в виде затрат всех участников процесса — декларантов, таможенных брокеров, должностных лиц таможенных органов. В этом случае экономико-математическая модель будет выглядеть в виде целевой функции:

$$L = \sum_{i=1}^{n} \min C_1 + \min C_2 + \min C_3 + \dots \min C_n, \quad (1)$$

где L — затраты; C — участники процесса; n — число участников процесса.

Как видно из формулы (1), каждый участник старается минимизировать свои затраты, и модель выглядит как сумма всех минимумов каждого участника процесса (декларанта, брокера, таможенного инспектора, таможенного эксперта, специалиста отдела ТН ВЭД и пр.). Оптимизировать работу любой несвязанной системы, когда нет единой методологии и единых методик идентификации, не представляется возможным и не соответствует современным требованиям международной торговли.

Предлагаемый логистический подход ориентирует на отказ от изолированного рассмотрения затрат всех участников процесса и использует критерий минимума всех затрат, базирующихся на оптимальном значении каждого из слагаемых. Идентификация проводится всеми участниками процесса по одной методологии с использованием общепризнанных методик. В этом случае целевую функцию можно представить следующим образом:

$$L = \min \sum_{i=1}^{n} C_i = \min \sum_{i=1}^{n} (C_1^{опт} + C_2^{опт} + C_3^{опт} + \dots + C_n^{опт}) \quad (2)$$

При прочих равных условиях использование логистического подхода позволит обеспечить экономию издержек по сравнению с применением традиционного несистемного подхода. Условие предпочтения предлагаемого подхода относительно традиционного можно записать в виде совместного рассмотрения инвариантов формул:

$$\min \sum_{i=1}^{n} \min C_i < \sum_{i=1}^{n} \min C_i. \quad (3)$$

Иными словами, минимумов всех затрат даже при существенном росте последних на целевую разработку методологии всегда будет меньше, чем сумма минимумов затрат всех участников несистемного подхода к данному процессу. Это означает, что интенсивное развитие исследований в направлении совершенствования методологии может сократить таможенные операции экстенсивного характера (таможенный досмотр, назначение таможенной экспертизы, консультации и пр.).

Принципиально новый подход к управлению идентификацией товаров должностным лицом таможенного органа при контроле достоверности кода ТН ВЭД характеризуется системностью, комплексностью и охватывает теоретический, методический, экономический, технологический, организационный и правовой аспекты организации таможенного контроля кода ТН ВЭД (рис. 1).

Последовательно выстроенные инструменты таможенного контроля представляют собой единый механизм управления идентификацией и включает в себя основные элементы: методическое руководство по постановке вопросов перед экспертом, выполняющим идентификационную экспертизу; методики отбора выборки и взятия проб образцов товаров для проведения экспертизы в таможенных целях; комплекс научно обоснованных инструментов (методик, схем, алгоритмов, сценариев для компьютерных программ и пр.) для идентификации однородных групп товаров; алгоритмы принятия оптимальных решений должностными лицами таможенных органов, осуществляющих классификацию товаров; методическое руководство по использованию результатов таможенной экспертизы при классификации товаров в таможенных целях; модели привлечения иных (негосударственных) экспертных организаций для проведения экспертиз в таможенных целях; программы подготовки товароведов-экспертов, выполняющих экспертизы товаров в таможенных целях.

Сложность применения ОПИ к широкому спектру товаров с различными потребительскими свойствами, а также большое количество споров по делам, связанным с классификацией, обусловило необходимость разработки специальных методических рекомендаций по классификации отдельных групп товаров в таможенных целях на уровне ЕАЭС [3] и на уровне ФТС России [4]. Для этих же целей на официальном сайте ЕАЭС в обезличенном виде размещаются предварительные решения по классификации товаров, принятые в странах трех странах — России, Республике Казахстан и Республике Беларусь [5].

Однако принимаемых мер оказалось недостаточно. Об этом свидетельствует неоднозначная судебная практика. В течение одного часа должностному лицу таможенных органов сложно установить правильность классификации отдельных товаров (например, заготовок, неделимых смесей, сложно-технических товаров, перемещаемых в разобранном виде и пр.). В этих условиях высока вероятность, что в различных регионах один и тот же товар может быть заявлен и выпущен в свободное обращение с различными кодами ТН ВЭД. Следовательно, к одинаковым товарам применяются разные меры государственного регулирования.

Отсутствие единой базы принимаемых решений в рамках таможенного контроля на единой таможенной территории способствует созданию неравных условий для участников ВЭД и перете-

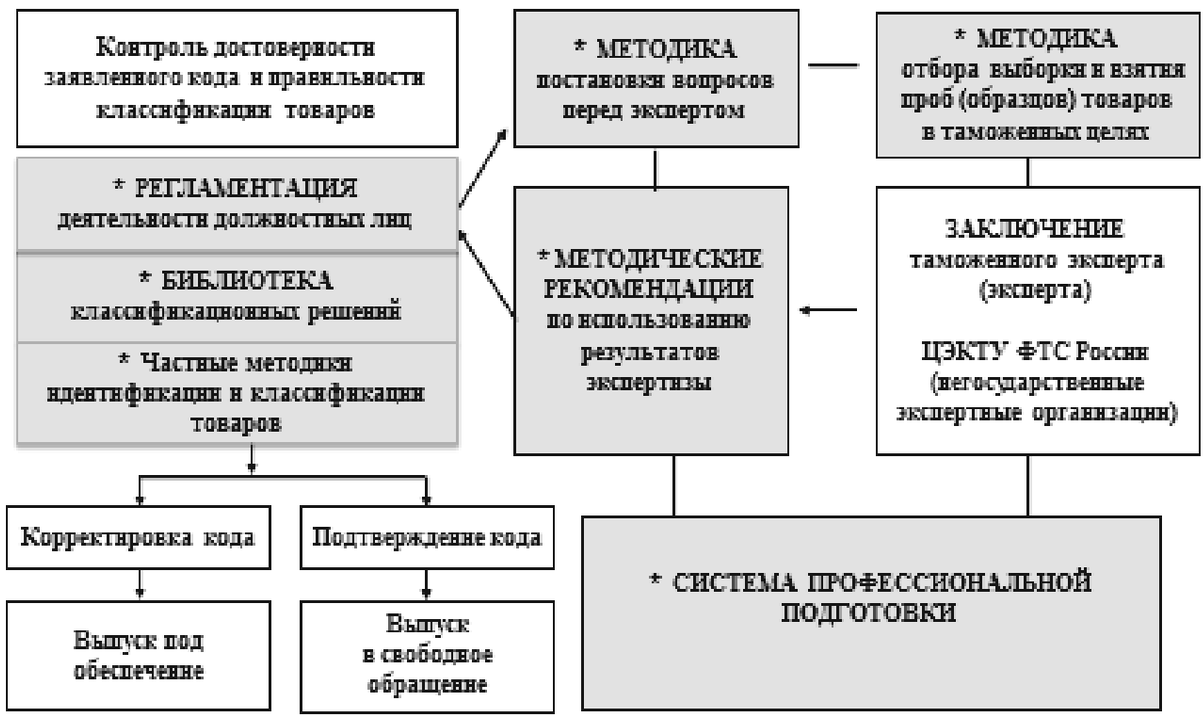


Рис. 1. Механизм управления идентификацией товаров в таможенных целях (*разработано при непосредственном участии автора)

канию товаров из одной таможни в другую. Это противоречит основным положениям Международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур Всемирной таможенной организации.

Для решения этих противоречий изложенная ранее авторами [6] идея о создании единой электронной Библиотеки классификационных решений (далее Библиотека), принимаемых в рамках таможенного контроля, нашла свое развитие в Решениях Объединенной коллегии таможенных служб [7,8]. Согласно им было принято решение о формировании на единой таможенной территории Справочника по классификации товаров (далее Справочник). Цель и назначение его — создание на таможенной территории ЕАЭС единого подхода к классификации перемещаемых товаров и снижение количества судебных споров по данной категории дел. Суть Справочника заключается в создании в союзных республиках Казахстан и Беларусь аналогов российской электронной Библиотеки и формирование на их базе единого Справочника который будет доступен как для участников ВЭД, так и должностных лиц таможенных органов.

Информация о проводимой исследовательской работе [6] и результатах пилотных проектов Библиотеки, осуществляемых в Северо-западном таможенном управлении, была принята к рассмотрению Объединенной коллегией таможенных служб (ОКТС) в 2013 году [7]. В 2014 году были определены перспективы использования Справочника для обеспечения функции мониторинга классификации товаров ЕАЭС и утверждена его структура [8].

Для законопослушных участников ВЭД данный Справочник должен стать помощником при принятии решений по классификации, а для таможенных органов — действенным инструментом при таможенном контроле правильности классификации на единой таможенной территории ЕАЭС.

Библиотека и аналогичные программные продукты стран — участниц ЕАЭС базируются на сведениях статистической отчетности о принятых решениях по классификации товаров по специальной форме.

Регламент формирования и применения Справочника минимизирует риск попадания в него ошибочных решений за счет своего рода «фильтра», установленного на различных иерархических уровнях таможенной системы.

Формирование Библиотеки начинается сразу после публикации отчета таможенных органов по основным направлениям деятельности за отчетный период по специальной форме. Программное средство автоматически отбирает принятые таможней результативные решения по классификации товаров, характеризующие выявленный риск неверной классификации. Должностное лицо таможни оценивает и выбирает наиболее значимые решения для включения их в электронную форму Библиотеки (проект Библиотеки). При этом он формирует информа-

цию в объеме, необходимом для подготовки целевого профиля риска. По завершении анализа автоматической выборки проекты электронной Библиотеки передаются на уровень регионального таможенного управления (РТУ).

Электронная форма Библиотеки содержит несколько граф, в том числе: код товара заявленный; код товара откорректированный; торговое наименование товара; классификационные признаки товара, влияющие на принятие решения по классификации; характеристики товара, которые необходимо отразить в акте таможенного досмотра; вопросы к таможенному эксперту (в случае назначения таможенной экспертизы); судебная практика.

В функциональных отделах РТУ и экспертно-криминалистических таможенных подразделениях проводится обработка проектов Библиотеки, сформированных на таможнях, их агрегация и устранение противоречий. При формировании Библиотеки РТУ проводится анализ Библиотек других РТУ. Обработанная Библиотека РТУ передается в функциональное Управление товарной номенклатуры ФТС России. На этом уровне ежемесячно проводится выявление противоречивых предложений РТУ и вырабатывается единая позиция для внесения в единую Библиотеку. На ее основе и аналогичных программных средств стран-участниц ЕАЭС формируется Справочник решений по классификации на единой таможенной территории ЕЭАС. Порядок его формирования предусматривает согласование позиций таможенных служб стран-участниц ЕАЭС (рис. 2)

В рамках ЕАЭС Справочник должен решать две основные задачи: обеспечить выработку единообразного подхода к классификации товаров

Таблица 1

Фрагмент перечня товаров со схожими характеристиками, облагаемых различными ставками таможенных пошлин

Дата и № решения	* Описание товара, указанного в решении	Код ТН ВЭД, облагаемый наибольшей ставкой таможенной пошлины	Ставка ввозной пошлины	Описание товара «прикрытия»	Код ТН ВЭД товара «прикрытия»	Ставка ввозной пошлины (либо размер пошлины)
Решение Коллегии ЕЭК от 05.05.2015 № 41 «О классификации алюминиевого радиатора для экскаватора по единой ТН ВЭД ЕАЭС»	Радиаторы моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705	8708 91 350 9	5%	Текст Решения Коллегии ЕЭК: «Алюминиевый радиатор, предназначенный для использования в экскаваторе для охлаждения жидкости, циркулирующей между двигателем и радиатором экскаватора, путем передачи избыточного тепла в воздух, в соответствии с ОПИ 1 и 6 классифицируется в подсубпозиции 8431 49 800 9 единой ТН ВЭД ЕАЭС».	8431 49 800 9	0%
Решение Коллегии ЕЭК от 05.05.2015 № 42 «О классификации светодиодной лампы по ТН ВЭД ЕАЭС»	Лампы электрические и осветительное оборудование, прочие	9405 40	5% - 17%	Текст Решения Коллегии ЕЭК: «Светодиодная лампа, состоящая из размещенных в едином корпусе нескольких светодиодов и печатной платы, предназначенной для выпрямления переменного тока и преобразования напряжения до уровня, пригодного для использования светодиодами, оснащенная теплоотводом и двухштырьковым или резьбовым цоколем, в соответствии с ОПИ 1 и 6 классифицируется в подсубпозиции 8543 70 900 0 единой ТН ВЭД ЕАЭС».	8543 70 900 0	0%
Решение Коллегии ЕЭК от 05.05.2015 № 43 «О классификации рукава для запекания по единой ТН ВЭД ЕАЭС»	Изделия для транспортировки или упаковки товаров, из пластмасс	3923900000	13%	Текст Решения Коллегии ЕЭК: «Рукав для запекания, имеющий различные типовые размеры, изготовленный из полимерного сырья методом рукавной экструзии в виде тонкостенного цилиндра (рукава), принимающего плоскую форму, применяемый в целях запекания или замораживания продуктов, в соответствии с ОПИ 1 классифицируется в товарной позиции 3917 единой ТН ВЭД ЕАЭС».	3917	0% - 7,7%

Примечание * Приводится полное либо краткое описание товара, указанного в решении Комиссии Таможенного союза (либо товара, к которому товаром «прикрытия» выступает товар, указанный в решении и облагаемый меньшей ставкой таможенной пошлины).

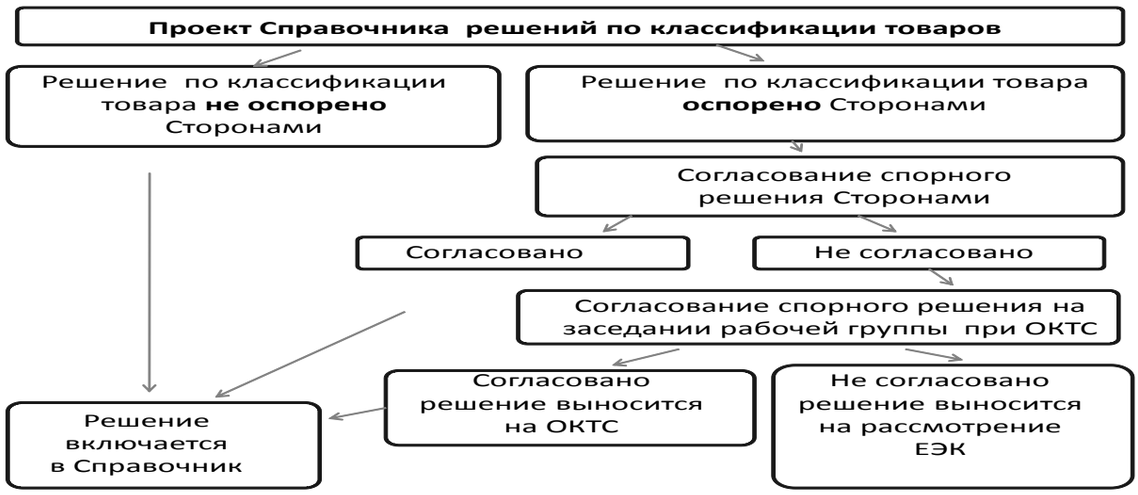


Рис. 2. Порядок формирования Справочника решений по классификации на единой таможенной территории ЕЭАС

на едином таможенном пространстве ЕАЭС и осуществлять мониторинг перетекания товарных потоков в результате принятия решений по классификации товаров.

Кроме этого, обработанная информация о выявленных рисках недостоверной классификации товаров и предложения по их минимизации будет поступать в Единую базу выявленных рисков.

Очевидно, что Справочник должен быть доступен всем заинтересованным лицам, поскольку он является контекстной подсказкой участникам ВЭД при принятии решения по классификации идентичных и аналогичных товаров. Это позволит снизить количество судебных споров по данной категории дел.

Таким образом, пилотный проект Библиотеки [1] показал свою жизнеспособность и эффективность. С помощью Библиотеки в таможенных технологиях актуализирована пользовательская проверка «Библиотека классификационных решений. Проверка достоверности заявления классификационного кода товара в соответствии с описанием товара с учетом информации из Библиотеки классификационных решений, формируемых по форме специальной таможенной отчетности 19-ТНР».

Следующее направление совершенствования таможенного контроля связано с необходимостью минимизации рисков недостоверной классификации конкурирующих товарных позиций в ТН ВЭД. Такие риски могут возникать в случае перемещения недобросовестными участниками ВЭД так называемых товаров группы «риска» и «прикрытия».

Товарами группы «риска» принято считать товары, в отношении которых установлены высокие ввозные таможенные пошлины, установлены запреты или ограничения, требуется подтверждение соответствия и пр. Такие товары недобросовестные участники ВЭД с большой степенью вероятности могут заявлять кодом товаров «прикрытия», т. е. кодом товаров, имеющих схожие с товарами группы «риска» характеристики, но и имеющие низкие ставки ввозной таможенной пошлины, и к которым применяются менее жесткие меры государственного регулирования.

Можно предположить, что формирование и применение в таможенных технологиях перечня товаров со схожими характеристиками (Перечень), облагаемых различными ставками таможенной пошлины, и сформированного с учетом решений по классификации «рисковых» товаров Коллегии ЕАЭС позволит повысить эффективность таможенного контроля и собираемость таможенных платежей.

Очевидно, что для соблюдения таможенного законодательства [6] и ведомственных актов ФТС России [7], регламентирующих действия должностных лиц, осуществляющих контроль правильности определения классификационного кода, такой Перечень важно использовать в общей системе управления рисками. Впервые практика его формирования и использования применена в Северо-Западном таможенном управлении, где на его основе создана «проверка пользователя» в составе комплекса программных средств (КПС) «Инспектор ОТО» автоматизированной информационной системы (АИС) «АИСТ-М» (далее — пользовательская проверка).

Для формирования Перечня применяется экспертный метод. Сущность его заключается в анализе текста решения по классификации товара, т. е. в определении классификационных признаков, потребительских свойств, технических характеристик, приведенных в решении Коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) по классификации товара группы «риска» и «прикрытия» (табл. 1).

Недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности зачастую умышленно недостоверно декларируют товары с целью минимизации своих издержек путем уклонения от уплаты таможенных платежей в полном объеме. Выявление таких случаев — это результат применения разработанного Перечня товаров со схожими характеристиками, облагаемых различными ставками таможенных пошлин.

Службой федеральных таможенных доходов Северо-Западного таможенного управления на основе данного перечня и штатного программного средства Microsoft Access разработан модуль: «Мониторинг процессов таможенного декларирования. Классификация товаров». Принцип построения поиска в нем осуществляется по двум основным критериям: 1) код товара; 2) описание товара с учетом семантического анализа описания товара (слова — ключи).

Применение данного модуля направлено на оперативный мониторинг процессов таможенного декларирования и оперативную оценку достоверности сведений, заявленных в декларации на товар. При этом проводится сравнительный анализ этих сведений с источниками, имеющимися в распоряжении таможенных органов. Модуль позволяет ранжировать товары по убыванию потенциальной суммы резервов уплаты таможенных платежей, т. е. выявить товары, наиболее приоритетные с точки зрения потенциального риска неуплаты таможенных платежей, в целях принятия оперативных мер реагирования, а именно, создание целевых профилей риска (таблица 1).

Очевидно, что формирование Перечня целесообразнее вести на этапе формирования разъяснений по классификации отдельных категорий товаров [11]. Внедрение последних посредством системы управления рисками непосредственно в технологии таможенного администрирования позволит значительно снизить риски недостоверного декларирования товаров.

В данной статье рассмотрены перспективы совершенствования методологии идентификации товаров в таможенных целях и таможенного контроля правильности классификации товаров. Однако применение программных средств позволяет решать и иные задачи таможенного контроля, в том числе по обеспечению безопасности ввозимых товаров. Проблема защиты здоровья населения в разных странах и в разное время стояла с различной степенью актуальности, однако она никогда не исчезала из поля зрения общественности и лидеров государств. В равной мере это относится и к России, особенно в современный реформенный период, когда высшим приоритетом в области национальной безопасности является здоровье нации, эффективность экономики и ее конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках.

Очевидно, что остановить некачественный товар целесообразнее на границе, чем тогда, когда он выпущен в свободное обращение. Вопрос подтверждения соответствия импортируемых товаров (сертификатом или декларацией) связан с необходимостью их идентификации и классификации, т. е. присвоения таможенного названия — кода ТН ВЭД.

Если раньше основной функцией таможенных органов было обеспечение соблюдения законодательства в части касающейся обеспечения полноты уплаченных таможенных платежей, т. е. выполнения фискальных функций, то на современном этапе экономического развития России на первый план выдвигаются вопросы защиты отечественного рынка от недоброкачественных, опасных и вредных для здоровья населения импортных товаров. Поэтому можно предположить, что перспективы применения программных средств с целью выявления уклонения от таможенных платежей являются лишь началом крупномасштабного внедрения риск-ориентированных программных средств в таможенные технологии.

РИСК

Библиографический список

1. Андреева Е.И. Идентификация потребительной стоимости в международных товарных номенклатурах //Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 2. С.13–18.

2. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 05.05.2015) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

3. Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 296 «О порядке принятия Комиссией Таможенного союза решений и разъяснений по классификации отдельных видов товаров».

4. Распоряжение ФТС России от 15.08.2014 № 233-р «О классификации по ТН ВЭД ТС отдельных товаров».

5. Сборник принятых предварительных решений таможенных органов государств — членов Таможенного союза по классификации товаров. — URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/docs/Pages/solutions.aspx

6. Андреева Е.И., Кушнер Г.Ф. Методология требует усовершенствования // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2012. № 9. С. 42–51.

7. О перспективах использования Справочника решений по классификации товаров по ТН ВЭД ТС для обеспечения функции мониторинга классифи-

кации товаров Евразийской экономической комиссией и о применении единой методики контроля правильности классификации товаров при совершении таможенных операций / Решение Объединенной коллегии таможенных служб от 3.10.2013 № 9/10.

8. О предложениях по внедрению единой методики контроля правильности классификации товаров при совершении таможенных операций в таможенных органах государств — членов Таможенного союза и перспективах ее развития / Решение Объединенной коллегии таможенных служб от 11.06.2014 № 11/11.

9. Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 10.10.2014 с изм. от 08.05.2015).

10. Приказ ФТС России от 15.10.2013 № 1940 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов, осуществляющих классификацию товаров и таможенный контроль при проверке правильности классификации товаров по единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза».

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► **В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

► **В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»**

реклама

А. Кузнецова,
к. э. н., доцент, заместитель руководителя по учебно-методической работе Института бизнеса,
Российский университет кооперации

Финансовый маркетинг как симбиоз финансовой логистики и маркетинговой политики

Аннотация: в статье рассмотрены малоизученное междисциплинарное научное направление и новый вид управленческой деятельности – финансовый маркетинг для промышленного предприятия. В качестве метода финансового маркетинга представлен авторский матричный метод управления товарами, сочетающий в себе как финансовый подход (АВС-анализ), так и маркетинговый прием на основе концепции жизненного цикла товаров.

Ключевые слова: финансовая логистика, финансовый маркетинг, управление ассортиментом.

Annotation: in article the low-studied interdisciplinary scientific direction and a new type of administrative activity – financial marketing of the industrial enterprise is considered. As a method of financial marketing the author's matrix method of management of goods combining both financial approach (ABC-analysis), and marketing reception on the basis of the concept of life cycle of goods is presented.

Keywords: financial logistics, financial marketing, management of the assortment.

Финансовая логистика является наименее изученной областью из всех функциональных подсистем логистической системы предприятия. [11, с. 34; 9, с. 191] Это происходит в основном из-за молодости данного научного направления, отсутствия опытных профессионалов в практической плоскости финансовой логистики [2, с. 15].

Говоря о вкладе логистики в прибыль предприятия, отметим необходимость проведения анализа всех логистических решений как с точки зрения их затратной эффективности, так и полученной выгоды. Ключевым фактором является при этом обслуживание клиентов (логистический сервис) [4, с. 116], стройный механизм взаимодействия с поставщиками.

Основные принципы финансовой логистики должны быть дополнены принципами маркетинга, менеджмента, управления персоналом, экономической информатики, которые синтезирует теория и практика логистики. [3, с. 147]

В связи с этим отметим, что перспективным направлением логистического финансового менеджмента является новейший вид функциональной деятельности промышленных предприятий, представляющий собой симбиоз методов маркетинга, логистики, финансового менеджмента — финансовый маркетинг, который в опубликованных на сегодняшний момент научных трудах рассматривается как маркетинговая методика при управлении финансовыми активами [6, с. 11], т. е. в отрыве от товарных рынков.

Финансовый маркетинг — неонаправление деятельности предприятия, находящееся на стыке и взаимосвязи маркетингового и финансового функционалов и представляющее собой совокупность маркетинговых приемов, направленных на обеспечение конкурентоспособности фирмы и увеличение финансовых результатов.

Цель финансового маркетинга — максимизация доходности.

Ключевые задачи финансового маркетинга:

- повышение конкурентоспособности;
- рост продаж;
- диверсификация сбыта.

Объекты финансового маркетинга: денежные потоки в сфере продаж, товарный ассортимент, финансовые взаимоотношения с клиентами.

Таблица 1

Выбор системы управления запасом в зависимости от группы

Группа запасов	Комментарии по эффективному управлению запасами	Система управления уровнем запасов
AX, BX	стабильность расхода, должны быть постоянно в наличии, но не нужно создавать избыточных запасов, т.к. материалы дорогостоящие и расход хорошо прогнозируемый	система с фиксированным объемом заказа
AY, BY	недостаточная стабильность расхода, страховой запас должен быть больше	
AZ, BZ	низкий прогноз потребления, желательно применять систему с постоянным объемом заказа	
CX	хорошо прогнозируемый расход	система с фиксированным интервалом поставок
CY	недостаточно прогнозируемый расход	
CZ	спонтанный, мало прогнозируемый расход, именно из этой группы формируются неликвиды	

Таблица 2 - **Состав информационной базы управления ассортиментом**

Критерии, формирующие информационное обеспечение финансового управления товарным ассортиментом	Вспомогательные показатели
Выручка, д.е. (В)	Объем продаж, шт. (V)
Рентабельность продаж, % (РП = П / В * 100)	Себестоимость 1 шт., д.е. (Сс1)
Среднемесячный заказ, д.е. (СВ = Вг / 12)	Себестоимость, д.е. (Сс = Сс1 * V)
Коэффициент оборачиваемости (КО = В / З)	Прибыль, д.е. (П = В – Сс)
Рост продаж, % (Тр = В / Вм * 100)	Выручка годовая, д.е. (Вг)
Неликвиды, % (УНЛ = НЛ / З *100)	Складские запасы, д.е. (З)
Уровень заказываемости (Спр = В / СВ)	Выручка за предыдущий месяц, д.е. (Вм)
	Неликвиды, д.е. (НЛ)

Субъектами финансового маркетинга могут выступать: отдел маркетинга, отдел сбыта, финансовый отдел, отдел логистики.

Информационное обеспечение финансового маркетинга — это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, пригодных для принятия решения в сфере продаж.

Инструментом сбора маркетинговой информации о товарах, на основе которой принимаются решения финансового характера, выступает матричный метод управления ассортиментом, синтезированный и модифицированный автором на базе финансового (АВС-анализ) и маркетингового (управление жизненным циклом товаров) [8, с. 48] методов. В результате обеспечиваются взаимосвязь и взаимодействие финансовой и маркетинговой политики предприятия в отношении товарных рынков, что способствует развитию комплексной методики управления предприятием — финансового маркетинга.

Основы матричного метода управления запасами изучены в работе Стерлиговой А.Н., где описан алгоритм совмещения методов АВС и XYZ. [5, с. 189]

Таблица 3

Вспомогательные показатели для управления ассортиментом соков

тип сока	объем продаж, шт.	цена, руб.	себесто-имость 1 шт., руб.	выручка за месяц, тыс.руб.	себесто-имость, тыс.руб.	прибыль, тыс.руб.	выручка годовая, тыс.руб.	склад-ские за-пасы, тыс.руб.	выручка за пре-дыдущий месяц, тыс.руб.	неликви-ды, тыс. руб.
тыква	12000	29	22	348	264	84	3200	59	303	4,5
крыжовник	375	30	32	11,25	12	-0,75	131	2,4	9,5	0,18
груша	20000	27	21	540	420	120	4350	95	614	3,6
тропические фрукты	175000	29	20,25	5075	3543,75	1531,25	53500	690	5900	0,9
яблоко	195000	27	24	5265	4680	585	50050	680	4620	0,95
абрикос	31500	26	20,5	819	645,75	173,25	7300	111	785	0,55
слива	18000	28	22	504	396	108	4500	81	455	2,6
томат	219000	28	23,1	6132	5058,9	1073,1	81000	98	866	3
лесные ягоды	94500	29	20,3	2740,5	1918,35	822,15	23000	459	2380	16
айва	7500	28	21	210	157,5	52,5	2030	47	217	1,25
морковь	18100	25	21,5	452,5	389,15	63,35	4050	122	410	2,7
апельсин	347000	25,5	19	8848,5	6593	2255,5	64100	985	8190	15,1
черешня	12500	32	25	400	312,5	87,5	3500	52,5	358	1,15
мандарин	7140	27	19,1	192,78	136,374	56,406	1800	27	256	0,95
грейпфрут	21000	28	21,5	588	451,5	136,5	2420	51	274	1,05
гранат	18300	31	24,25	567,3	443,775	123,525	5110	54	617	1,7
персик	89000	26	19	2314	1691	623	21900	460	2485	21
рябина	6100	28	20,15	170,8	122,915	47,885	1550	27,8	180	0,7
банан	14000	27	21	378	294	84	2830	62	290	1,9
клубника	5900	28	23	165,2	135,7	29,5	1310	23,2	145	0,67
вишня	40500	26	23	1053	931,5	121,5	3890	70	615	2,4
виноград	112000	24,5	19	2744	2128	616	30070	711	2765	32
дыня	10400	28	19,5	291,2	202,8	88,4	2600	49	255	1,8
другие	790	27	22	21,33	17,38	3,95	210	3,25	26	0,45

Таблица 4

Критерии информационного обеспечения управления ассортиментом соков

тип сока	выручка, тыс. руб.	рентабельность продаж, %	среднемесячный заказ, тыс.руб.	коэффициент оборачиваемости	рост продаж, %	неликвиды, %	уровень заказываемости
тыква	348	24,14	266,667	5,90	114,9	7,63	1,3050
крыжовник	11,25	-6,67	10,917	4,69	118,4	7,50	1,0305
груша	540	22,22	362,500	5,68	87,9	3,79	1,4897
тропические фрукты	5075	30,17	4458,333	7,36	86,0	0,13	1,1383
яблоко	5265	11,11	4170,833	7,74	114,0	0,14	1,2623
абрикос	819	21,15	608,333	7,38	104,3	0,50	1,3463
слива	504	21,43	375,000	6,22	110,8	3,21	1,3440
томат	6132	17,50	6750,000	62,57	708,1	3,06	0,9084
лесные ягоды	2740,5	30,00	1916,667	5,97	115,1	3,49	1,4298
айва	210	25,00	169,167	4,47	96,8	2,66	1,2414
морковь	452,5	14,00	337,500	3,71	110,4	2,21	1,3407
апельсин	8848,5	25,49	5341,667	8,98	108,0	1,53	1,6565
черешня	400	21,88	291,667	7,62	111,7	2,19	1,3714
мандарин	192,78	29,26	150,000	7,14	75,3	3,52	1,2852
грейпфрут	588	23,21	201,667	11,53	214,6	2,06	2,9157
гранат	567,3	21,77	425,833	10,51	91,9	3,15	1,3322
персик	2314	26,92	1825,000	5,03	93,1	4,57	1,2679
рябина	170,8	28,04	129,167	6,14	94,9	2,52	1,3223
банан	378	22,22	235,833	6,10	130,3	3,06	1,6028
клубника	165,2	17,86	109,167	7,12	113,9	2,89	1,5133
вишня	1053	11,54	324,167	15,04	171,2	3,43	3,2483
виноград	2744	22,45	2505,833	3,86	99,2	4,50	1,0950
дыня	291,2	30,36	216,667	5,94	114,2	3,67	1,3440
другие	21,33	18,52	17,500	6,56	82,0	13,85	1,2189

При совмещении ABC и XYZ классификаций получаем 9 типов товаров: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY, CZ.

Охарактеризуем и обобщим (табл. 1) возможные рекомендации по управлению товарами при построении совмещенной матрицы.

Вообще, матричная модель — это таблица, элементы которой отражают взаимосвязь объектов. Она весьма удобна для финансового и рыночного анализа и планирования, так как является наглядной формой совмещения разнородных, но взаимоувязанных экономических классификаций.

Матрица управления ассортиментом отражает информацию о финансовых перспективах про-

Таблица 5

Обработанные значения коэффициентов корреляции параметров информационной системы управления товарным ассортиментом

	выручка, руб.	рентабельность продаж, %	среднемесячный заказ, тыс.руб.	коэффициент оборачиваемости	рост продаж, %	неликвиды, %	уровень заказываемости
выручка, руб.		0,09823	0,95783	0,42211	0,37638	0,3593	0,1219
рентабельность продаж, %	0,09823		0,0729	0,108878	0,1512	0,2341	0,056675
среднемесячный заказ, тыс.руб.	0,95783	0,072909581		0,596276	0,55688	0,33221	0,2421
коэффициент оборачиваемости	0,42211	0,10887826	0,59627635		0,97899	0,0809	0,04317
рост продаж, %	0,37638	0,151236388	0,55687532	0,97898684		0,075	0,0234
неликвиды, %	0,3593	0,234107536	0,33221268	0,08089679	0,07501		0,1487
уровень заказываемости	0,12187	0,056675341	0,24212985	0,0431713	0,02345	0,14865	
сумма	2,3357134	0,722037106	2,758224206	2,230318927	2,1619059	1,2301606	0,635945
среднее	0,3892856	0,120339518	0,459704034	0,371719821	0,3603177	0,2050268	0,105990833

даж товаров, их оборачиваемости, уровне ликвидности и т. п.

Приведем состав показателей, образующих предлагаемую информационную базу [1] управления ассортиментом (табл. 2).

На первый взгляд возникает необходимость построения матрицы управления товарами размером 7 * 7, представляющей собой при использовании ABC-методики 441 возможный вариант.

Для облегчения матричной задачи можно воспользоваться выбором ключевых параметров из входящих в информационную базу управления товарами и задолженностью критериев. Рассмотрим задачу выбора критериев для построения управленческой матрицы, если имеются следующие показатели, характеризующие состояние и движение ассортимента промышленной компании по производству соков (табл. 3, 4).

Для облегчения матричной задачи можно воспользоваться выбором ключевых параметров из входящих в информационную базу управления ассортиментом критериев, для чего осуществляем выбор ключевых параметров для построения управленческой матрицы посредством встроенного сервиса Excel «Корреляция». В итоге получаем таблицу коэффициентов корреляции (рис. 1).

На следующем этапе матрица коэффициентов корреляции заполняется полностью. При этом записываются значения по модулю, убираются перекрещивающиеся значения, рассчитываются средние величины коэффициентов по каждому параметру. В конечном итоге имеем дело с обработанной таблицей коэффициентов корреляции (табл. 5).

В итоге произведенных манипуляций выделяются 2 параметра, имеющих наибольшее значение среднего коэффициента корреляции. В нашем случае это выручка, среднемесячный заказ. Однако оба этих параметра являются абсолютными, выручка — наиболее простым критерием сбыта [10]. Поэтому в качестве критериев для управленческой матрицы выбираем среднемесячный заказ, коэффициент оборачиваемости.

Проведем предварительное ABC-ранжирование товаров по двум значимым критериям (табл. 6, 7).

Построим ABC-матрицу, т. е. совместим результаты классификации товаров по двум пара-

Таблица 6

ABC-классификация товаров по критерию «Коэффициент оборачиваемости»

тип товара	коэфф.	доля, %
томат	62,57	28,03
вишня	15,04	6,74
грейпфрут	11,53	5,16
гранат	10,51	4,71
апельсин	8,98	4,02
яблоко	7,74	3,47
черешня	7,62	3,41
абрикос	7,38	3,31
тропические фрукты	7,36	3,3
мандарин	7,14	3,2
клубника	7,12	3,19
итого по категории A		68,54
другие	6,56	2,94
слива	6,22	2,79
рябина	6,14	2,75
банан	6,1	2,73
лесные ягоды	5,97	2,67
дыня	5,94	2,66
тыква	5,9	2,64
груша	5,68	2,54
персик	5,03	2,25
итого по категории B		23,97
крыжовник	4,69	2,1
айва	4,47	2
виноград	3,86	1,73
морковь	3,71	1,66
итого по категории C		7,49

Таблица 7

ABC-классификация товаров по критерию «Среднемесячный заказ»

тип товара	тыс.руб.	доля, %
томат	6750	21,63
апельсин	5342	17,12
тропические фрукты	4458	14,29
яблоко	4171	13,37
виноград	2506	8,03
итого по категории A		74,44
лесные ягоды	1917	6,14
персик	1825	5,85
абрикос	608	1,95
гранат	426	1,37
итого по категории B		15,31
слива	375	1,2
груша	363	1,16
морковь	338	1,08
вишня	324	1,04
черешня	292	0,94
тыква	267	0,86
банан	236	0,76
дыня	217	0,7
грейпфрут	202	0,65
айва	169	0,54
мандарин	150	0,48
рябина	129	0,41
клубника	109	0,35
другие	18	0,06
крыжовник	11	0,04
итого по категории C		10,27

Таблица 8

ABC-матрица управления товарным ассортиментом

Выручка \ Коэф.	A	B	C
A	VIP-товары с выгодой и перспективой роста: томат, апельсин, яблоко, тропические фрукты	Перспективные товары:	Товары стабильного спроса: виноград
B	Выгодные товары: гранат, абрикос	Товары со стабильными продажами среднего уровня: слива, лесные ягоды, персик	Проблемные товары, но стабильно заказываемые:
C	Выгодные товары, но характеризующиеся, как правило, в последнее время тенденцией к стагнации продаж: вишня, грейпфрут, черешня, мандарин, клубника	Товары средней оборачиваемости, но с негативной тенденцией: другие, рябина, банан, дыня, тыква, груша	Невыгодные, стагнирующие продажи товары: крыжовник, айва, морковь

метрам (оборачиваемость / средняя выручка) (табл. 8).

Определим общие правила управления ассортиментом на основе вышепостроенной матрицы:

♦ Товары, попавшие в категорию С по критерию средней суммы продаж, как правило, в определенные моменты рекламной компании служат отвлекающим средством, искусственно расширяющим ассортимент и тем самым повышающим рыночную конкурентоспособность.

♦ К товарам категории В по средней сумме можно попробовать применить оптовые скидки с тем, чтобы они в будущем имели перспективы перейти в категорию А, обеспечивающую наивысшие продажи.

♦ Наиболее срочных мер по оживлению продаж требуют товары АС, обеспечивающие достаточные продажи, но замедлившие их в последнее время. [7, с. 348] Возможно, придется обновить их потребительские характеристики (например, изменить состав, дизайн упаковки и пр.).

♦ К товарам АА, АВ применяются всяческие меры по стимулированию, так как именно эти выгоднейшие товары с учетом сохранения тенденций обеспечат наибольшую эффективность продаж и рекламной кампании.

В работе предложен матричный метод управления товарами, базирующийся на модифицированном АВС-анализе и разработанном автором составе показателей, образующих информационную базу эффективности формирования ассортимента. Матрица по товарам служит информационной основой принятия объективных управленческих решений относительно переформирования ассортимента, стимулирования продаж с целью повышения рентабельности предприятия, обеспечения его финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Методической основой предлагаемой технологии управления товарами явился АВС-анализ. В качестве инструментального средства использовались универсальные функции Excel.

Матричные методы управления товарами являются универсальными применительно ко всем группам контрагентов, к любым типам товарных ресурсов. Матрица управления товарами предлагает типовые решения и индивидуальные правила по переформированию ассортимента, основываясь на прозрачных данных статистики продаж.

Таким образом, разработанный матричный метод служит информационной базой при принятии объективных решений с точки зрения повышения эффективности как маркетинговой, так и финансовой политики предприятия, т. е. создают базу для использования комплексного инструментария финансового маркетинга для предприятий реального сектора экономики.

РИСК

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		*выручка, тыс.руб.*	*рентабельность продаж, %*	*среднемесячный заказ, тыс.руб.*	*коэффициент оборачиваемости*	*рост продаж, %*	*неликвиды, %*	*уровень заказываемости*
2	выручка, тыс.руб.	1						
3	рентабельность продаж, %	0,09823	1					
4	среднемесячный заказ, тыс.руб.	0,95783	0,072909581	1				
5	коэффициент оборачиваемости	0,42211	-0,10887826	0,59627635	1			
6	рост продаж, %	0,37638	-0,151236388	0,556875318	0,978986845	1		
7	неликвиды, %	-0,3593	-0,234107536	-0,332212685	-0,080896786	-0,075	1	
8	уровень заказываемости	-0,12187	-0,056675341	-0,242129853	-0,043171296	-0,0234	-0,14865355	1
9								

Рис. 1. Таблица коэффициентов корреляции параметров информационной системы управления товарным ассортиментом

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учебник. — М.: Проспект, 2013.

3. Быкова М.А., Семенов Н.Н. Управление устойчивым развитием бизнес-структур: монография — М.: ИТКОР, 2014.

4. Маркетинг: учеб. пособие / Под ред. проф. Синяевой И.М. — М.: ИНФРА-М. 2013.

5. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник — М.: Инфра-М, 2008.

6. Финансовый маркетинг. Теория и практика / Под ред. С.В. Карповой. — М.: Юрайт, 2012.

7. Андреев С.Н., Рыкалина О.В. Общность содержания и функций логистической и маркетинговой деятельности // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2013. — № 5. — С. 346–355.

8. Брынцев А.Н. Логистика и продвижение товаров // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция.— 2013.— № 4. —С. 48–50.

9. Кузменко Ю.Г., Варганова М.И. О внедрении принципов финансовой логистики в деятельность современных российских предприятий // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 1. — С. 190–193.

10. Балакирев С. Определение эффективности товарной политики предприятия // http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/criteria.htm (дата обращения: 05.02.2013).

11. Сваталова Ю.С. Финансовая логистика в управлении холдингами: дис. ... к.э.н.: 08.00.05, 08.00.10; ИТКОР. — М., 2012.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

М. Орлова,
аспирант кафедры гостиничного и туристического бизнеса, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Как обеспечить приток постоянных клиентов в отель на основе принципа Парето?

Аннотация: в статье рассматриваются предложения по привлечению потребителей гостиничных услуг на основе принципа Парето, современных компьютерных технологий и глобализационных процессов.

Ключевые слова: гостиничная индустрия, качество сервиса, закон Парето, группа отелей «Аккор», глобализация, имидж гостиничного предприятия.

Annotation: the article examines proposals to attract hotel consumers, based on the Pareto principle, modern computer technologies and globalisation processes.

Keywords: hospitality, Pareto principal, quality service, Accorhotels, globalization, hotel enterprise's image.

Распространение информации о принципах Парето сегодня знают очень многие благодаря повсеместному описанию их важности многими web-площадками и социальными сетями, практическому применению в бизнесе и других сферах для повышения эффективности.

Знакомство с «правилом 80/20» восходит к началу 20-го века. Итальянский экономист Вильфредо Парето выявил конкретную структуру распределения доходов среди итальянских домохозяйств, которой и было свойственно сосредоточение 80% доходов у 20% семей. В последующем развитии этой теории участвовал Джозеф Джуран, назвавший в 1941 году и принципом Парето «80% последствий проистекают из 20% причин». Приводимые Парето цифры нельзя считать, безусловно, точными: выбор чисел 20 и 80 является данью заслугам ученого, но любое другое конкретное распределение может иметь другую структуру, и для каждой отдельной задачи следует проводить соответствующий анализ, направленный на выявление конкретной зависимости между удельным весом затраченных ресурсов и полученных результатов, и тем не менее чрезвычайно редко случается так, что 50% причин ответственны за 50% результатов.

Однако вернемся к соотношению 80/20, подтверждение этому «золотому» правилу можно найти в области бизнеса: 20% ассортимента продукции дают обычно 80% общего объема продаж, то же самое можно сказать и о 20% покупателей и клиентов. Кроме того, 20% сотрудников обычно приносят компании 80% прибыли.

«80/20» — это не магическая формула. Фактическое соотношение очень редко составляет точно 80/20. Дело в том, что отношение между причинами и следствиями очень редко составляет 50/50 или около того. Сила принципа 80/20 в том, что он не полностью интуитивен. Хотя мы и ожидаем, что некоторые вещи будут важнее остальных, мы не ожидаем, что разница между важными и не очень важными вещами будет настолько велика, как это обычно случается.

Для гостиничной индустрии это является одним из важнейших правил. Постоянные клиенты одного отеля становятся частью этого бренда и будут искать этот бренд в каждом городе, который они посещают. Если относиться к гостям действительно внимательно и доброжелательно, то они обязательно будут возвращаться и стараться найти этот же бренд во время своих путешествий. Любая маркетинговая политика отеля направлена на удержание и привлечение новых гостей, что повышает загрузку отеля, а также привлекательность и имидж отеля.

Walk in, гости без предварительного бронирования номера, — это, конечно, сильный способ улучшить показатель RevPAR (revenue per available room — показатель рентабельности), но заставить потребителей (гостей) вернуться еще не один раз — это является лучшим способом увеличения долгосрочной прибыли.

Тогда возникает вопрос: что влияет на превращение случайного клиента в постоянного гостя? Удобные кровати, просторные, чистые номера, доброжелательный персонал, вкусная еда, расположение и т. д., конечно, все это важно, но может быть гости ищут что-то еще, дополнительно? Как только менеджмент отеля находит ответы на эти вопросы, количество постоянных клиентов возрастает.

Мнения гостей играют ключевую роль в успехе гостиничной индустрии. Независимо от того, какие улучшения предпринимаются отелем, если это не то, что ищут потребители, то эти улучшения бесполезны.

Гостиничная индустрия находится в центре глобализационных экономических и культурных процессов, характерной особенностью которой является применение новейших информационных и телекоммуникационных технологий, способствующих повышению эффективности и совершенствованию работы предприятий,

улучшению качества сервиса, ускорению операционного взаимодействия, созданию новых каналов продаж.

Новейшие телекоммуникационные технологии открывают значительные возможности потребителю в быстром получение приобретаемого продукта в свободной дискуссии для выражения своих симпатий и антипатий, а для гостиничных объектов — оперативность управления загрузкой и возможность проведения анализа общих тенденций на основе созданной базы отзывов гостей.

Важное преимущество автоматизированной обратной связи — получение откликов в режиме реального времени и возможность принятия решений в соответствии с этими полученными данными. Весомым представителем данного решения является мировой лидер в управлении репутацией отелей компания TrustYou, независимая web-платформа, разработчик решения Meta-Review, по модели технологии SaaS. И именно это авторское уникальное программное обеспечение TrustYou аккумулирует и анализирует миллионы отзывов и постов в социальных сетях об отелях по всему миру. Тем самым помогая путешественникам в выборе отеля, а для отелей это не только мониторинг всех отзывов в Интернете, этот программный продукт может напрямую влиять на решение потенциального гостя о выборе отеля. TrustYou уже успешно используют более 14000 отелей по всему миру, включая такие бренды, как Best Western, Accor, Mövenpick, Swissôtel, и другие, также компания уже вышла на рынок России и СНГ.

Имея данные опроса гостей, становится все более очевидным, что привлекает гостей в отель снова и снова. Полученные данные являются ценной маркетинговой информацией, освещающая преимущества и недостатки отеля и рыночные тенденции.

Специалисты из компании TrustYou объединили силы с компанией Accorhotels и статистико-консультативным подразделением Мюнхенского университета Людвига-Максимилиана, чтобы попытаться отобразить, как изменения оценки путешественников влияют на привлекательность отеля на сайте Tripadvisor.

Были изучены следующие факторы:

- общая балльная оценка отеля на основе отзывов;
- занимаемое место/расположение в результатах поиска на портале TripAdvisor;
- число превосходных отзывов об отеле по 5-балльной шкале.

По исследуемым 407 отелям сети Accor (225 в Европе, 182 в Азиатско-Тихоокеанском регионе) в период с октября 2013 по ноябрь 2014 года, определено следующее:

- В Европе, если процент 5-балльных отзывов вырастает на 10%, расположение отеля в результатах поиска на портале TripAdvisor улучшается на 11,3%. 10-процентное повышение балльной оценки на основе отзывов поднимает отель в результатах поиска на 6,1%;
- В Азиатско-Тихоокеанском регионе 10-процентное увеличение числа 5-балльных отзывов поднимет отель в результатах поиска всего на 3,7%, а 10-процентный рост балльных оценок на основе отзывов дает повышение в результатах поиска лишь на 4,3%.

Согласно результатам в Европе процент 5-балльных отзывов оказал серьезное влияние на бронирование, тогда как в Азиатско-Тихоокеанском регионе средняя балльная оценка на основе отзывов сыграла более существенную роль.

Расположение в результатах поиска на портале TripAdvisor увеличивает объем бронирования отеля через сетевые каналы в целом. Например, повышение в результатах поиска на 10% принесет рост общего числа бронирований на 4,6 и 5,7% для Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона соответственно.

То же самое работает и для средних показателей балльных оценок на основе отзывов. 10-процентный рост порождает увеличение числа бронирования отеля через сетевые каналы в целом на 9% в Европе и на 15% в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Независимо от типа полученных отзывов, будь то позитивные или негативные мнения гостей, менеджмент отеля должен профессионально и вовремя отреагировать на любую полученную информацию от клиентов. Если этому не следовать, то и не получится привлечь этих гостей еще раз в данный отель, ведь имидж гостиницы основополагающе складывается из качества предоставляемых услуг, уникальности и уровня цен.

Положительные отзывы — сильная сторона отеля и то, на что необходимо продолжать уделять особое внимание. Эти отклики так же важны, как и отрицательные, тем самым ясно представляется, что отделяет данный отель от конкурентов в сознании клиента, и, в свою очередь, можно убедиться, так ли это на самом деле. Если многие гости выбирают один отель вместо другого по причине наличия в нем СПА, тогда нужно направить особое внимание на эту область, потому что это и есть ключевое отличие от конкурентов. Еще положительные отзывы является отличным способом мотивации персонала и удержания хорошего уровня сервиса.

В свою очередь, отрицательные отзывы позволяют точно определить, в каком отделе требуется тренинг персонала, какие недостатки сервиса или инфраструктуры. Как реклама, положительные и негативные впечатления гостей повышают узнаваемость отеля, однако, несомненно, необходимо стимулировать гостей оставлять положительные отзывы в интернет-пространстве, влияющие напрямую на популярность гостиничного объекта. Потребителей услуг можно заинтересо-

вать в написании отчетов получением дополнительных баллов по системе лояльности, разыграть призы в ресторан, СПА, номер, или другими дополнительными привилегиями.

По данным различных исследований, дополняющих правило Парето, постоянные клиенты приносят больше половины дохода отеля, а современным механизмом привлечения и удержания клиентов являются программы лояльности: всевозможные скидки, накопительная система при повторных посещениях отеля, начисление бонусных баллов, различные привилегии и специальные акции. Кроме того, постоянный клиент, удовлетворенный отелем и предоставляемым сервисом, будет рекомендовать этот отель, оставлять положительные отзывы в интернет-пространстве и будет стремиться вернуться вновь.

Важная составляющая гостеприимства — создать благоприятные и комфортные условия для 24 часового нахождения в отеле, чтобы гость ощущал себя лучше, чем дома, и знал, что ему здесь всегда рады.

Вознаграждение гостей за их преданность к отелю через программы лояльности, помогает выявить простым способом, кто же эти «20 процентов», и, дополнительно, подтвердить концепцию модели потребительских покупок, которая неизменно доказывает, что клиенты тратят больше после получения каких-либо преимуществ, привилегий и комплиментов.

Итак, «20 процентов» гостей рассматривают отель как второй дом и будут ожидать, чтобы чувствовать себя именно так. Автором проведен анализ российских отелей под управлением международной сети Accorhotels на определение процентного соотношения бронирований номеров участниками программы лояльности LeClub Accorhotels в общей доле поступивших броней.

За период январь — август 2015 года были исследованы статистические данные количества бронирований участниками программы лояльности 23 отелей: Novotel Moscow Sheremetyevo Airport, Novotel Moscow Centre, Novotel Saint Petersburg Centre, Novotel Yekaterinburg Centre, ibis Saint Petersburg Centre, ibis Kazan Centre, Ibis Sibir Omsk, ibis Samara, ibis Nizhny Novgorod, ibis Moscow Paveletskaya, Novotel Moscow City, ibis Kaliningrad Center, ibis Yaroslavl Center, Mercure Arbat Moscow, ibis Moscow Centre Bakhrushina, Mercure Moscow Paveletskaya, Mercure Rosa Khutor Hotel, Mercure Moscow Baumanskaya, Mercure Sochi Centre, Mercure Rostov-On-Don Center, Mercure Lipetsk Center, Pullman Sochi Centre, Mercure Koprino Bay Hotel.

Средний показатель бронирований номеров участниками программы лояльности получается 21,6%, однако следует заметить, чем уникальнее отель, тем выше число постоянных гостей, но это больше относится к небольшим — до 50 номеров бутик-отелям, например как Mercure Moscow Baumanskaya или Mercure Koprino Bay Hotel, гости выбирающие данные объекты на регулярной основе составляют 46% от общего количества бронирований.

Принцип Парето, или правило 80/20, является чрезвычайно мощным инструментом, когда применяется надлежащим образом для выращивания любого бизнеса, концентрация и забота о постоянных гостях просто необходимое условие в сегодняшней деятельности любого гостиничного объекта. Создавая улучшения для гостей или удерживая достигнутый высокий уровень сервиса, требуется ежедневная работа и внимание к каждому клиенту и к их потребностям. Иногда обнаруживается необходимость кардинальных изменений в какой- то из служб отеля и эти варианты решений не так легко даются менеджменту отелей для внедрения. Но если клиенты отеля требуют улучшить сервис, то это необходимо сделать. В противном случае потребители найдут другие места для проведения своих деловых поездок или отпусков.

Ключ к зарабатыванию постоянных клиентов — это регулярное общение с гостями отеля. Современные технологии производят сбор и сортировку ответов от клиентов просто и доступно. Системы лояльности с различными поощрениями располагают посетителей к повторному приезду в отель. Владея информацией, полученной от гостей, можно точно определить, что необходимо сделать, чтобы получить устойчивое количество в «20%» населения, которое поселится в номерах отеля и увеличит доходы и прибыль предприятия. Привлечь гостей возвращаться снова и снова, так же просто, как предлагать потребителям то, что они ожидают.

Передовые компьютерные технологии оказывают актуальную помощь в ежедневной обработке отзывов и высоко продуктивны как для путешественников, в качественном планировании путешествия, так и для гостиничных объектов, для улучшения своих предложений услуг и их качества. Для гостиничного бизнеса грамотное оперирование отзывами, персональное внимание к гостям — это важный инструмент как в управлении репутацией, создании позитивного имиджа, повышения международной конкурентоспособности, так и увеличении потока гостей и соответственно доходности предприятия.

РИСК

Библиографический список

1. Л. Гэлловэй. Операционный менеджмент. — СПб: Питер, 2001.

2. Р. Кох. Законы силы в бизнесе, Попурри, 2004.

3. Bryan Eisenberg «The Pareto Principle: Applying the 80/20 Rule to Your Business», http://www.clickz.com/clickz/column/1716017/the-pareto-principle-applying-80-rule-your-business.

4. http://www.e-management.ru/2-dev-pareto.htm

5. http://www.tnooz.com/?s=trustYou

Повышение эффективности развития внутреннего туризма с использованием инструментария логистики

И. Теренина,
д. э. н., профессор кафедры маркетинга и логистики,
Ростовский государственный строительный университет,
Е. Михайличенко,
старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: логистика является современным инструментом бизнеса по управлению различными потоковыми процессами и обеспечивает те конкурентные преимущества, которые могут сыграть решающую роль в развитии туристической фирмы в рыночной среде. Реализация логистического подхода возможна на оптимизации взаимодействия всех необходимых структур, которые обеспечивают жизнедеятельность и удовлетворение культурных, религиозных и рекреационных потребностей туриста. Применение логистического подхода обеспечивает получение синергетического эффекта в результате синхронизации процессов обслуживания туристов в пространстве и времени.

Ключевые слова: логистика, региональная стратегия, повышение конкурентоспособности.

Annotation: logistics is a modern business instrument for managing different processes and provides those competitive advantages which can play main role in the development of tourist firm in the market. The realization of the logistical approach can be on the base of optimization of interaction of all necessary structures which provides vital functions and satisfying of the cultural, religious алэnd recreational needs of the tourist. The use of logistic approach provides the getting synergistic effect as a result of synchronization process of serving tourist in space and time.

Keywords: logistics, the region strategy, logistical approach, the regional economy.

Основные приоритеты экономической политики России, разработанные Минэкономразвития на 2015 и плановый период 2016–2017 гг. в условиях ухудшения мировой геополитической обстановки, учитывают два основных сценария развития экономики. Первый вариант — предполагает сохранение инерционных трендов, консервативную инвестиционную политику и ограничение расходов на развитие компаний инфраструктурного сектора. Второй вариант предусматривает более активную политику, направленную на снижение негативных последствий, связанных с ростом геополитической напряженности, и создание условий для более устойчивого долгосрочного роста, в том числе применение дополнительных мер стимулирующего характера по финансированию новых инфраструктурных проектов, поддержание кредитования наиболее уязвимых секторов экономики, увеличение финансирования развития человеческого капитала, проведение более мягкой бюджетной политики за счет полного использования ресурсов.

Поэтому в настоящее время регионы должны самостоятельно найти перспективные и необходимые для их комплексного развития стратегии и новые экономические инструменты для их внедрения.

Несмотря на трудности, возникшее в последнее время, туризм остается доходной отраслью с высоким потенциалом роста. Он оказывает опосредованное влияние на развитие всей связанной с ним инфраструктуры (общественное питание, торговля, транспорт, сфера услуг). Также он имеет важное значение для экономического роста, формирования валютных поступлений и увеличение занятости населения региона.

Законом РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» закреплено следующее определение туризма: «Туризм — turist временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания».

Туризм — это удовольствие, связанное с путешествием в целях отдыха, лечения, участия в культурных, научных или деловых встречах.

Россия располагает огромным природным и культурно-историческим потенциалом для развития различных видов внутреннего туризма. Но, несмотря на это, индустрия гостеприимства в нашей стране продолжает оставаться недостаточно развитой при возрастающем спросе на ее услуги. Развитие туризма как отрасли характеризуется системой определенных показателей, отражающих количественный объем реализации туристских услуг и их качественную сторону. Система показателей развития туризма включает:

- объем туристского потока;
- долю туризма в валовом региональном продукте;
- долю занятых в туризме.

Стоит отменить, что логистика является современным инструментом бизнеса по управлению

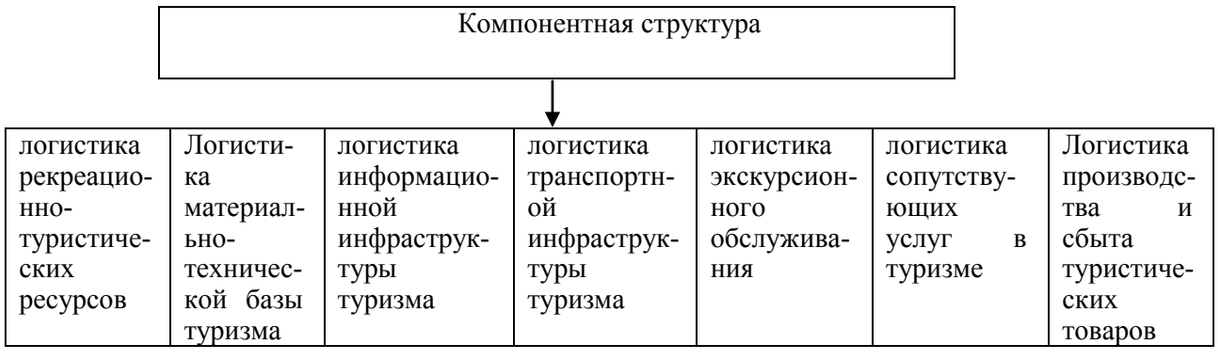


Рис. 1. Компонентная структура логистики

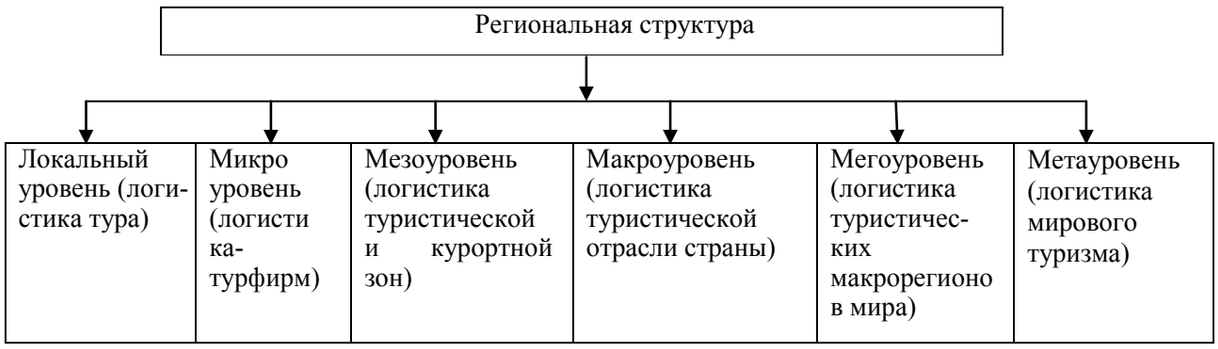


Рис. 2. Региональная структура логистики

Рис. 3. Функциональная структура логистики

различными потоковыми процессами и обеспечивает те конкурентные преимущества, которые могут сыграть решающую роль в развитии туристской фирмы в рыночной среде.

Поток туристов — основа комплектования туристического продукта. Туристический продукт выступает как комплекс материальных и нематериальных благ, необходимых для реализации определенных туристических маршрутов. Синхронизация в пространстве и времени процессов удовлетворения потребностей туристов вызывает необходимость применения логистических подходов к формированию туристических потоков.

Логистический подход предполагает комплекс услуг по перевозке, размещению, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков и др.

Реализация логистического подхода возможна на основе оптимизации взаимодействия всех необходимых структур, которые обеспечивают жизнедеятельность и удовлетворение познавательно-культурных, рекреационно-оздоровительных, культово-религиозных, образовательных, спортивных, приключенческих и других потребностей туристов. Применение логистического подхода обеспечивает получение синергетического эффекта в результате синхронизации процессов обслуживания туристов в пространстве и времени. Таким образом, объединение действий всех структур туристической индустрии, начиная с получения заказов на путешествия и заканчивая высоким уровнем качества обслуживания туристов, требует всеобщей логистизации.

По нашему мнению, логистизация представляет собой комплекс необходимых логистических преобразований в деятельности хозяйствующих субъектов для улучшения этой деятельности.

Безусловно, процесс осуществления предпринимательской и коммерческой деятельности возможен и без логистики, и до логистики. Однако внедрение логистики в предпринимательскую деятельность предполагает существенное улучшение этой деятельности за счет оптимизации, раз-

вития, функционирования. Под логистизацией при ее более точном и широком определении следует понимать комплекс необходимых логистических преобразований в деятельности действующих хозяйственных или каких-либо других общественных структур для улучшения результатов этой деятельности. Сами указанные структуры выступают объектами логистизации, т.е. применения логистических форм и методов более эффективной (рациональной, оптимальной) организации управления потоковыми процессами. [1].

Принципиальная новизна логистического подхода к организации деятельности предприятий туристической индустрии заключается в обеспечении органической взаимосвязи между различными структурами формирования, продвижения на рынок и реализации туристического продукта, а также сквозного управления материальными и финансовыми потоками с помощью новейших информационных технологий.

Комплексная структура логистики туризма охватывает ее компонентную, региональную и функциональную структуры. Компонентная структура представлена на рис. 1.

Региональная структура логистики туризма отражает ее региональные системы шести уровней. Структура региональной логистики представлена на рис. 2.

Функциональная структура представлена на рис. 3.

Цели и задачи логистики туризма на различных уровнях существенно отличаются. На микроуровне, уровне управления туристической фирмой внедрение логистических принципов управления позволяет минимизировать расходы и, следовательно, повысить прибыль и рентабельность ее деятельности. На макроуровне решаются другие стратегические и тактические задачи. Главная из них — это возможность устойчивого развития туристического бизнеса в пределах туристско-рекреационной зоны, области, страны.

Тур — основной рыночный продукт турфирмы. Это комплекс туристических услуг, составленный в виде конкретной программы, целью которой является осуществление поездки в соответствии с пожеланиями клиента. С точки зрения логистики туризма тур — организованное турфирмой движение туристов (в составе группы или индивидуально) по предварительно устоявшемуся маршруту, в некоторых местах которого туристам предоставляются определенные услуги согласно стоимости путевки.

Для каждого тура в обязательном порядке относятся следующие составляющие: маршрут, программа, комплекс услуг.

Все туры должны соответствовать следующим общим требованиям:

1) безопасность;
2) комфортность;
3) достаточность;
4) категориальная соответствие;
5) конкурентоспособность (доходность).

В состав логистической разработки тура входят:

1) маркетинговые исследования (их осуществляют с целью определения целевых рынков и сегментов);

2) оценка собственных возможностей турфирмы по освоению целевого рынка;

3) логистическое обеспечение маршрута тура. Для этого необходимо собрать информацию о туристско-рекреационных ресурсах и их логистическом потенциале, материально-технической базе туризма и ее логистическом потенциале, транспортной и информационной структуре.

Предприятие туризма будет считаться конкурентным и экономически успешным при использовании таких важных инструментов, как совершенствование систем управления деятельностью организации в целом, реорганизация производственного процесса, применения новых эффективных методов менеджмента, которые могли бы обеспечить оптимизацию средств достижения поставленных целей. Также необходимо осуществлять постоянный мониторинг изменений в функциональной среде предприятия на макро- и микроуровнях, определять потенциал организации, развития ее деловой активности.

Логистику турфирмы мы предлагаем рассматривать как одно из средств эффективного менеджмента в туризме. Турфирма определяет логистику как эффективный подход к управлению туристическими, материальными, информационными и финансовыми потоками в туристическом комплексе с целью уменьшения затрат на производство и реализацию туристического продукта. Результатом логистизации туристической деятельности является необходимый объем турпакетов, который предлагается на конкурентном рынке, где их реализуют в определенное время с соответствующим согласованием заказов и транспорта.

Принципы управления логистической системой турфирмы представлены на рис. 4.

♦ Принцип системности представляет собой совокупность методов и средств, позволяющих исследовать свойства, структуру и функции хозяйственных объектов и процессов в целом, представив их в качестве систем со сложными межэлементными взаимосвязями, взаимовлиянием элементов на систему и на среду, а также влиянием самой системы на ее структурные элементы.

♦ Принцип целостности. Позволяет рассматривать систему управления турфирмой с позиции единства общих целей и целей каждой функциональной области в их взаимосвязи.

♦ Принцип оптимальности, состоит в том, что необходимо выбирать такие решения, которые являются лучшими по комплексу определяющих показателей.

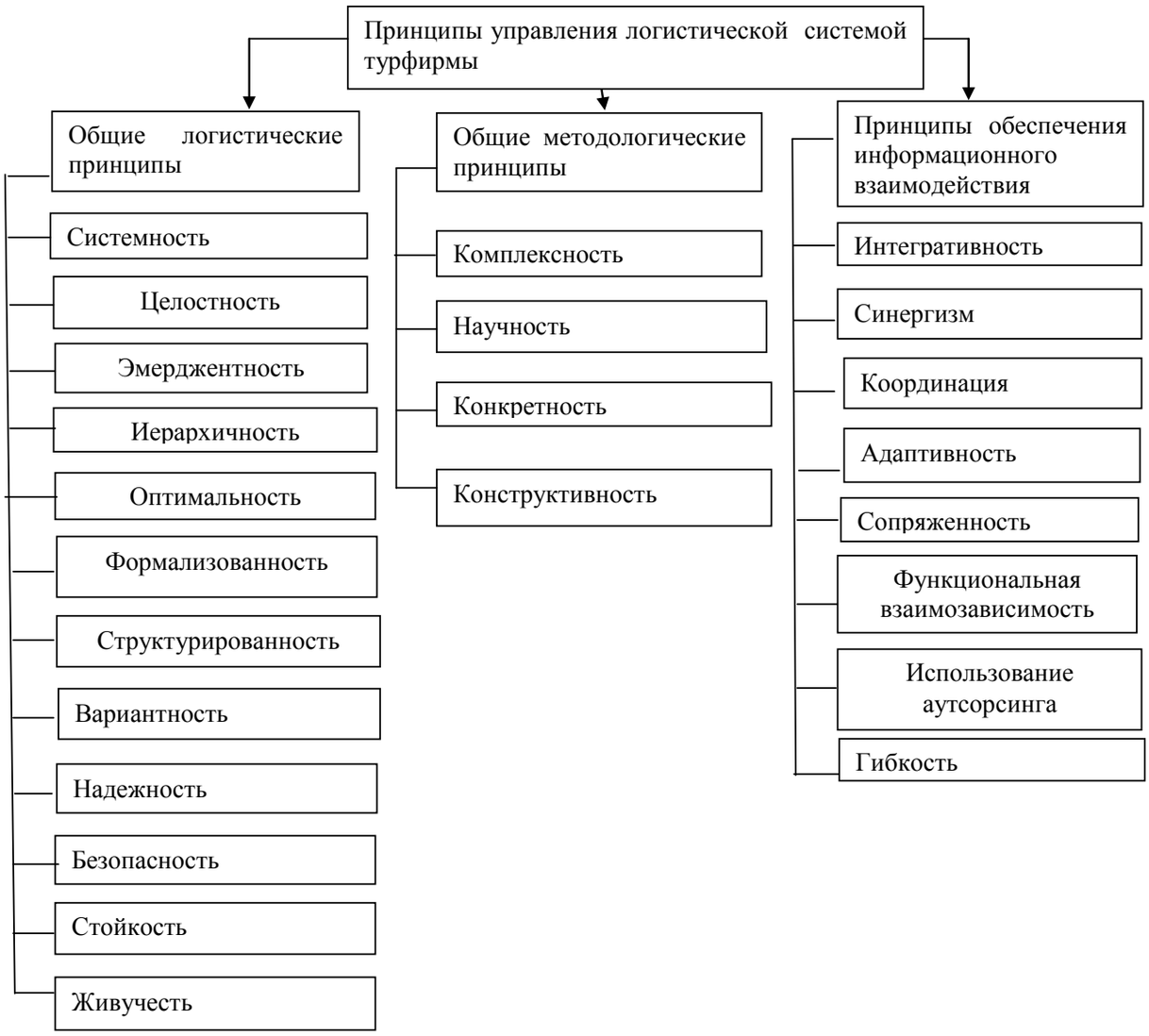


Рис. 4. Принципы управления логистической системой турфирмы

♦ Принцип эмерджентности, предполагает целостность взаимосвязанных элементов, функционирующих для достижения логистических целей, или, другими словами, достижение оптимума совокупных логистических издержек в рамках логистической цепи невозможно путем оптимизации изолированно издержек ее элементов.

♦ Принцип иерархичности состоит в наличии нескольких уровней в системе и нескольких способов достижения целей соответствующих уровней, и представляет собой реализацию типа структурных отношений в сложных, многоуровневых логистических системах с большим количеством элементов с функциональной дифференциацией, т.е. способностью к выполнению определенного круга логистических функций. Данный принцип определяет упорядоченность и организованность взаимодействий между отдельными звеньями логистической цепи.

♦ Принцип формализации нацелен на получение количественных, комплексных характеристик при управлении туристской фирмы.

♦ Принцип структурированности определяет наличие взаимосвязанных звеньев логистической цепи, реализующих общую цель туристской фирмы.

♦ Принцип вариантности предполагает формирование нескольких альтернативных вариантов для выбора наилучшего из них по комплексу показателей с учетом воздействующих факторов.

♦ Принцип надежности — это свойство системы реализовывать заданные функции в течение определенного периода времени с заданными параметрами качества.

♦ Принцип безопасности — способность системы не наносить недопустимые воздействия техническим объектам, персоналу, окружающей среде при своем функционировании.

♦ Принцип стойкости — это свойство системы выполнять свои функции при выходе параметров среды за определенные ограничения или допуски.

♦ Принцип живучести — способность изменять цели функционирования при отказе и (или) повреждении элементов системы.

При управлении логистической системой туристской фирмы необходимо использование общих методологических принципов, характерных для всех областей научного познания:

♦ Принцип комплексности. Определяет рассмотрение логистических операций, логистических функций, логистических целей в их взаимозависимости и взаимообусловленности.

♦ Принцип научности. Определяет разработку методов построения интегрированных цепей поставок в соответствии с требованиями науки в рамках трудноопровержимого доказательного объяснения правомерности, необходимости, целесообразности (рациональности, оптимальности) принятия решений.

♦ Принцип конкретности и конструктивности, определяющий принятие логистических решений, основанный на четко сформулированной исходной информации и обоснованной методологической базе.

Сервисная логистика как концепция управления человеческими потоками касается одной из главных проблем взаимопонимания поставщиков и потребителей услуг (в контексте логистической системы указанные субъекты выступают в качестве ее элементов). Проведенные исследования показали, что особенно остро проблема стоит в сфере туризма.

Определением устойчивости логистической сервисной системы в туризме является величина разрывов между ожидаемой и предлагаемой услугой. Такой показатель может выступать в абсолютном выражении, а может быть приведен к относительным значениям.

От эффективного развития туристско-рекреационного комплекса в регионе непосредственно зависит уровень его туристской конкурентоспособности. Региональные туристские конкурентные преимущества — это преимущества региона в производстве продукта сферы туризма, главным образом услуг, удовлетворяющих требования регионального (национального) рынка и способствующих росту качества жизни в регионе (стране).

В формировании конкурентоспособности региона осуществляется постепенный переход от производства товара к производству услуг (технологий, прав, инноваций, логистических операций, приемов финансового менеджмента и т.п.). Заметное место в этих процессах отводится туристскому продукту как комплексной услуге.

На современном этапе функционирования национальной экономики регионам необходимо ориентироваться на собственные силы, ресурсы, а не на вмешательство центра при решении проблем экономического неравенства регионов. Те регионы, которые смогут эффективно использовать потенциал собственной территории и привлекут для этой цели не только внутренний, но и внешний капитал, будут иметь благоприятные возможности для социально экономического роста.

Одной из основных задач для повышения конкурентоспособности туристской фирмы является построение эффективной системы управления с позиций логистики. Так как система управления конкурентоспособностью является сложной стохастической системой, на которую воздействуют условия окружающей внешней и внутренней среды высокой степени изменчивости и неопределенности: случайные события, изменения цены продукции, потребительской ценности, численности и свойств конкурентов, параметров производственных процессов и другие факторы.

По нашему мнению, стратегическая конкурентоспособность предприятия обеспечивается при наличии у предприятия устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу развития, на формирование которых должен быть сориентирован весь комплекс маркетинговых, логистических, производственно-технологических, финансово-экономических и организационно-управленческих бизнес-процессов.

На основании вышеизложенного представляется необходимым подойти к изложению вопроса конкурентоспособности туристской фирмы с позиций (системного) логистического управления.

Как известно, всякая самоуправляемая система представляет собой единство двух подсистем: объекта и субъекта управления. Субъект управления осуществляет осознанное воздействие на объект с целью достижения поставленной цели [8].

В процессе управления происходит взаимодействие между объектом и субъектом управления, заключающееся в обмене информационными, энергетическими и финансовыми потоками между собой, макро- и микросредой.

Логистичекое управление конкурентоспособностью состоит в том, чтобы, оказывая управляющее воздействие на формирование и поддержание факторов и показателей конкурентоспособности производственно-экономической системы, обеспечивать формирование и развитие в ней устойчивых конкурентных преимуществ в условиях воздействия среды высокой степени неопределенности и изменчивости.

Логистическое (системное) управление конкурентоспособностью предполагает:

♦ установление целевой ориентации системы и рамок ее функционирования;

♦ определение конкретных целей, объектов, критериев функционирования системы;

♦ разработку системы базовых показателей функционирования системы;

♦ формирование состава задач системы;

♦ разработку функциональной структуры задач системы;

♦ установление регламентов принятия решений при изменении показателей деятельности системы; определение регламентов развития и совершенствования системы.

Целью логистической системы управления конкурентоспособностью туристской фирмы является повышение эффективности деятельности организации на основе разработки механизма комплексной оценки и обоснованности всех принимаемых управленческих решений с точки зрения их влияния на увеличение конкурентоспособности предприятия как (экономической) логистической системы.

Логистическая система управления конкурентоспособностью представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые функционируют во времени как единое целое, решая при этом главную задачу — обеспечить достижение запланированных стратегических целей развития предприятия путем наилучшего удовлетворения потребностей всех заинтересованных экономических субъектов.

Принципы системного анализа, лежащие в основе создания логистической системы управления конкурентоспособностью, базируются на целостном представлении исследуемых объектов.

По нашему мнению, для логистической системы управления конкурентоспособностью ключевым моментом является корректный выбор объектов управления, в качестве которых необходимо выделить основные функциональные подсистемы. В число функциональных подсистем управления входят: маркетинговая, производственно-техническая, финансово-экономическая, инновационно-технологическая, инвестиционная, человеческих и интеллектуальных ресурсов, а также управляющая подсистемы.

Логистическая система управления конкурентоспособностью позволяет обеспечить оптимальное, сбалансированное функционирование всех подсистем. Только в этом случае обеспечивается синергетический эффект, достижение и воспроизводство устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. Управляющая подсистема занимается изучением всего комплекса указанных вопросов и управлением состоянием функциональных подсистем, она предназначена для эффективного и оперативного управления конкурентоспособностью предприятия. В ней определяются основная и локальная цели управления конкурентоспособностью, формируется оптимальное управляющее воздействие, наилучшим образом решаются вопросы оптимизации функционирования всех подсистем в соответствии с концепциями современного менеджмента.

Таким образом, логистическая система управления конкурентоспособностью предполагает установление целей данной системы, а также показателей конкурентоспособности, которые характеризуют степень эффективности достижения этих целей, и кроме того, описывают эффективность использования ограниченных ресурсов отдельными функциональными подсистемами.

Анализ литературы, посвященной проблеме конкурентоспособности, показывает, что пока нет единого определения конкурентоспособности региона, отсутствуют и общепризнанные количественные методы их оценки. Традиционный конкурентный анализ не рассматривает регионы в качестве субъектов конкуренции. Требуется расширение и применение новых теоретических подходов к анализу регионов и их взаимодействия.

Конкурентные преимущества региона определяются следующими группами факторов:

1) конкурентоспособность страны, в которую входит регион;

2) природно-климатические, географические, экологические и социально-экономические параметры региона;

3) инновационная активность в регионе;

4) инфраструктура региона;

5) уровень международной интеграции и кооперирования региона.

На основе перечисленных групп факторов каждый регион может сформулировать свои конкурентные преимущества и пропагандировать их для привлечения инвестиций в отрасли региона

Таким образом, роль регионов в социально-экономическом развитии страны требует использования разнообразных подходов к анализу их конкурентоспособности. Определение направлений и факторов повышения конкурентоспособности необходимо для проведения активной государственной политики, направленной на устранение межрегиональных диспропорций, укрепление экономической и политической целостности страны.

РИСК

Библиографический список

1. Асланьян Э.Л., Ивакин Е.К., Теренина И.В. Логистический менеджмент как инструмент повышения конкурентоспособности строительных предприятий. — Ростов н/Д: РГСУ, 2010.

2. Горбашко Е.А. Управление качеством и конкурентоспособностью: Учеб. пособие С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. — СПб., 2001.

3. Гурцкой Д.А., Теренина И.В. Логистизация процесса государственных закупок учреждений образования (монография). — Ростов н/Д: ЗАО «Ростиздат», 2012.

4. Катков В.В. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие /под ред. Казанцева А.К.; С.-Петерб. гос. инж.-экон. ун-т. — СПб., 2001.

5. Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий — М.: Янус-К, 2001.

6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Маркетинг, 2002.

7. Исследование систем управления: Учеб.пособие/Под ред. д. э. н., проф. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2003.

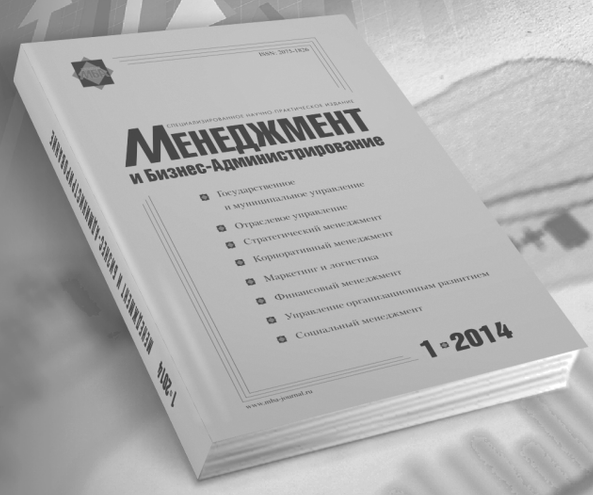
8. Современные теории управления: Теории менеджмента на пороге XXI века: Учеб.пособие/Под ред. В.Ю. Пашкуса. — СПб.: Изд. дом «Сентябрь», 2003.

9. Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник для вузов. — М.: Экзамен, 2003. С. 36–39.

10. Теренина И.В. Оценка эффективности логистизации хозяйственных структур// Известия Ростовского государственного строительного университета. — Ростов-на-Дону, 2005.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

М. Горбунова,
магистр,
Волгоградский государственный технический университет,
И. Аракелова,
д. э. н., профессор,
Волгоградский государственный технический университет,
член круга Кондратьева

Основные преимущества и недостатки использования купонных сервисов для продвижения товаров и услуг

Аннотация: в статье подробно рассматривается понятие купонных сервисов, их преимущества и недостатки. Также рассматривается эффективность данного вида рекламы как стратегии фирмы. Стоит ли использовать данный канал для продвижения своих товаров или услуг.
Ключевые слова: купонный сервис, реклама, продвижение, товары и услуги, маркетинговые коммуникации.
Annotation: the article details the concept coupon services, their advantages and disadvantages. We also consider the effectiveness of this type of advertising as a strategy of the company. Whether to use this channel to promote their products or services.
Keywords: coupon service, advertising, promotion, product and service, marketing communications.

Хорошо известно, что реклама — это двигатель торговли. И многие фирмы, новые и даже те, которые существуют на рынке уже долгое время, ищут способы, чтобы привлечь большее количество потребителей к своим товарам и услугам. Ведь от того метода рекламы, который они выберут, зависит уровень продаж и, соответственно, прибыль компании.

Согласно маркетинговым исследованиям, многие стандартные методы рекламы (наружная, печатная, радио и телевизионная) уже не приносят должной отдачи. Для примера, в настоящее время телевизионная реклама больше используется как поддерживающая, а также для того, чтобы показать уровень компании. Так как, учитывая стоимость размещения рекламы на ТВ, не каждая фирма может себе ее позволить, а лишь те, у кого есть на это денежные средства. [1]

С 2010 года большую популярность стали набирать купонные сервисы, такие как Biglion, Groupon, КупиКупон и многие другие, ставшие появляться в огромном количестве с этого периода. [4] Купоны, продаваемые на этих сайтах, делятся на два типа:[5]

1) купоны со скидкой — при покупке товаров с таким видом купона, человеку заплатит за покупку сумму с учетом вычета скидки, указанной в купоне;

2) сертификат на приобретение товара — при покупке человеку достаточно предъявить данный сертификат, и при этом не оплачивает ничего дополнительно. Подобный тип скидки приобретается гораздо чаще, чем первый, но, как правило, подобные предложения действуют только на товары невысокой стоимости.

Сам принцип работы купонных сервисов довольно прост. Фирма заключает договор на проведение акции на определенный период. В рамках этой акции подписчикам сайта, на котором находится купонный сервис, предлагается товар или услуга данной фирмы со скидкой, в большинстве случаев превышающей 50%.[5] Для того чтобы воспользоваться интересующим его предложением, подписчик приобретает на сайте интересующий его купон, а после предъявляет его в распечатанном виде или с помощью мобильного приложения, установленного на телефоне. Половина прибыли, полученной от купона, перечисляется фирме, заказавшей акцию, остальную часть суммы получает купонный сервис в качестве комиссии. Таким образом, фирма продает собственный товар или услугу всего за четверть стоимости. Из этого можно сделать вывод, что через купонные сайты более выгодно продавать именно услуги, нежели товары, так как продажа товара за четверть стоимости приведет к большим убыткам.[3]

Самые неудачные акции — это те, которые изначально были неправильно оформлены. Предложения с громоздкими условиями (более 8–10 пунктов), неправдивой информацией (указанием недостоверной цены на услугу без упоминания о доплате или других факторах), неудачными картинками (когда партнер настаивает на собственных фотографиях плохого качества) не только не вызывают интерес, но и провоцируют раздражение у пользователей. Кроме того, обречены

на провал акции, в которых есть попытка обмануть клиента (например, завысить первоначальную стоимость). Не стоит недооценивать аудиторию пользователей сайта скидок, чаще всего те, кто ищет выгодные предложения, прекрасно осведомлены о реальных ценах.

Удачные акции — это действительно интересные и выгодные предложения (процент скидки обычно превышает 50% на востребованный товар, а ограничений по акции минимум). Если цель предпринимателя заключается в привлечении новых посетителей, а не в распродаже остатков со склада, стоит предоставлять скидку именно на тот товар, который и так пользуется спросом. Более того, аудитория скидочных сайтов в основном состоит из молодых девушек, поэтому специалисты рекомендуют обращаться именно к ним и ориентировать предложение прежде всего на женскую аудиторию.

Как любой инструмент продвижения, купонный сервис имеет как свои преимуществ, так и свои недостатки. Рассмотрим их более подробно.

Начнем с преимуществ, которые купонные сервисы могут принести рекламодателю:

1) Фирма получает новых клиентов. Если компания новая, то о ней узнает большее количество людей, чем при использовании стандартных методов рекламы. Также это подстегнет людей приобрести услугу именно у вашей фирмы, так как редкий потребитель откажется от хорошей скидки на интересующую его услугу. Часть из тех людей, которые воспользуются услугой по акции, возможно, вернется уже в качестве клиентов, готовых платить полную стоимость, если, конечно, останутся довольны полученным качеством. При последнем условии клиенты могут порекомендовать фирму своим друзьям и знакомым. Таким образом, добавляется еще «сарафанное радио», которое является одним из самых эффективных инструментов привлечения людей. Также некоторые посетители, воспользовавшиеся акцией, могут приобрести товар или слугу сверх той нормы, указанной в купоне. И за счет этого компания получит дополнительную прибыль.

2) Затраты на рекламу прямо пропорциональны числу пришедших по акции. Если акция не сработала и не набралось достаточное количество покупателей купонов — то и затраты сводятся к минимуму. Это довольно выгодно, так как при других рекламных методах очень часто затраты не оправдывают себя и не окупаются.

3) Немного отличается извлечение выгоды ресторанами, которые принимают очень активное участие в существовании подобных интернет-сервисов. Руководители данных мест подсчитали сумму, на которую делает заказ среднестатистический клиент, и указывают в купоне чуть меньший объем. Тем самым они получают и клиентов и увеличивают собственную выручку.

Также в качестве примера несомненного преимущества использования купонных сервисов можно привести использования данного инструмента развлекательными центрами. Например, на сервисе размещается купон, обладатель которого сможет насладиться часом любимой игры, например, не за 165 рублей, как обычные посетители, а всего лишь за 100. При этом он придет не один, а в компании своих друзей, которые наверняка захотят попить или чего-нибудь перекусить во время игры. Таким образом, размер среднего чека составит 1600 рублей, что при умножении на количество воспользовавшихся данным предложением составит неплохую выручку клубу.

Это основные преимущества купонного сервисы. Однако данный инструмент имеет свои существенные недостатки:

1) Стоит начать с того, что по купонам, как упоминалось ранее, услуга или товар продаются всего за четверть цены с расчетом на то, что после люди повторно вернутся в качестве постоянных клиентов и будут готовы заплатить уже полную цену. На сайтах купонных сервисов утверждается, что подобных клиентов немало. Однако этому противоречит тот факт, что люди «подсаживаются» на скидки. Если они имеют возможность приобрести услугу со скидкой, они не будут платить полную цену за нее.

2) Привлечение нецелевой аудитории. Высокие скидки нарушают ценовое позиционирование. Например, если средний чек в ресторане 1000 рублей, то на 50% скидку придут и те, кто готов отдать не более 500. Разумеется, они если и вернутся, то только с очередным купоном. И вряд ли закажут что-то сверх положенного по акции. Помимо нарушения позиционирования, подобные скидки заставляют задуматься о реальной цене услуги, раз компания предлагает их с подобной скидкой.

3) Шанс потерять постоянных клиентов. Они будут огорчены фактом, что даже при наличии у них дисконтной карты, выданной им, как привилегированным покупателям, у них не имеется такой скидки, как у обладателя купона. Например, по карте дается скидка 15–20%, а у человека, пришедшего в первый и, возможно, в последний раз эта скидка составляет уже 50–60%.

4) «Омрачение» рекламы бренда организации, так как возможно возникновение ассоциации с купонным сервисом. И при упоминании названия фирмы первая мысль, пришедшая в голову потребителю, будет именно о том, что услуги этой фирмы продаются на купонном сайте.

5) Частые жалобы посетителей на рабочий персонал компании. Зачастую выходит так, что персонал, узнав, что посетитель расплатится не наличными, а купоном, не спешит выполнять заказ. Очень часто подобное происходит в ресторанах и кафе.

6) В данной среде промышляет очень много мошенников, которые могут разместить предложение фирмы на своем сайте. И потребитель, который приобретет там купон, останется ни с чем, так как ему не смогут оказать услугу, которую ему продали там.

Последний пункт стоит рассмотреть более тщательно, так как этот фактор непосредственно влияет на восприятие потребителем купонного сервиса и фирм, размещающихся там.

Для начала рассмотрим компании, предлагающие свои услуги со скидкой посредством подобных купонных сервисов. Самыми надежными (в плане приобретения купонов) считаются кафе, рестораны, боулинг-клубы и салоны красоты. Таковыми они считаются по той причине, что изначально себестоимость оказываемых услуг довольно низкая. В стоимость изначально входит примерно 200–300% окупаемости. Подобные фирмы могут позволить предоставление скидки размером в 50–60%, при этом, не работая себе в убыток. Услуги предоставляются честно, однако они не всегда бывают качественными. Например, вследствие большого наплыва людей или занятости персонала другими посетителями. Или же, например, клиента могут посадить за самые неудобные столики, которые обычно выбирают в последнюю очередь (когда дело касается ресторанов или кафе). Также подобная проблема встречается, когда продается слишком много купонов. И не все желающие могут записаться на нужное время для получения оплаченной услуги. Из-за подобных казусов можно также столкнуться с невежливым отношением персонала, который ведет себя подобным образом вследствие высокой загруженности. Или персонал выражает свое неудовольствие от того, что клиент оплачивает лишь часть от «реальной» стоимости.

Самый крупный процент обманов приходится на сферу туристических услуг, продажи товаров электроники и одежды. В отличие от тех услуг, которые предоставляются салонами красоты кафе и ресторанами, в данных товарах и услугах нет изначально заложенной накрутки в 200–300%. Особенно, если учитывать тот фактор, что (как упоминалось выше) окупаемость составляет приблизительно четверть от всей стоимости.[4]

Если дело касается туристических услуг, то чаще имеется несколько вариантов. Первый вариант предполагает, что создается искусственное завышение цены на тур. Вариант второй — сервис предоставляется, но его уровень оказывается ниже заявленного. Например, в стоимость купона на тур может не входить часть услуг, оказываемых на месте пребывания. И заранее об этом факте не сообщается. Также могут заявить, что билеты на экскурсии и развлечения необходимо приобретать отдельно. Третий вариант рассматривает тот случай, когда туры по купонам продают фирмы-однодневки. Были неоднократные случаи, когда люди, купившие подобным образом путевки, приезжали на место и сталкивались с тем, что услуга недействительна. И подобным образом обмануты еще сотни людей.

Когда речь заходит о продаже товаров, то зачастую потребителя обманывают при покупке электронных устройств и девайсов. Одна из самых известных причин, почему потребитель попадается на обман — это «скидочный синдром». Увидев скидку, которая позволяет приобрести желаемую покупку в несколько раз дешевле, чем в других местах продажи, потребителю очень трудно остановиться. Но в большинстве случаев выходит так:

- либо покупатель получает товар-подделку китайского производства;
- либо покупателю сообщают, что необходимый товар закончился на складе.

В первом случае неизвестно, насколько в самом деле дешевле обошелся товар. Возможно, получится так, что, просмотрев подобные предложения на других сайтах, которые торгуют именно вещами-подделками китайского производства, выяснится, что можно было прибрести подобную вещь по меньшей стоимости.

Во втором случае будет очень сложно получить свои деньги обратно. На многих купонных сервисах деньги возвращают, но получить их на руки клиент не может. Деньги зачисляются на личный счет покупателя, и после этого он может потратить их только на приобретение новых купонов.

В качестве примера можно привести купонный сервис BigBuzzy. Сервис предложил своим клиентам приобрести iPhone 4S со скидкой 51% за 19 900 рублей. Продали более семи тысяч купонов, но в назначенное время, к ноябрю 2011 года, телефоны в Россию не поступили. Если верить сообщениям в соцсетях, обещанные телефоны получили лишь несколько человек, и лишь часть людей с трудом вернула потраченные средства.[5]

На одном из самых известных купонных сервисов «Groupon» проводилась похожая акция. Немецкий робот-пылесос стоимостью 22 900 рублей продавался по акции всего за 7 890 рублей. Но после проведения акции в сети стали появляться комментарии покупателей, которые говорили, что товар им доставили из Китая, это было написано на этикетке пылесоса.[5]

Для того чтобы избежать подобных ситуаций, потребителям необходимо соблюдать следующие правила:

- прежде чем приобретать купон, необходимо ознакомиться с договором оферты и осмотреть сайт поставщика услуги. В договоре публичной оферты должны быть оговорены регламенты взаимодействия сайта купонов с поставщиком предлагаемых услуг.
- в обязательном порядке просматривать сайт производителя, предлагающего услугу или товар;

♦ просмотреть отзывы о компании, предлагающей услуги. В частности, это касается туристических фирм, продающих путевки;

♦ обращать внимание на сроки действия акции по купону, так как после окончания акции купоны могут оставаться в продаже, но будут недействительны;

♦ перед приобретением купона желательно позвонить по контактному телефону компании-продавца и уточнить нюансы, связанные с обслуживанием по купону.

При соблюдении данных правил риск потребителя оказаться обманутым сводится к минимуму.

Таким образом, мы можем видеть, сколько недостатков имеет данная система, что заставляет задуматься об эффективности данной рекламной стратегии. Поэтому компании, которая захочет продвигать свои услуги данным способом, следует хорошо обдумать свое решение, чтобы не оказаться в минусе после того, как акция попадет на сайт.

Однако несомненный плюс данного метода продвижения — это способность выделиться для молодой и начинающей компании. При большой конкуренции очень сложно выйти на рынок, поэтому данный метод является одним из наименее затратных по продвижению. Особенно если дело касается ресторанной сферы и сферы косметологических услуг, как было описано ранее. При правильном расчете выгоды даже самая большая скидка компенсируется увеличением количества посетителей, а наглядная реклама (когда пользователь, покупатель или посетитель может сам попробовать товар или услугу) гораздо эффективнее теоретических информационных сообщений.

РИСК

Библиографический список

1. Harner S.W. and Zimmerman T.G. Technical Marketing Communication (part of the Allyn & Bacon Series in Technical Communication). New York, Longman Publishers, 2002. 256 p.

2. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич; под общ. ред. Г.Л. Багиева. — М.: Экономика, 2012. — 425 с.

3. Ромачев, Р.В. Конкурентная разведка: Практический курс / Р.В. Ромачев, И.Ю. Нежданов. — М.: Ось, 2007. — 272 с.

4. Бизнес на купонах: что, зачем, почему [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.equipnet.ru/articles/market/market_1032.html

5. Купонные скандалы [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа: http://citycoupon.ru/page/skandali

6. Обман на купонных сайтах [Электронный ресурс]. — от 16.12.2013. — Режим доступа: http://biz-incom.ru/obman-na-kuponnyx-sajtax

7. Купоны — преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: http://ar4es.info/digest/kupony-prjeimushhjestva-i-njedostatki

8. Почему не Групон [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа: http://partner.sms-benefit.ru/article/why_not_groupon

9. Скидочные купоны. Их недостатки и преимущества [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: http://fb.ru/article/44175/skidochnyie-kuponyi-ih-nedostatki-i-preimuschestva

10. Benefits of coupon websites for business [Электронный ресурс]. — от 22.05.2014. — Режим доступа: https://www.business.qld.gov.au/business/running/marketing/online-marketing/using-coupon-websites-to-market-your-business/ benefits-of-coupon-websites-for-business

маркетинг и логистика

- **новости**
- **аналитические материалы, статьи**
- **законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

реклама

Л. Бережная,
преподаватель кафедры государственного и муниципального управления и менеджмента, Оренбургский государственный университет

Принципы эффективного взаимодействия участников цепей поставок

Аннотация: в статье анализируются принципы сотрудничества в рамках цепей поставок, предлагаемые различными авторами. На основе выявления наиболее часто употребляемых слов и их синонимов предложены принципы, рекомендуемые к соблюдению для эффективного взаимодействия участников цепей поставок.

Ключевые слова: управление цепями поставок, принципы, взаимодействие, сотрудничество.

Annotation: the article analyzes the principles of cooperation within the supply chain, proposed by different authors. On the basis of identifying the most frequently used words and their synonyms proposed guidelines recommended for respect for the effective interaction of participants of the supply chain.

Keywords: supply chain management, principles, interaction, cooperation.

Функционирование цепи поставок в рамках системы распределения продукции и услуг основано на тесном сотрудничестве и непрерывном взаимодействии большого количества партнеров. Успешная совместная деятельность базируется на доверительном отношении и единстве целей всех участников цепи поставок.

Целью данной статьи является систематизация основополагающих принципов эффективного взаимодействия участников цепей поставок.

Обзор литературных источников позволяет сделать вывод о том, что исследователи расходятся в своих мнениях относительно принципов, соблюдение которых необходимо для успешного функционирования цепи поставок:

1) Д. Бауэрсокс и Д. Клосс выделяют следующие критерии лучших образцов межорганизационных отношений:

- ♦ превосходные индивидуальные качества — каждый участник цепи поставок должен обладать какими-либо ценными качествами, которые можно привнести в партнерские отношения;
- ♦ ценность — долгосрочные отношения должны иметь неоспоримую ценность для каждой из компаний, вписывающуюся в совместные стратегические планы;
- ♦ взаимозависимость — ни один из участников цепи поставок неспособен осуществить те действия, на которые способна совокупность участников;
- ♦ инвестиции — готовность поддерживать долгосрочные отношения финансовыми и иными методами;
- ♦ информация — установление открытого обмена информацией в разумных пределах;
- ♦ интеграция — развитие взаимосвязей и общих форм деятельности для более тесного сотрудничества;
- ♦ институциональная форма — установление четкой формы взаимоотношениям с определением зон ответственности и порядком принятия решений;
- ♦ честность — честное и открытое ведение совместной деятельности, развитие доверительных отношений.

Взаимодействие компаний, связанных деятельностью в рамках единой цепи поставок, по мнению авторов, должно быть основано на широком распределении полномочий и ответственности, большей свободы выбора форм и методов сотрудничества, большем взаимопонимании, взаимном обмене информацией и насыщенным и содержательным общением [2];

2) Д. Сток и Д. Ламберт рассматривают три основных элемента, которые обеспечивают необходимый результат всем сторонам взаимоотношений между организациями: стимулы, поддерживающие факторы и компоненты. Именно компоненты делают взаимоотношения операционными и позволяют извлекать выгоду от партнерства. К компонентам партнерских отношений авторы относят:

- ♦ планирование;
- ♦ совместный операционный контроль;
- ♦ коммуникации;
- ♦ общие риск/вознаграждение;
- ♦ доверие и сотрудничество;
- ♦ стиль заключаемых контрактов;
- ♦ масштабы;
- ♦ финансовые инвестиции.

Базовые компоненты, которыми обладает любое партнерство, неизменны, однако меняются способы, при помощи которых партнерства реализуются и управляются [7];

3) авторский коллектив под управлением Л. Миротина указывает, что формирование логистических цепей должно осуществляться на основании определенных принципов, и выделяет следующие из них:

- ♦ принцип системности;
- ♦ принцип всеобщего управления качеством (TQM);
- ♦ принцип координации деятельности организаций с транспортными предприятиями и обеспечение перемещения продукции;

♦ принцип глобальной оптимизации;
♦ принцип логистической координации и интеграции;
♦ принцип высокой народно-хозяйственной и коммерческой эффективности функционирования логистической цепи на основе ее качественного транспортного обеспечения;
♦ принцип устойчивости и адаптивности;
♦ принцип инвестиционной и технологической кооперации;
♦ принцип тотальных затрат;
♦ принцип гуманизации всех функций и технологических решений [11];

4) Дж. Гатторна предлагает следующие принципы, лежащие в основе динамичной цепи поставок: быстрое пополнение и выполнение, перенесенное на нижние звенья цепи. Также автор указывает ряд особых характеристик, которыми должна обладать цепь поставок, чтобы быть действительно динамичной:

♦ чувствительность к рынку — возможность определения цепью поставок реального спроса и адекватного реагирования на него;
♦ виртуальность — использование информационных отношений для обмена информацией между покупателями и поставщиками, позволяющее создать виртуальную цепь поставок, функционирующую на основе имеющейся информации, а не запасов;
♦ согласование процессов — совместная работа заказчиков (покупателей) с поставщиками, совместная разработка продуктов, использование общих систем и обмен информацией;
♦ сетевой подход — принятие идеи, что цепь поставок является совокупностью партнеров, состыкованных друг с другом в виде сети и способных пользоваться сильными сторонами и компетенциями своих сетевых партнеров, что позволяет добиваться более динамичных действий, необходимых рынку.

Согласно автору, организациям необходимо создавать бизнес-модели, учитывающие тот факт, что преимущество на рынке получают цепи поставок, функционирующие как единая структура, а не как набор разнородных компаний, принимающих решения только в рамках своих локальных задач [12];

5) Д. Иванов выделяет ряд управленческих возможностей для эффективной координации в цепи поставок:

♦ согласование целей и механизмов стимулирования;
♦ улучшение информационного обмена;
♦ улучшение операционных процессов;
♦ разработка ценовых стратегий для повышения устойчивости заказов;
♦ установление стратегических партнерств и доверия между участниками цепи поставок [3].

Данные возможности должны способствовать выбору оптимальной стратегии и улучшению координации в цепи поставок;

6) В. Дыбская и др. отмечают, что при анализе и проектировании логистических систем, методов и приемов логистического менеджмента разработаны и апробированы многие методологические принципы, основными из которых в настоящее время являются следующие:

♦ системный подход;
♦ принцип тотальных (общих) затрат;
♦ принцип глобальной оптимизации;
♦ принцип логистической координации и интеграции;
♦ принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки;
♦ принцип разработки необходимого комплекса подсистем (технической, экономической, организационной, правовой, кадровой, экологической и др.), обеспечивающих процесс управления в логистической системе;
♦ принцип TQM (всеобщего управления качеством);
♦ принцип гуманизации всех функций и технологических решений в логистических системах;
♦ принцип устойчивости и адаптивности [10];

7) А. Некрасов выделяет следующие базовые принципы, следование которым необходимо для создания и функционирования интегрированной системы менеджмента:

♦ баланс интересов заинтересованных сторон;
♦ лидерство руководства;
♦ вовлеченность персонала;
♦ соответствие законодательным и другим нормативным требованиям (стандартам);
♦ подход, основанный на управлении рисками;
♦ процессный подход;
♦ системный подход;
♦ принятие решений, основанных на фактах;
♦ постоянное улучшение.

Указанные принципы автор предлагает соблюдать и для создания интегрированной системы менеджмента безопасности в рамках цепи поставок, ориентированной на управление рисками [6];

8) Д. Уотерс предлагает следующие характеристики, которыми отличается партнерство в поставках:

♦ тесное взаимодействие организаций друг с другом на всех уровнях;
♦ руководители и сотрудники организаций положительно относятся к союзу;
♦ организации имеют общие культуру бизнеса, цели и задачи;
♦ открытость и взаимное доверие между партнерами;
♦ долгосрочные взаимные обязательства;
♦ обмен имеющейся информацией, опытом, подходами к планированию и используемыми в процессе работы системами;

♦ гибкость и готовность решать возникающие проблемы совместными действиями;

♦ непрерывное совершенствование всех выполняемых операций;

♦ совместная разработка новых продуктов и процессов;

♦ гарантированная надежность и высокое качество товаров и услуг;

♦ соглашение по затратам и прибыли в целях справедливого и конкурентоспособного ценообразования;

♦ постоянное наращивание совместного бизнеса.

Автор отмечает, что партнерство может привести к изменениям в выполняемых операциях, поэтому необходимо проводить анализ текущих операций и будущих планов, для того чтобы определить, насколько выгодно организации будет партнерство [8];

9) К. Лайсонс перечисляет способы для оптимизации цепи поставок с целью достижения более высокого качества обслуживания при более низких издержках в отрасли:

♦ сокращение отходов и видов деятельности, не добавляющих стоимости;

♦ улучшение обслуживания потребителей;

♦ улучшение коммуникаций в цепи поставок;

♦ сокращение времени на разработку новой продукции;

♦ более полная координация усилий по стыковке друг с другом всех звеньев в цепи поставок [4];

10) М. Линдерс и Х. Фирон в рамках философии бизнеса, строящейся вокруг процессов интеграции, предлагают понятие «цепь снабжения» и выделяют следующие факторы управления такой цепью:

♦ постоянный характер координации усилий всех участников цепи снабжения, по всем уровням управления и по всем функциям;

♦ обмен и мониторинг информации в рамках цепи, управление ассортиментным рядом, контроль складов, оценка расходов и совместное планирование происходят в течение продолжительного периода времени;

♦ совместимые корпоративные философии для достижения необходимых уровней планирования и координации;

♦ небольшая база снабжения, необходимая для более тесной интеграции, наличие которой связано с трудностью координирования всех цепей снабжения;

♦ распределение рисков и прибыли для поддержания уровня ответственности всех участников цепи;

♦ использование электронного обмена данными для более быстрого выполнения операций при управлении цепью снабжения, устранения неопределенности в системе и уменьшения базы запаса [5];

11) Т. Алесинская предлагает ряд концептуальных принципов логистики, использование которых возможно и при управлении цепями поставок:

♦ принцип системного подхода;

♦ принцип тотальных затрат;

♦ принцип глобальной оптимизации;

♦ принцип логистической координации и интеграции;

♦ использование теории компромиссов для перераспределения затрат;

♦ отказ от выпуска универсального технологического и подъемно-транспортного оборудования;

♦ принцип развития логистического сервиса;

♦ принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки;

♦ принцип разработки необходимого комплекса подсистем, обеспечивающих процесс логистического менеджмента;

♦ принцип TQM (total quality management) — всеобщего управления качеством;

♦ принцип гуманизации всех функций и технологических решений в логистической системе;

♦ принцип устойчивости и адаптивности [1];

12) результат опроса, проведенного среди 227 предприятий (из которых 40% — производственные, 39% — предприятия сервиса, 21% — торговые организации) показал, что для успешной реализации кооперации необходимы следующие факторы взаимодействия:

♦ тщательный подбор партнеров — 87%;

♦ наличие базы взаимного доверия — 82%;

♦ наличие прозрачности в затратах и при выполнении работ — 76%;

♦ четкое разграничение задач — 72%;

♦ регулярные переговоры по вопросам согласования — 65%;

♦ интегративное использование компьютеров — 61%;

♦ однозначное оформление договора — 60%;

♦ взаимное дополнение сфер деятельности — 56%;

♦ создание системы контроллинга — 49%;

♦ повышение квалификации сотрудников — 46% [13].

На основе проведенного анализа литературы можно выделить принципы, наиболее часто встречающиеся у различных авторов и имеющие, несомненно, определяющее значение для выстраивания отношений, которые удовлетворяют все заинтересованные стороны.

По мнению автора статьи, к основным принципам эффективного взаимодействия участников цепей поставок можно отнести:

♦ принцип обмена информацией — предоставление наиболее полной и достоверной информации, необходимой партнерам;

♦ принцип интеграции — развитие взаимосвязей и общих форм деятельности для более тесного и эффективного сотрудничества;

♦ принцип координации — совместные усилия руководителей отдельных компаний по управлению и развитию цепи поставок в целом;

♦ принцип тотальных затрат — учет всей совокупности затрат в цепи поставок и их минимизация;

♦ системный подход — необходимо рассматривать все звенья цепи поставок как систему взаимосвязанных элементов для согласования вопросов, связанных с индивидуальной деятельностью каждого из них;

♦ принцип доверия — установление и развитие лояльных отношений между всеми участниками цепи поставок;

♦ принцип совершенствования — постоянное развитие выполняемых операций, совместная разработка новых видов продукции, налаживание тесного сотрудничества;

♦ принцип общих целей — установление стратегического партнерства и схожее видение совместной работы в перспективе.

Соблюдение указанных принципов предполагает не только тесное и постоянное сотрудничество всех участников цепей поставок, но также вызывает ряд вопросов, оказывающих непосредственное влияние на взаимную работу. Перечень возможных вопросов представлен в работе [9], а предложенные выше принципы позволяют их дополнить (табл. 1).

Эффективная и слаженная работа цепи поставок основана на неукоснительном следовании вышеуказанным принципам взаимодействия. При

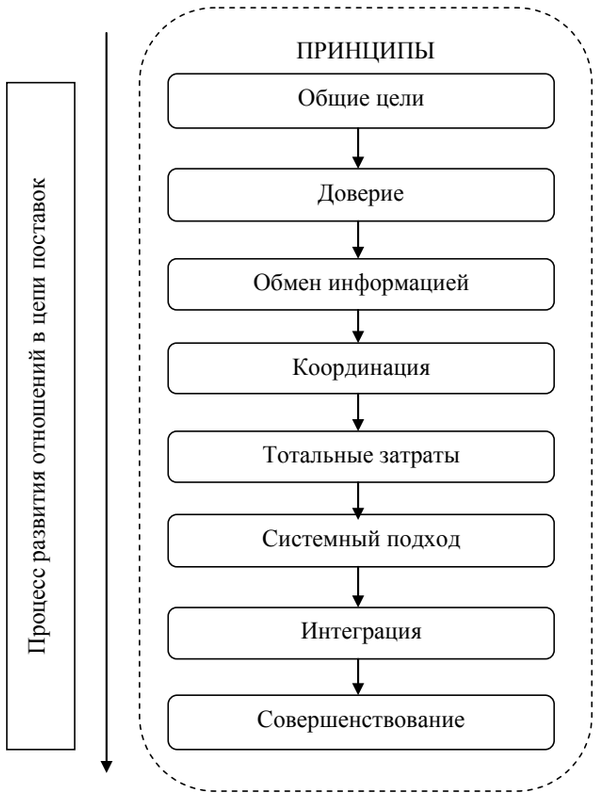


Рис. 1. Порядок соблюдения принципов эффективного сотрудничества в процессе развития отношений в цепи поставок.

Таблица 1

Вопросы, решение которых необходимо для соблюдения принципов взаимодействия в цепи поставок

Принцип	Вопросы, подлежащие решению
Обмен информацией	- определение типа используемой информации; - объем предоставляемой информации; - частота обмена информацией; - использование информации, представляющей коммерческую тайну; - использование интегрированного программного обеспечения.
Интеграция	- определение основных направлений наращивания совместного бизнеса; - степень готовности к изменениям, связанным с сотрудничеством.
Координация	- определение роли каждого участника в цепи поставок; - определение основных действий и обязанностей партнеров; - создание совместного координационного объединения
Тотальные затраты	- создание аналитической группы по исследованию затрат; - разработка методов по снижению издержек; - внедрение интегрированных программ учета затрат
Системный подход	- согласование экономических интересов участников; - согласование технических вопросов и технологии работы участников; - определение методов для оценки эффективности совместной деятельности; - решение вопросов по модернизации участников цепи поставок до заданного уровня
Доверие	- определение степени доверия между участниками цепи поставок; - определение показателей степени надежности партнеров
Совершенствование	- разработка совместных продуктов, услуг; - повышение качества работы подразделений каждого из участников цепи поставок; - определение показателей эффективности совместной работы
Общие цели	- видение совместного развития через определенный промежуток времени; - согласование стратегических целей

этом следует отметить, что соблюдение принципов предполагает проведение постоянной оценки отношений между участниками цепи поставок с целью их корректировки.

Анализ соблюдения принципов взаимодействия необходимо проводить в процессе развития отношений между контрагентами, так как ряд принципов может быть применен только на определенном уровне партнерства (рис. 1).

Так, в начале отношений между контрагентами должен соблюдаться принцип общих целей, так как идентичное видение совместной деятельности приводит к запланированным положительным результатам. Принцип совершенствования, напротив, соблюдается лишь при установившихся, прочных отношениях.

Организация эффективной цепи поставок связана с применением принципов взаимодействия всеми ее участниками в процессе совместной работы. Эпизодическое следование указанным принципам может привести компании к финансовым потерям и расторжению сотрудничества.

РИСК

Библиографический список

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. — 121 с.

2. Бауэрсокс, Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера] / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 640 с.

3. Иванов Д.А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов. — СПб.: Из-во Политехн. ун-та, 2009. — 660 с.

4. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем: пер. с 6-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 798 с.

5. Линдерс М. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон — СПб.: ООО «Виктория плюс», 2002. — 758 с.

6. Некрасов А.Г. Основы менеджмента безопасности цепей поставок: учеб. пособие / А.Г. Некрасов. — МАДИ. — М., 2011. — 130 с.

7. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд./ Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. — М.: ИНФРА-М, 2005. — XXXII, 797 с.

8. Уотерс Д. Логистика. Управление цепями поставок: Пер. с англ. / Д. Уотерс. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 503 с.

9. Хэндфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности: Пер. с англ. / Р. Хэнфилд, Э. Николс, мл. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.— 416 с.

10. Логистика: Учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2008.— 944 с. — (Полный курс MBA), с. 78–79.

11. Управление грузовыми потоками в транспортно-логистических системах / Л.Б. Миротин, В.А. Гудков, В.В. Зырянов и др. Под ред. Л.Б. Миротина. — М.: Горячая линия-Телеком, 2010. — 704 с.

12. Управление цепями поставок: справочник издательства Gover / Под ред. Дж. Гатторны (ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс); Пер. с 5-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2008. — XXXIV, 670 с.

13. Управление логистической схемой поставки товаров при работе с дистрибутором, http://www.lobanov-logist.ru/library/all_articles/54542.

KTR-ONLINE.RU

логистика • маркетинг • аналитика

реклама

новости экономики, новости логистики, новости рынков, аналитические материалы и статьи, журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы, интервью, мероприятия

В. Клепиков,
д. т. н., профессор,
НИУ «Высшая школа экономики»

Модели расчета мультимодального логистического терминала

Аннотация: с помощью аппарата теории вероятностей и теории массового обслуживания построены наглядные инженерные модели технологических процессов смешанных перевозок грузов.

Ключевые слова: смешанная перевозка, склад, регулирование, складские емкости, транспортное средство, поток грузов, пропускная способность.

Annotation: by means of possibilities of the probability theory and the theory of mass service evident engineering models of technological processes of the multimodal transportation of goods are constructed.

Keywords: intermodal transportation, warehouse, regulation, warehouse capacities, vehicles, stream freights, pass capacity.

Теория массового обслуживания является разделом теории вероятностей. Её цель заключается в разработке математических методов для отыскания основных характеристик процессов массового обслуживания и оценки качества функционирования обслуживающей системы. Системы массового обслуживания могут быть как одно-, так и многоканальными. Применительно к логистическому терминалу — это один или несколько причалов.

Основная задача теории массового обслуживания состоит в установлении с возможной точностью зависимости между характером потока, пропускной способностью канала, числом каналов и качеством обслуживания.

Для полной характеристики процесса функционирования системы массового обслуживания необходимо знать закон распределения входящего потока и закон распределения времени обслуживания. Одним из старейших вероятностных законов является биномиальное распределение Я. Бернулли [2]. Здесь вероятность того, что событие А появится во всех n испытаниях точно m раз равна:

$$P_{n,m} = C_n^m p^m q^{n-m} = \frac{n!}{m!(n-m)!} p^m q^{n-m} \quad (1)$$

Важнейшее значение для практического использования результатов теории массового обслуживания имеет использование распределения Пуассона, получаемое предельным переходом при $n \to \infty$ из распределения Бернулли.

В практике смешанных перевозках большое значение имеют системы массового обслуживания с ожиданием, в которых, если все каналы обслуживания заняты, заявка становится в очередь и ждет, пока не освободится какой-нибудь канал. Если время ожидания заявки в очереди ничем не ограничено, то система называется «чистой системой с ожиданием».

Для системы массового обслуживания с n каналами для стационарного режима обслуживания при $a <$ n среднее число заявок, находящихся в очереди, может быть определено по формуле [1]:

$$m_s = a^{n+1} / \{ [nn! (1 - a/n)^2] [\sum_{k=0}^{n} a^k / k! + a^{n+1} / n!(n-a)] \}, \quad (2)$$

где $a = \lambda / \mu$.

Величину a называют приведенной плотностью потока заявок, а это есть не что иное, как среднее число заявок- λ, приходящееся на среднее время обслуживания одной заявки- μ.

С помощью аппарата теории вероятностей и теории массового обслуживания удается построить доступные и наглядные инженерные модели технологических процессов смешанных перевозок грузов [1].

В частности, модель вместимости склада перевалочного логистического комплекса.

Здесь независимо от вместимости складов возможности складов перевалочного комплекса по приему грузов от железной дороги и передаче их на морской флот лимитированы суточной пропускной способностью P_m тылового и P_k кордонного грузовых фронтов. Поэтому, независимо от количества и типов прибывающих, находящихся под обработкой и ожидающих ее морских судов и железнодорожных составов, количество грузов, принимаемых на склады или выдаваемых со складов перевалочного комплекса, не может быть более, чем соответствующее значение их пропускных способностей. Следовательно, колебания ежесуточно поступающего и отгружаемого со склада перевалочного комплекса груза ограничено пропускной способностью его тылового P_m или кордонного P_k фронтов.

Величина этих колебаний определяется уровнем использования пропускной способности соответствующего грузового фронта, определяемого коэффициентами k_u^m и k_u^k.

При этом, коэффициенты k_u^m и k_u^k определяют лишь уровень использования соответствующих производственных мощностей грузовых фронтов и не могут дать описания внутреннего процесса, происходящего на складе.

Для моделирования работы этой системы рассмотрим поступления и отправления грузов со складов перевалочного комплекса партиями, равными суточной пропускной способности соот-

ветствующего грузового фронта P_m и кордонного P_k фронтов.

Так как $k_u \le 1$, то поступление и отправление указанных грузовых партий не может быть осуществлено ежесуточно за достаточно длительный период времени. При этом очевидно, что каждые очередные сутки характеризуются переработкой или незавершением переработки очередной партии P_m или P_k.

Если рассматривается период времени T, а количество суток в течение которых процесс поступления условных партий груза будет завершенным -*t,* то их соотношение зависит от производственной мощности грузовых фронтов, то есть от значений коэффициентов k_u^m и k_u^k. Следовательно, [1] для кордонного грузового фронта :

$$\frac{t}{T} \cong k_u^k$$

,

для тылового грузового фронта:

$$\frac{t}{T} \cong k_u^m$$

Рассмотрим вероятностную модель работы склада перевалочного комплекса, состоящую из l последовательных периодов времени продолжительностью n суток каждый. Тогда изменение в отправляемых (прибывающих) партиях грузов вызывает изменения в количестве условных партий груза, поступающих на склад либо выдаваемых со склада в каждом из l периодов в диапазоне от нуля до n. При этом для всего интервала времени испытания существует равная k_u^m и k_u^k вероятность того, что партия поступит (будет отправлена). А также вероятность равная $(1-k_u^m)$ либо $(1-k_u^k)$ того, что партия груза не поступит (не будет отправлена).

Рассматриваемая модель соответствует вероятностной схеме Бернулли (1), поэтому вероятность $P_{n,m}$ случайного события, состоит в том, что в течении n суток на склады перевалочного логистического комплекса поступает ровно m условных партий груза, определяется из выражения (1), здесь $p = k_u, q = (1-k_u)$. В отношении к кордонному фронту используется k_u^k, вслучае тылового - k_u^m. Между величинами коэффициентов использования k_u^m тылового и k_u^k кордонного грузового фронтов и значениями пропускных способностей P_m и P_k существует следующая связь:

$$P_k / P_m = k_u^m / k_u^k \quad \text{или } P_k \; k_u^k = P_m \, k_u^m = q$$

Эти соотношения позволяют использовать для характеристики прохождения груза через фронты перевалочного комплекса не только соответствующие значения условных грузовых партий, но и какое-либо одно из них.

Рассмотрим исходящий из терминала грузопоток, перерабатываемый перевалочным комплексом с вместимостью складов V начальной емкостью V_0

Максимальная вероятность наполнения свободной емкости перевалочного комплекса $V - V_0$ за рассматриваемый период T_B грузопотоком мощностью P_m будет достигаться в случае когда прибытие наибольшее и в то же самое время отгрузка минимальная.

Вероятность каждого из описанных событий определяется из соотношения (1), а вероятность того и другого события одновременно равна их произведению. В данном случае уместно рассматривать n и m в (1), как действительные числа, характеризующих временные отрезки.

(M) — первое событие соответствует ежедневному прибытию на склад перевалочного комплекса партии груза, равных P_m. В этом случае

$$n = T_B,\ m = T_B$$

$$P(M) = \frac{T_B!}{T_B!(T_B - T_B)!}(k_u^m)^{T_B}(1-k_u^m)^{(T_B - T_B)} = (k_u^m)^{T_B},$$

(N) — второе событие соответствует ежедневным отгрузкам нулевых партий груза через кордонный фронт, что соответствует $m = 0$.

Необходимый интервал времени, соответствующий работе кордонного грузового фронта для переработки грузопотока, равного P_m будет определяться так:

$$n = T_B\left(\frac{k_u^m}{k_u^k}\right),$$

тогда

$$P(N) = \frac{[T_B(\frac{k_u^m}{k_u^k})]!}{0![T_B(\frac{k_u^m}{k_u^k}) - 0]!}(k_u^k)^0(1-k_u^k)^{T_B(\frac{k_u^m}{k_u^k})} = (1-k_u^k)^{T_B(\frac{k_u^m}{k_u^k})},$$

Следовательно

$$P(MN) = P(M)P(N) = (k_u^m)^{T_B}(1-k_u^k)^{T_B(\frac{k_u^m}{k_u^k})};$$

$$T_B = \frac{\lg[P(MN)]}{\lg[(k_u^m)(1-k_u^k)^{\frac{k_u^m}{k_u^k}}]}; \quad \text{и}$$

$$V - V_0 = T_B P_m = \frac{P_m \lg[P(MN)]}{\lg[k_u^m(1-k_u^k)^{\frac{k_u^m}{k_u^k}}]}$$

Наибольшая вероятность полной разгрузки склада перевалочного комплекса, имеющего

переходящий остаток V_0 достигается при максимальной отгрузке на морской флот и минимальном поступлении грузов по железной дороге за период работы T_u.

Максимальная загрузка кордонного фронта достигается при следующих параметрах:

$$n = T_u(\frac{k_u^m}{k_u^k}), m = T_u(\frac{k_u^m}{k_u^k}),$$

$$P(L) = \frac{T_u!(\frac{k_u^m}{k_u^k})!}{T_u!(\frac{k_u^m}{k_u^k})!(T_k - T_k)!}(k_u^k)^{T_k(\frac{k_u^m}{k_u^k})}(1-k_u^k)^{(T_u-T_u)^{(\frac{k_u^m}{k_u^k})}} = (k_u^k)^{T_u(\frac{k_u^m}{k_u^k})}.$$

Вероятность события минимального поступления груза на тыловой фронт перевалочного комплекса определяется при $n = T_u, m = 0$

$$P(K) = \frac{T_u!}{0!T_u!}(k_u^m)^0(1-k_u^m)^{T_u-0} = (1-k_u^m)^{T_u};$$

$$P(LK) = P(L)P(K) = (k_u^k)^{T_u(\frac{k_u^m}{k_u^k})}(1-k_u^m)^{T_u}$$

$$T_u = \frac{\lg[P(LK)]}{\lg[(k_u^k)^{(\frac{k_u^m}{k_u^k})}(1-k_u^m)]},$$

$$V_0 = P_k T_u = \frac{P_m k_u^m \lg P(LK)}{k_u^k \lg[(k_u^k)^{(\frac{k_u^m}{k_u^k})}(1-k_u^m)]}.$$

При $P(MN) = F_1 P(LK) = A$ получим выражения для вместимости склада перевалочного комплекса:

$$V = P_m \lg A\{\frac{1}{\lg[k_u^m(1-k_u^k)^{\frac{k_u^m}{k_u^k}}} + \frac{k_u^m F_1}{k_u^k F_1 \lg[(k_u^k)^{\frac{k_u^m}{k_u^k}}(1-k_u^m)]}\} \quad (3)$$

где F_1 — коэффициент неравномерности использования складских фронтов перевалочного комплекса.

Анализ соотношения (3) показывает, что при сделанных допущениях вместимость складов перевалочного комплекса является функцией величины проходящего через него грузопотока, а также зависит от пропускных способностей грузовых фронтов и их соотношений.

Кроме того, значение V зависит от величины надежности функционирования склада перевалочного комплекса. Вместимость склада перевалочного комплекса должна полностью соответствовать пропускной способности грузовых фронтов. Невыполнение этого требования может приводить к диспропорции между возможностями технических средств технологического комплекса по выполнению основных операций перевалки грузов (выгрузка — хранение — погрузка) и потенциальным простоям транспортных средств при свободных грузовых фронтах. Для рационального использования мощностей перевалочного комплекса, исключения простоев подъемно-транспортных средств из-за ограниченной вместимости складов и надежного функционирования системы рекомендуется принимать величину вероятности A соразмерной интервалу времени интенсивных периодов деятельности.

В случае использования прямого варианта переработки грузов вместо k_u^m и k_u^k следует использовать k_u^{mn}, и k_u^{kn}, определяемые из соотношений:

$$k_u^{mn} = k_u^m(1-k_n), \qquad k_u^{kn} = k_u^k(1-k_n),$$

$k_n = q_n / q$, где q_n — средняя интенсивность грузового потока, обрабатываемого по прямому варианту.

В качестве примера использования полученного выражения для вместимости склада рассмотрим перевалочный комплекс, используемый для переработки экспортного грузопотока металлургического завода с экспортным грузопотоком

$$P_m = 3200\left[\frac{m}{сутки}\right], F_1 = 1, A = 0{,}01.$$

При трех заданных значениях коэффициента использования кордонного фронта k_u^k (0,3; 0,5; 0,8) на рис.1 представлено изменение величины вместимости склада в зависимости от изменения коэффициента использования тылового фронта k_u^m во всем его диапазоне изменения.

Анализ графиков распределения (рис.1) показывает, что диапазон изменения вместимости склада находится в пределах 495÷970(%) от уровня минимального значения вместимости склада в зависимости от заданной величины уровня величины коэффициента использования кордонного фронта k_u^k.

Для заданных значений коэффициента использования тылового фронта k_u^m (0,2; 0,4; 0,7) вместимость склада перевалочного комплекса изменяется (рис. 2) в пределах 115÷190(%) от уровня минимального значения при изменении коэффициента использования кордонного фронта k_u^k во всем диапазоне его изменения.

Приведенные расчеты демонстрируют определяющее влияние коэффициента использования тылового фронта на уровень вместимости склада перевалочного комплекса. Величина коэффициента использования тылового фронта, в свою очередь, определяется: длительностью проведения работ по выгрузке железнодорожного подвижного состава на складе портового терминала,

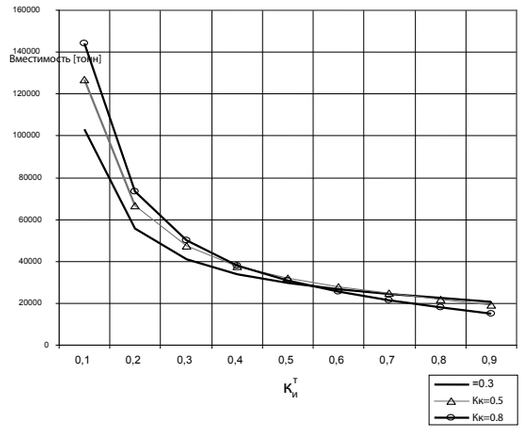


Рис. 1

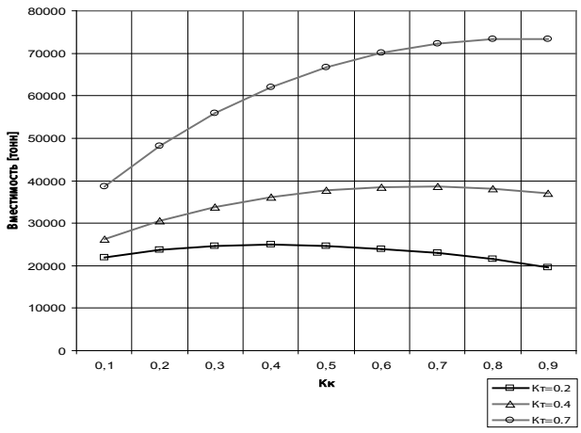


Рис. 2

организации подач и разгрузки железнодорожных вагонов тыловым фронтом порта.

С использованием аппарата теории вероятностей и теории массового обслуживания имеется возможность определения: размеров очередей транспортных средств, вместимостей складов перевалочных комплексов. Есть возможность строить разнообразные модели их работы и искать оптимальные соотношения наиболее важных параметров [1]. Актуальной является задача взаимодействия железнодорожного транспорта и морского флота в портовых терминалах. Поэтому рассмотрим модель, описывающую этот процесс.

Пусть Z_c и $Z_{ж}$ эксплуатационные затраты по содержанию на стоянке одного судна и одного вагона соответственно. $m_{sж}$ и m_{sc} — среднее количество железнодорожных вагонов и морских судов, находящихся в очереди. a_c и $a_{ж}$ — среднее число судов и вагонов, занятых на обработке в перевалочном комплексе. Тогда среднесуточные приведенные издержки по содержанию транспортных средств на стоянках и под обработкой на грузовых фронтах перевалочного комплекса для морского и железнодорожного транспорта равны соответственно :

$$Z_c(m_{sc} + a_c) \quad \text{и} \quad Z_{ж}(m_{sж} + a_{ж}) \qquad (4),$$

m_s — могут быть определены из (2).

n_k и n_m — количество грузовых мест для одновременной обработки морских судов и железнодорожных вагонов соответственно у кордонного и тылового грузовых фронтов. Величины неиспользуемых мощностей кордонного и тылового грузовых фронтов можно представить следующим образом:

$$n_k(1-k_u^k) \quad \text{и} \quad n_m(1-k_u^m).$$

Суточные приведенные издержки на содержание задействованной и неиспользуемой частей кордонного грузового фронта можно определить как:

$$n_k Z_{пг} k_u^k \text{ и } n_k Z_{nn}(1-k_u^k), \qquad (5)$$

где Z_{nn} и $Z_{пг}$ — суточные затраты на содержание причалов в период простоя и работы.

Соответственно, для тылового фронта суточные приведенные издержки на содержание рабочей и незадействованной частей тылового фронта составят соответственно:

$$Z_{mг} n_m k_u^m \quad \text{и} \quad Z_{mn} n_m(1-k_u^m), \qquad (6)$$

где $Z_{mг}$ и Z_{mn} — суточные затраты на содержание одной линии выгрузки тылового фронта.

С учетом расходов на содержание и эксплуатацию складских сооружений, зависящих от вместимости складов, среднесуточные издержки по складам перевалочного комплекса вместимостью V составят:

$$VZ_{ck} \qquad (7)$$

где Z_{ck} — суточные затраты на склад, необходимые для размещения и хранения одной партии груза, равной P_m.

Приведенные рассуждения позволяют построить целевую функцию рассматриваемой производственной системы в виде суммы издержек по содержанию в процессе выполнения грузовых операций и в период простоев технических средств перевалочного комплекса, судов и железнодорожных вагонов.

Минимизация целевой функции позволяет установить оптимальные соотношения между производственными мощностями перевалочного комплекса и его загрузкой. В результате решения рассматриваемых задач возможно обосновать технические и технологические варианты развития производственных мощностей всех элементов перевалочных комплексов. А также получить оптимальные значения:

- пропускных способностей грузовых фронтов,
- количество мест для одновременной обработки транспортных средств,
- тип и количество механизированных линий,
- вместимость складов.

Целевая функция издержек при работе перевалочного комплекса, в котором прибытие и обработка транспортных средств подчиняется пуассоновскому закону распределения, с учетом

[1],(4)-(7), соотношение (2) может быть записана в следующем виде:

$$A(a,k_u) = Z_{ж}m_{sж} + Z_{ж}a_{ж} + Z_{тг}a_{ж} +$$
$$+ Z_{тп}a_{ж}(\frac{1}{k_u^m} - 1) + Z_{пг}a_c + Z_{пп}a_c(\frac{1}{k_u^к} - 1) +$$
$$+ Z_c a_c + Z_c m_{sc}(a_c, k_u^m) + Z_{ck}V(k_u^m, k_u^к) \quad (8)$$

Определив для каждого из рассматриваемых вариантов оснащенность грузовых фронтов перевалочного комплекса, их суточную пропускную способность ($P_m = n_{ж}I_{ж}$ и $P_к = n_c I_c$), получив соответствующие им значения $a_{ж}$ и a_c, а так же коэффициенты k_u^m и k_u^k. Учитывая связь между значениями k_u^m, $a_{ж}$ и k_u^k, $a_{ж}$ [1], (2) и задавая последовательные значения количества грузовых линий тылового фронта и причалов несложно определить оптимальное их соотношение.

Структура портового перевалочного комплекса как обслуживающей системы характеризуется:

- специализацией перегрузочных комплексов,
- конфигурацией и протяженностью причального фронта,
- распределением глубин у причалов,
- пропускной способностью железнодорожных подъездных путей,
- технической оснащенностью припортовой железнодорожной станции,
- ограничениями пропускной способности подходного канала,
- технологией и дисциплиной обработки железнодорожных вагонов и морских судов,
- уровнем технической эксплуатации,
- и др.

При разработке моделей работы транспортных узлов необходимо учитывать эти условия их функционирования. Математическое моделирование процессов взаимодействия транспортных потоков в пунктах перевалки грузов приводит к необходимости рассмотрения стохастических моделей, лежащих на стыке теории массового обслуживания и теории запасов. В этом случае возникает необходимость в изучении качественно нового класса систем, называемых стохастическими системами обслуживания взаимодействующих транспортных потоков. Конечно, учет таких особенностей приводит в большинстве случаев к резкому усложнению моделей и затрудняет их точное исследование. Разрабатываемая теория позволит решать задачи по расчету оптимальных параметров производственных мощностей перевалочных комплексов и величин их резервов. Эти методы применимы для моделирования и анализа обширного класса транспортных систем.

РИСК

Библиографический список

1. Клепиков В.П. Методология комплексного развития транспортных систем в проектах взаимодействия железнодорожного и морского транспорта/ Автореф. дисс. … докт. техн. наук. Москва, 2007, Московский государственный университет путей сообщения, 48 с.

2. Митропольский А.К. Техника статистических вычислений. Государственное издательство физико-математической литературы. М., 1961.— 479 с.

3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 976 с.

4. Прокофьева Т.А., Сергеев В.И. Логистические центры в транспортной системе России. — М.: Экономическая газета, 2012.— 524 с.

5. Клепиков В.П. Технико-экономический анализ стоимостных составляющих мультимодальных перевозок // ТРАНСПОРТ Наука, Техника, Управление. 2006. № 6. С. 36–40.

6. Сергеев В.И., Будрина Е.В., Домнина С.В., Дыбская В.В., Под ред. В.И. Сергеева.: Корпоративная логистика в вопросах и ответах. — М: ИНФРА-М, 2014.— 634 с.; Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Логистика снабжения. — М.: Юрайт, 2015.— 524 с.

7. Клепиков В.П. Смешанные перевозки российских экспортных грузов. — М.: РосКонсульт, 2004. — 224 с.

8. Сергеев В.И. Логистика и управление цепями поставок. — М.: Юрайт, 2014. — 479 с.

9. Дыбская В.В. Логистика и управление цепями поставок. — М.: ИНФРА-М, 2014.— 557 с.

10. Герами В.Д., Колик А.В. Управление транспортным системами. — М.: Юрайт, 2015. — 510 с.

А. Мерзляк,
к. э. н., доцент кафедры логистики и торговой политики, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Сущность и задачи автоматизации как базового инструмента информационной логистики

Аннотация: в статье представлен авторский взгляд на сущность и особенности автоматизации с точки зрения логистического подхода, рассмотрено соотношение автоматизации и информационной логистики, выявлены основные задачи автоматизации при решении логистических проблем.
Ключевые слова: информация, информационная логистика, информационные потоки, производные потоки, автоматизация, информационные технологии, информационные системы.
Annotation: this article presents the author's view on essence and features of automation from the perspective of logistic approach, examined the relation of automation and information logistics, identified the main tasks of automation in solving logistical problems.
Keywords: information, information logistics, information flows, derivative flows, automation, information technologies, information systems.

Автоматизация является достаточно обширным понятием, которое в зависимости от контекста может пониматься по-разному. Целостно автоматизация представляет, на наш взгляд, применение различных средств, полностью или частично освобождающих человека от участия в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии, материалов или информации.

Введенный в экономическую практику еще в 60-е гг. XX века термин АСУ (автоматизированные системы управления) фокусирует автоматизацию именно на информационном контексте и дает название широкому классу автоматизированных систем, осуществляющих информационные процессы и предназначенных для обеспечения эффективного функционирования объекта управления путем автоматизированного выполнения функций управления [1]. Вместе с тем в советской экономической науке существовали и другие термины, обозначавшие иные контексты автоматизации. В данной статье мы также будем в первую очередь рассматривать информационный контекст автоматизации.

Изучение поставленного в статье вопроса о сущности и особенности автоматизации с точки зрения логистического подхода к информации начнем с обозначения предметной области и задач информационной логистики. Информационная логистика определяется нами как научное направление и практические методы управления сопутствующими и самостоятельными информационными потоками на принципах 7П/7R в соответствии с задачами логистической системы [7, 12]. Базовыми элементами информационной логистики выступают информационные потоки и запасы информации (информационные массивы). Информационный поток можно определить как системную совокупность сообщений, циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой, необходимых для управления и контроля логистических операций. В таком случае информационный запас — это системная совокупность информационных массивов, хранящихся в логистической системе и необходимых для управления и контроля логистических операций. Таким образом, в задачи информационной логистики входит, во-первых, оптимизация информационного потока как такового на логистических принципах (логистический подход к информации) и, во-вторых, управление движением и хранением информации для обеспечения реализации принципов 7П/7R применительно ко всей системе (информационный подход к логистике). В объединении этих двух задач состоит основная роль информационной логистики в системе менеджмента.

Вместе с тем основными прикладными задачами предприятия по формированию информационных потоков и запасов являются:

1. Управление информационными потоками на принципах 7П/7R.
2. Структурная подготовка информационных потоков и запасов под цели внедрения аппаратно-программных информационных систем и информационных технологий.
3. Увеличение доли информационных ресурсов по сравнению с первичными сигналами и данными в информационных потоках и запасах для повышения управляемости потоков и формирования целостной системы управления компанией или цепью поставок.

Задача, сформулированная в третьем пункте, реализуется за счет формирования целостной информационной системы на трех уровнях. Итак,

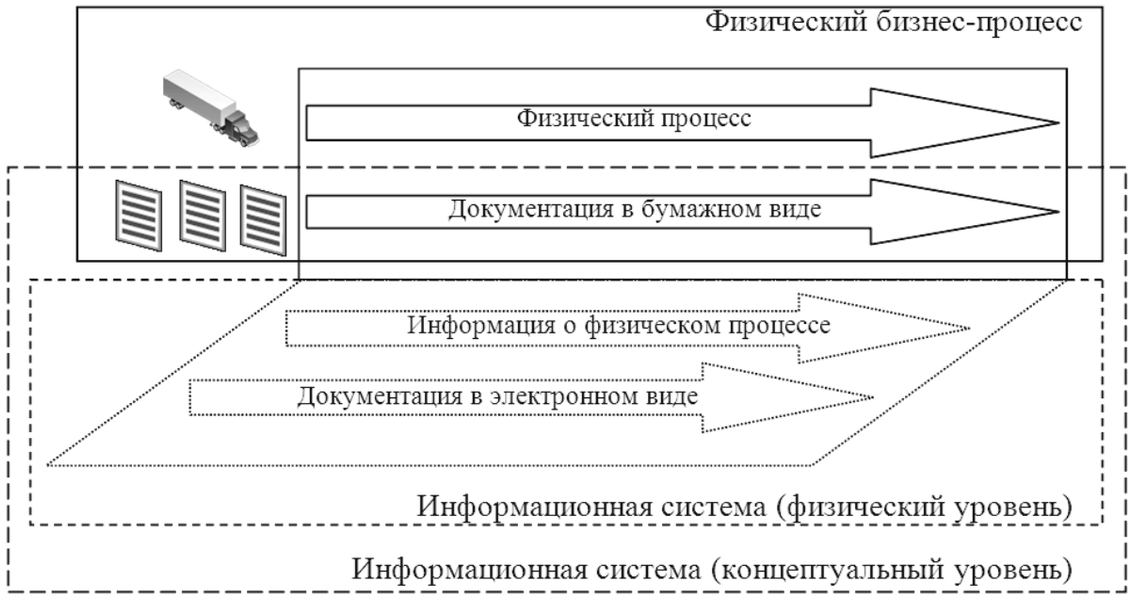


Рис. 1. Упрощенная схема сущности автоматизации (процессный подход)

информационная система (ИС) — это структурная организация движения данных и информации с помощью различных средств (в т. ч. аппаратных и программных), поддерживающая все процессы информационного обеспечения некоторой системы. Это предполагает также, что информационная система должна поддерживать все этапы информационного процесса. Таким образом, информационная система, несмотря на достаточно распространенную подобную бизнес-практику, не сводима сугубо к аппаратно-программной части, являющейся лишь третьим уровнем ее проявления

Рассмотрим все уровни информационной системы:

1. Концептуальный, на котором описываются содержание и структура предметной области. На концептуальном уровне информационная система будет являться организацией информационного обеспечения компании или цепи поставок, т. е. концептуальной схемой движения информации в рамках системы безотносительно ее автоматизации.

2. Логический, на котором проводится формализация модели. Логический уровень понимания информационных систем будет включать модели, структуры и общую топологию информационных потоков и накопленных информационных ресурсов на любых носителях.

3. Физический, определяющий способ реализации информационной модели в техническом устройстве. Физический уровень будет представлять информационные системы на уровне средств, т. е. программно-аппаратные комплексы для автоматизации бизнес-процессов компании.

В практической деятельности, как отмечено нами выше, ИС понимаются преимущественно на физическом уровне как программное обеспечение. Однако, следует отметить, что не всё программное обеспечение будет являться информационной системой даже в самом узком понимании данного термина (ИС), так как основной задачей ИС является комплексное решение вопроса информационного обеспечения заявленной системы. Таким образом, программное обеспечение, решающее локальные задачи, может быть лишь частью информационной системы в виде набора ПО или целостного программного комплекса предприятия или цепи поставок. В современной бизнес-практике термин «информационные системы» более распространен, чем термин «автоматизированные системы управления», который мы упоминали ранее. Соответственно, на практике под автоматизацией часто понимается построение информационной системы в виде некоторого программного обеспечения, в которой выполняются бизнес-процессы и функции. Применение информационных систем в таком случае позволяет повысить ключевые показатели деятельности предприятия и его управляемость, то есть перенести информационную систему из концептуальной и логической плоскости в физическую не только на устные или бумажные, но и электронные носители. Применение электронных носителей, как известно, при грамотном использовании позволяет заметно сократить расходы и снизить прямые и косвенные издержки, что неоднократно подчеркивалось в различных исследованиях по автоматизации [2, 5, 7, 8, 10, 12].

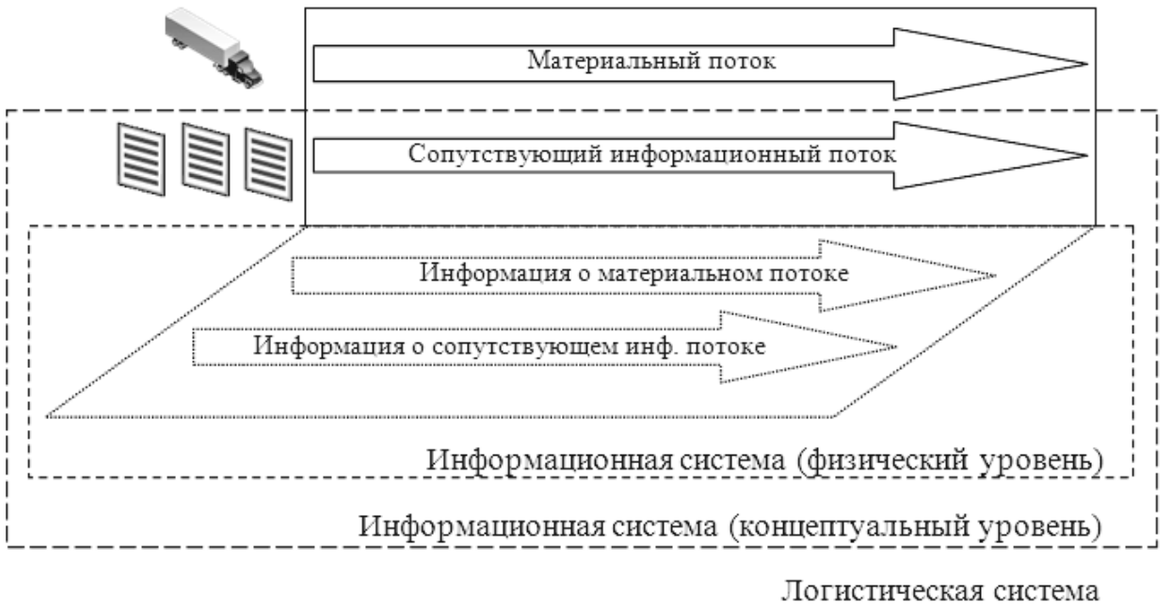


Рис. 2. Упрощенная схема сущности автоматизации бизнес-процессов (логистический подход)

Теперь обратимся к описанию сущности автоматизации (в информационном контексте). Для данных целей на рис. 1 приведена упрощенная схема автоматизации бизнес-процессов. Бизнес-процесс на физическом уровне представляет собой сам физически реализуемый процесс и документацию на бумажных носителях, оформляющую данный процесс. Так мы получаем контур физического бизнес-процесса. Целостное информационное отображение физического бизнес-процесса создает зеркальное отражение физического бизнес-процесса в информационной системе на физическом уровне. Это информационное отображение представляет собой зафиксированные в информационной системе речевые сообщения и прочие зафиксированные формы информации о реализации физического процесса. Системность здесь обеспечивается максимально полным отображением всей информации о физическом протекании бизнес-процесса и об оформляющей его документации. Таким образом, информация о физическом бизнес-процессе фиксируется в информационной системе и имеет место автоматизация. Здесь автоматизация применяется не только к физическому процессу, что вело бы к трактовке термина автоматизация не в информационном контексте, а ко всему бизнес-процессу, включая его информационную составляющую и, можно сказать, в первую очередь ее. Именно поэтому мы говорим об информационном контексте понимания термина. В случае автоматизации физического процесса (то есть не в информационном контексте) можно говорить об автоматизации как о применении технических средств, оборудования, контрольно-измерительных приборов и т. д. Так автоматизация физического процесса — это применение специального оборудования, а автоматизация бизнес-процесса — это применение информационных систем, которые позволяют оптимально распределить задания с учетом имеющегося оборудования и загрузки сотрудников.

Иллюстрируя понятие информационной системы, здесь же на рис. 1 мы ввели дополнительный контур в виде целостной информационной системы на концептуальном уровне, включающей все другие уровни ИС (в случае соблюдения условия целостного информационного сопровождения физического процесса). Данный контур будет включать в себя все информационные процессы на любых носителях, то есть помимо информации, зафиксированной при автоматизации, движение документов на бумажных носителях и незафиксированную при автоматизации информацию о физическом процессе, а также правила этого движения и прочие регламенты информационного обеспечения, включая правила занесения информации в ИС и работы с ней.

Таким образом, мы рассмотрели, какова сущность автоматизации вне прямого логистического контекста. Здесь логистика является управляющим и целеполагающим объектом системы, а посредством автоматизации реализуется логистический подход к информации путем создания информационной системы из разрозненной информации о процессах, что может обеспечиваться в современных условиях на принципах 7П/7R.

Теперь обратимся к сущности автоматизации в прямом логистическом контексте. Здесь логистика и ее элементы будут являться объектом воздействия. Представим себе на рис. 2 ситуацию (аналогичную ситуации на рис. 1) в срезе потоков и запасов, циркулирующих в логистической системе, то есть изначально ориентированных на принципы 7П/7R. Изначально в нашем примере в логистической системе существует только материальный поток и сопутствующий ему информационный. Их автоматизация будет реализована посредством регистрации в ИС (в виде ПО, т. е. на физическом уровне) информации о материальном и сопутствующем информационном потоке, то есть регистрации производного информационного потока [6]. Здесь мы наблюдаем реализацию информационного подхода к логистике, когда реализация логистических принципов на новом качественном уровне возможна только путем повышения уровня работы с информационной составляющей всех потоков, то есть производными информационными потоками. Итак, мы видим, что обеспечение 7П/7R логистики невозможно без насыщения логистической системы необходимой информацией. Таким образом, под автоматизацией с точки зрения логистики мы будем понимать автоматизацию материальных, финансовых, а также самостоятельных и сопутствующих материальным и финансовым информационных потоков или, другими словами, регистрацию в ИС на физическом уровне их производных информационных потоков с целью оптимизации всех потоков на принципах 7П/7R.

По аналогии с примером на рис. 1 вся совокупность информационных потоков на рис. 2 составит информационную систему на концептуальном уровне, выстроенную на логистических принципах. Таким образом, как мы обозначили ранее, логистический подход к информации и информационный подход к логистике неотделимы друг от друга и являются взаимодополняющими. При этом необходимо отметить, что логистическая информационная система предполагает автоматизацию, но может быть реализована и без нее, если выполняются основные правила логистики. При этом автоматизация упрощает и совершенствует осуществление обоих подходов информационной логистики.

Итак, в данной статье мы рассмотрели, как автоматизация экономической системы, организованной на принципах 7П/7R, осуществляет инструментальную и/или техническую информационную обработку уже существующей логистики данной системы, т. е. автоматизацию материальных, финансовых и сопутствующих информационных потоков. Таким образом, информационная логистика как обслуживающая подсистема логистики реализуется на более высоком техническом уровне. С другой стороны, за счет применения технических средств ускорения и повышения качества обработки информации происходит дополнительное повышение эффективности логистической системы, что само по себе является применением принципов 7П/7R. Во втором случае автоматизируются самостоятельные информационные потоки, и 7П/7R реализуются на новом качественном уровне по сравнению с уровнем реализации 7П/7R без автоматизации. В таком случае информационная логистика за счет автоматизации становится базой и условием осуществления общей логистики на новом уровне. Тем самым как инструмент реализации обеих задач информационной логистики автоматизация становится одним из важнейших и базовых условий ее реализации. Сделаем вывод, что автоматизация является и средством обслуживания логистической системы, и средством ее создания или совершенствования.

Библиографический список

1. ГОСТ 24.103-84. Автоматизированные системы управления. Общие положения. — М.: 1984. — 5 с.

2. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. / Д.А. Гаврилов. — СПб.: Питер, 2008. — 416 с.

3. Гарнов, А.П. Логистический подход к повышению эффективности информационно-аналитического обеспечения бизнес-процессов / А.П. Гарнов, И.О. Проценко // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 4. — С. 30–34.

4. Кораблев, А. В. Концептуальный подход к формированию информационного обеспечения системы управления организацией / А. В. Кораблев // Экономические науки. — 2012. — № 6. — С. 177–180. — (Математические и инструментальные методы экономики).

5. Мерзляк, А.В. Автоматизация логистических бизнес-процессов на основе клиентоориентированной модели создания ценности / А.В. Мерзляк // Информационные технологии в бизнесе. Сборник научных статей 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Conference of St. — Petersburg State University of Economics. Information Technology in Business / Под ред. В.В. Трофимова, В.Ф. Минакова. — СПб: Изд-во Инфо-да, 2013. — 192 с. — С. 102–109.

6. Мерзляк, А.В. Влияние информационных потоков на управление логистической системой / А.В. Мерзляк // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 10-3 (29). — С. 13–15.

7. Мерзляк, А.В. Информационная основа логистического менеджмента: научная монография / А.В. Мерзляк, Е.О. Коскур-Оглы. — СПб.: ООО Издательский дом «Петрополис», 2012. — 210 с.

8. Питеркин С.В. Точно вовремя для России.

Практика применения ERP-систем / С.В. Питеркин, Н.А. Оладов, Д.В. Исаев. — М.: Альпина Паблишер, 2010. — 368 с. — (Модели менеджмента ведущих российский компаний).
9. Прахалад, К.К. Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. — СПб: Альпина Паблишер, 2012. — 258 с.
10. Сайт Gartner [Электронный ресурс]. — Stamford, CT: Gartner, Inc. and/or its Affiliates, 2012. — Режим доступа: www.gartner.com, свободный. — Загл. с экрана.
11. Хэссиг, К. Информационная логистика и менеджмент потока работ. — Пер. с нем. / Курт Хэссиг, Мартин Арнольд // Проблемы теории и практики управления. — 1997. — № 5. — С. 101–106.
12. Щербаков, В.В. Автоматизация бизнес-процессов в логистике: учебник / А.В. Мерзляк, Е.О. Коскур-Оглы. — СПб.: Питер, 2016. — 495 с.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) — библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

реклама

Я. Монин,
аспирант кафедры теоретической экономики,
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина

Аутсорсинг в области реверсивной логистики предприятия

Аннотация: в статье рассматриваются современные методы управления возвратными потоками (отходами, возвратами и т. д.) на предприятии с использованием объединения средств аутсорсинга и реверсивной логистики, приведены особенности данных методов, их взаимосвязь и рекомендации к применению.

Ключевые слова: реверсивная логистика, вторичные материалы, переработка, логистика, аутсорсинг, управление предприятием.

Annotation: the article deals with the modern management methods return flows (waste, returns, etc.) in the enterprise using pooling of outsourcing and reverse logistics, are features of these methods, their interrelationship, and recommendations for use.

Keywords: reverse Logistics, secondary materials, processing, logistics, outsourcing, management of the business.

Современная модель развития экономики и бизнеса предполагает всё большее стремление к сокращению издержек при увеличении производства и продаж. Иначе говоря, компании, ставящие своей целью успешное и долгосрочное развитие, переходят от экстенсивной к интенсивной системе ведения хозяйствования. Данная ситуация связана со многими экономическими и социальными факторами, среди прочих:

1. Сокращение доступности природных ресурсов и, как следствие, повышение себестоимости их добычи [1].

2. Ужесточение законодательной политики в области образования и утилизации отходов [8].

3. Повышение экологической культуры населения развитых и развивающихся стран и связанная с этим борьба за экологический имидж предприятия продавца или производителя товаров народного потребления [2].

4. Поиск путей повышения стабильности работы предприятий в условиях рисков и волатильности мировых рынков. Ситуации, при которых цены на ресурсы и комплектующие могут меняться в большом диапазоне значений, в том числе и при низкой стабильности национальной валюты, заставляют компании искать любые возможности для сокращения издержек в целом и ресурсоёмкости производств в частности [9].

Данная статья посвящена двум современным методам сокращения издержек предприятий, их компиляции и грамотному применению. Эти методы — логистический аутсорсинг и реверсивная логистика.

Логистический аутсорсинг — это успешно развивающийся и эффективный инструмент позволяющий компаниям повышать эффективность логистики снижая издержки на её функционирование. Отрасль аутсорсинга достаточно широко освещена во множестве научных трудов. Она успешно применяется как российскими, так и иностранными компаниями не только в логистике, но и далеко за её пределами. Рынок логистического аутсорсинга в США прирастает на 18–22% ежегодно [5]. Достаточно взглянуть на имеющуюся статистику, чтобы понять — аутсорсинг и в будущем имеет широкие перспективы развития. Главным фактором того, что предприятия передают часть своих функций в другие руки остается то, что укрупненные моноструктуры всегда буду намного эффективнее, чем подразделения отдельных компаний [7].

Реверсивная логистика — это ещё один современный механизм работы предприятия, цель которого заключается в одновременном снижении издержек и повышении эффективности работы любой фирмы. Реверсивную логистику можно назвать одним из наиболее современных инструментов. На данный момент эта отрасль науки получает наибольшее применение в развитых странах, в первую очередь западных. Постараемся разобраться, почему этот вид логистики представляет большой интерес и в чём причина его узкого применения в современной России и других странах.

В первую очередь реверсивная логистика — это процесс рационализации в обращении возвратных потоков, а именно товаров, материальных ценностей, образовавшихся в ходе функционирования организационной единицы (предприятия) параллельно с основной деятельностью или как брак в производстве (ошибочном организационном действии), приводящих к повышению себестоимости материалов или бизнес-процессов, с одной стороны, и позволяющих получить дополнительную выгоду (или минимизировать

потери) при правильном использовании — с другой. Кроме того, в задачи реверсивной логистики также входит создание условий и мероприятий по предотвращению образования самих возвратных потоков.

Из определений становится понятно, что реверсивная логистика представляет собой в некотором роде совокупность всех подходов к сокращению отходов, уменьшению ресурсоёмкости, повышению эффективности переработки и продаж, получению конкурентных преимуществ и т. д. Не верным будет предположение, что в России не находят применения перечисленные выше подходы к управлению, однако руководители предприятий осуществляют данные механизмы в отрыве от производственных и торговых процессов, интуитивно и несистемно. В качестве примера можно рассмотреть ситуацию, когда образующийся в ходе производственного процесса технологический брак, вырезки пластиковых креплений при изготовлении пластиковых изделий, будет просто грамотно утилизироваться или даже отправляться на переработку для получения вторичного сырья. Управление таким процессом, исходя из концепции реверсивной логистики, заставит менеджмент предприятия поставить следующие вопросы:

1. Можно ли сократить объем технологического брака путём улучшения технологий?

2. Как рационализировать процесс сбора вторичных материалов, чтобы предотвратить их загрязнения, порчу, потери и в результате сократить издержки на дальнейшую утилизацию/переработку?

3. Какой способ рециклинга следует применить к конкретному виду материала с точки зрения себестоимости и возможностей дальнейшего использования?

4. Может ли предприятие в дальнейшем использовать полученный вторичный материал или стоит принять решение о его продаже?

Представленные выше вопросы — это лишь малый список важных аспектов управления продвижением материальных ресурсов, решаемых в области реверсивной логистики. При этом не стоит забывать о том, что многие предприятия пойдут по пути простой отправки отходов, брака или возвращённых товаров от потребителей на общественную свалку. Так же не стоит забывать, что мы рассмотрели наиболее элементарный пример, в котором образуются моно отходы, имеющие высокие и очевидные возможности для переработки и вторичного использования [3]. Подавляющее большинство бизнес процессов и используемых в них материальных ценностях не предоставят столь очевидных решений для руководителей, не использующих средства реверсивной логистики.

Рассмотрев в общем виде преимущества использования реверсивной логистики на предприятии, мы не можем оставить без внимания важный фактор, ограничивающий её применение. Безусловно то, что грамотная обработка отходов приведёт к непосредственному сокращению издержек. Однако далеко не каждое предприятие имеет такую критическую массу возвратных потоков, вложение в инфраструктуру переработки которых будет производить достаточный экономический эффект. Иными словами, если в ходе деятельности предприятия образуется незначительное количество отходов, то никакие доходы от продажи или использования изготовленного из них вторичного сырья не оправдают серьёзных капитальных вложений в покупку оборудования для переработки, оплату дополнительного персонала и организацию их транспортировки и продажи. Какой же выход из сложившегося положения эффективен для компании, в том случае если простое захоронение невозможно по правовым, социальным или экономическим причинам? Ответ на этот вопрос даёт применение аутсорсинга в реверсивной логистике.

Как и в своём классическом понимании, в реверсивной логистике аутсорсинг может решать задачи разного уровня сложности и вовлеченности в производственный процесс предприятия. Так, по аналогии с X-PL [6] (где X классические принятые обозначения логистических операторов от 1 до 5) классификацией можно выделить следующие, наиболее значимые уровни применения аутсорсинга к реверсивным процессам, от минимального к максимальному вовлечению:

1. Компания-партнёр обеспечивает исключительно переработку получаемого от объекта исследования материала. Данный уровень получает преимущества в том, что предприятие передаёт своё сырье непосредственно в обработку и получает готовый продукт на выходе из производства, что позволяет гарантировать качество работ и минимизирует риски обмана со стороны переработчика (например, в случае, если последний отступает от технологических процессов или использует получаемое сырьё в своих интересах, возвращая поставщику готовую продукцию полученную другими способами).

2. Получатель вторичных материалов, на данном уровне организации аутсорсинга, обеспечивает сбор (получение от компании объекта), транспортировку и складирование материалов от поставщика. Этот подход особенно актуален для компаний, объёмы, образования брака, которых недостаточны для планомерного заполнения экономически эффективных партий, что, в свою очередь, предполагает организацию склада отходов. Как показывают современные исследования, в том числе проводимые автором данной статьи, организация специального места складирования отходов сопряжена со множеством издержек

и может нарушать устоявшийся принцип работы предприятия.

3. Данный уровень можно назвать интеллектуальным или управленческим. Компания, предоставляющая услуги аутсорсинга, берёт на себя, кроме перечисленных выше, обязанности по управлению реверсивной логистикой предприятия, а именно организует производственный процесс с учётом всех требований экологии и эффективности, производит оценку и прогнозы по образованию возвратных потоков и путей их утилизации / применения и т. д. Такой подход будет актуален как крупным предприятиям в деятельности которых необходимо организовывать отдел по работе с возвратными потоками, так и для малого бизнеса, управление которого не сталкивалось с данным вопросом и нуждается в управленческой поддержке.

4. Наивысший уровень интеграции в аутсорсинге реверсивной логистики. На данном этапе предприятие-переработчик наряду с управленческим организует и производственный процесс. В особенных случаях аутсорсинг может быть осуществлён на территории исследуемого предприятия. Это актуально для наиболее крупных структур. Предприятие-переработчик организует производственную цепочку «под ключ» (установка перерабатывающего оборудования, организация склада, поиск персонала и т. д.), в некотором смысле внедряясь в структуру производства. Для малых предприятий такой подход может найти своё выражение в развитии 4-го пункта с предложениями со стороны аутсорсинговой компании по организации самой переработки (закупка оборудования, отладка технологии). Такой уровень организации аутсорсинга, в отличие от предыдущих, предполагает наибольший контроль со стороны исследуемого предприятия и возможность в полной мере вернуть перерабатываемые материалы во вторичное использование в своём производственном процессе.

Необходимо отметить, что представленные выше уровни услуг аутсорсинга полностью применимы и к непроизводственным предприятиям. Именно крупные торговые организации выступают представителями сферы обращения возвратных потоков (здесь главенствует первоначальное представление о возвратах, как о товарах проданных покупателям и возвращённые от последних по тем или иным причинам). Автор данной статьи ставит приоритет именно на производственных предприятиях как на наименее изученном пласте экономических единиц с точки зрения использования реверсивной логистики.

Предлагаемая концепция аутсорсинга в реверсивной логистике позволяет компаниям, независимо от их размеров и возможностей, выбрать подходящий именно для них объём вовлечения сторонних организаций в свою деятельность. Однако здесь необходимо провести разграничение уровней аутсорсинга по концептуальному экономическому принципу. Из проводимого разделения будут вытекать важные финансовые вопросы.

Итак, целесообразно отделить первые два уровня аутсорсинга от последних двух. В первом и втором случае аутсорсинг никак не затрагивает принципы работы самой компании, иными словами, организация-переработчик выполнят только прямую задачу — перевод материала из категории отходов во вторичную категорию. Организация-производитель сама регулирует производство и уровень отходов, тем самым имея либо стабильный объём возвратных потоков, либо возможности этот поток спрогнозировать. При таких начальных данных у руководства организации появляется закономерный вопрос: какие объемы возвратных ресурсов целесообразно обрабатывать самостоятельно, а какие выводить на аутсорсинг?

Наиболее наглядным показателем возможностей предприятия в области обработки отходов будет коэффициент «эффективность реверсивной логистики, относительный» [4], $k_{рл\,о}$:

Формула 1. Эффективность реверсивной логистики.

$$k_{\text{рл о}} = Q_{\text{воз м}} * P_{\text{воз м}} / C_{\text{воз}}$$

Где $Q_{воз\,м}$ — объем возвращенных материалов (кг, шт),

$P_{воз\,м}$ — цена реализации возвращенных материалов,

$C_{воз}$ — затраты на возвратную логистику.

Данный показатель будет прямо показывать, является ли реверсивная доходной статьёй бюджета предприятия или она требует вложений. При $k_{рл\,о} > 1$, реверсивная логистика приносит доход предприятию, при $k_{рл\,о} < 1$ — убыток. Как следствие, в последнем случае предприятию будет целесообразно провести исследование возможностей привлечения аутсорсинговой компании, затраты на работу с которой будет меньше собственных затрат на возвратную логистику.

Безусловно то, что данный коэффициент будет представлять только наглядные параметры эффективности собственной системы реверсивной логистики. Главная трудность с применением данного коэффициента заключается в оценке собственных затрат на реверсивную логистику. Наряду с постоянными и переменными издержками на предприятие ложится довольно большой объем необходимых капитальных вложений в создание собственно самой инфраструктуры и производственных мощностей. В связи с этим важным вопросом станет определение реалистичного срока окупаемости системы реверсивной логистики. Даже в том случае, если коэффициент эффективности будет больше единицы, менеджмент организации может прийти к выво-

ду, что текущие вложения будут иметь слишком высокие риски для стабильности предприятия при конкретном сроке окупаемости и принять решение об аутсорсинге как наименее затратном способе обрабатывать свои возвратные потоки.

В свою очередь, решение о выборе предприятия переработчика и оценка его эффективности будет представлять собой изучение простой модификации коэффициента эффективности реверсивной логистики с заменой показателя собственных затрат на переработку на стоимость услуг аутсорсинговой компании за аналогичный промежуток времени.

Определив наиболее важные вопросы, возникающие на первом и втором уровне организации аутсорсинга возвратных потоков, перейдем ко второй группе. Как уже упоминалось выше — третий и четвёртый уровень аутсорсинговой поддержки предполагает выход за рамки работы непосредственно с самими возвратными потоками и переход к управлению некоторыми функциями предприятия, прямо влияющими на объемные и качественные характеристики потребностей реверсивной логистики.

При выборе третьего и четвёртого уровня вовлечения аутсорсинговой компании перед менеджментом ставится более сложная задача по выявлению экономической эффективности соответствующих мероприятий в отличие от первых двух уровней. Важным элементом принятия решения здесь становится оценка качества управления собственным предприятием. Это связано с тем, что привлечение аутсорсинговой компании на данных уровнях приведёт к изыманиям в структуре самой организации, её системах производства и распределения.

Многие показатели эффективности от использования аутсорсинга реверсивных потоков будут зависеть от выбора способа переработки, транспортировки и дальнейшего вовлечения вторичного сырья в экономический оборот. В данном случае наилучшей рекомендацией для менеджмента предприятия, принимающего решение об использовании стороннего переработчика, будет привлечение последнего к исследованию предприятия по выявлению его возможностей и, соответственно, выгод от внедрения новых систем. Сразу следует отметить явные трудности, связанные с таким подходом к изучению состояния предприятия. Многие компании (подавляющее большинство) стремятся к сохранению секретности своих экономических показателей. К сожалению, такая тенденция не находит своего перелома. Несмотря на постепенный выход бизнеса из тени, с учётом нарастающего экономического кризиса и сопутствующих ему экономико-политических последствий, многие компании вновь прилагают усилия по сокрытию ряда показателей или снижению раскрытия экономических результатов. Данный вопрос не лежит в компетенции автора, однако в связи с его весом необходимо рассмотреть иные возможности реализации 3-го и 4-го уровней логистического аутсорсинга.

Наиболее простым решением данного вопроса будет организация штатной должности специалиста по реверсивной логистике на предприятии. Первыми результатами деятельности такого сотрудника должен стать отчёт по эффективности утилизации материалов, производственного процесса и логистики на предприятии, что, в свою очередь, позволит принять решение не только о применении высоких уровней аутсорсинга, а возможно, и о переработке отходов собственными силами. В дальнейшем (в случае если руководство предприятия склонится к внедрению аутсорсинговой модели) данный сотрудник должен отвечать за все контакты с контрагентом, производить мониторинг деятельности по переработке отходов и делать прогнозы о возможности перехода предприятия на самостоятельность в рециклинге.

Реверсивная логистика, как и аутсорсинг, только начинает находить своё применение на российском рынке, однако эти принципы повышения эффективности работы предприятия уже давно находят своё применение в развитых экономиках всего мира. Мы считаем, что создание и развитие логистического управления на предприятии невозможно без вовлечения в него всех аспектов деятельности фирмы, в том числе и реверсивных потоков. В свою очередь, обработка отходов или возвратов не может быть гарантированно эффективной, если руководство фирмы не рассматривает все возможные способы сокращения издержек, что приводит к необходимости изучения методов аутсорсинга возвратных потоков.

РИСК

Библиографический список

1. Веселов А.И. Производственный подход к оценке товарной политики промышленных предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 3.

2. Марар О. И. Автореферат диссертационного исследования «Экологическая культура в современном российском обществе», 2012 г.

3. Монин Я.Г. Использование реверсивной логистики в отраслях утилизации вторичных материалов в регионах / Я. Монин // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2014.— № 1. — С. 94–97.

4. Монин Я.Г. Калашников С.А. Исследование возможностей и перспектив внедрения реверсивной логистики на предприятии / Я. Монин // Вестник Самарского государственного университета.— 2015.— № 9/1 (131). — С. 264–271.

5. Широкова А.В. Особенности современного аутсорсинга в логистике // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 3-1. С. 320–326.

6. Электронный ресурс транспортной биржи «CargoLink», режим доступа: http://cargolink.ru/ls/blog/538.html; из материалов статьи «Аутсорсинг в логистике: что он собой представляет и как выбрать наилучшего оператора», 5 декабря 2013 г.

7. Электронный ресурс, «НаучФорум», режим доступа: http://www.nauchforum.ru/node/4288; из материалов XVI студенческой международной заочной научно-практической конференции «молодежный научный форум: общественные и экономические науки», Муратов Р.Р., Левина Т.В. — статья «Стратегия логистического аутсорсинга».

8. Электронный ресурс, журнал «Справочник эколога» № 4, 2015, режим доступа: http://www.profiz.ru/eco/4_2015/eco_sbor/

9. Электронный ресурс: Научно-образовательный форум по международным отношениям «Международные процессы», режим доступа: http://www.intertrends.ru/nineteenth/002.htm; из материалов статьи «Нестабильность в мировой системе», Войтоловский Ф.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Институт ИТКОР – один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов – предлагает всем желающим программы дополнительного образования по программам:

- Профессиональная переподготовка
- Повышение квалификации
- Семинары
- Корпоративное обучение

Будущее за теми, кто обладает знаниями!

РЕКЛАМА

Контакты: тел.: (499)152-18-23; e-mail: office@itkor.ru

В. Моргунов,
д. э. н., профессор, главный научный сотрудник,
Институт ИТКОР

Особенности формирования логистической инфраструктуры в условиях развития рынка региональных услуг по газообеспечению потребителей

Аннотация: в статье освещаются основные особенности формирования логистической инфраструктуры в условиях формирования рынка газообеспечивающих услуг на региональном уровне.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, логистические услуги, газораспределительные сети.

Annotation: in the article light up the basic features of forming of logistic infrastructure in the conditions of forming of market of gas provides services at regional leve.

Keywords: logistic infrastructure; logistic services; gas-distributing networks. Keywords: logistic infrastructure; logistic services; gas-distributing networks.

Несмотря на то что Россия по добыче природного газа занимает первое место в мире, в то же время еще значительная часть населения на региональном уровне до сего времени не обеспечена газом. Такое положение в значительной мере сдерживает реализацию общегосударственной стратегии по социально-экономическому развитию всей Росссии и особенно в процессе формирования сегмента рынка региональных услуг по газообеспечению потребителей.

И хотя в последнее время принимаются определенные меры по развитию данного сегмента рынка на региональном уровне, однако этого явно недостаточно для системной газификации населения регионов.

И особенно это актуально для слабо социально зашищенных слоев населения страны: сельские жители, пенсионеры, люди с ограниченными физическими возможностями и др.

Заметим, что уровень газификации как в городах, так и в сельской местности является одним из основных показателей уровня социально-экономического развития населения регионов. И в этой связи востребованное и качественное оказание услуг по газообеспечению населения является одной из важнейших общегосударственных задач.

До сего времени перечень услуг по газообеспечению населения не отличается разнообразием и сохраняется тривиальный набор необходимых работ.

Малоизученными остаются особенности организации услуг по газообеспечению населения, нуждается в упорядочении классификация услуг, связанных с газопотреблением, требуют совершенствования методические подходы к формированию стратегического управления в газоснабжающих организациях.

Сложившаяся ситуация в сфере формирования сегмента рынка газообеспечивающих услуг объясняется следущими факторами:

- неоправданно завышенные цены на издержки в логистических цепях поставок голубого топлива от поставщика до конечного потребителя;
- отечественной наукой и подведомственными организациями «Газпрома» недостаточно уделяется внимание исследованию и разработке современных подходов по развитию и повышению качества предоставляемых услуг по газообеспечению потребителей;
- до сего времени отсутствуют методические и практические рекомендации по освоению данного сегмента сферы услуг с учетом региональных особенностей развития газораспределительных логистических цепей в зависимости от географических и климатических условий;
- формирование сегмента сферы услуг по газообеспечению потребителей и особенно географически отдаленных районов России при плохо развитой системе разводящих сетей и газопроводов, где низкий уровень платежеспособности, социальной защиты и поддержки сельского населения, претворять в жизнь весьма затрунительно.

В связи с тем, что рассматриваемый вид услуг в современных условиях становится все более востребованным населением страны, сами газообеспечивающие услуги требуемого качества

и в необходимом ассортименте должны поступательно преобразовываться в одну из целевых социально-экономических функций государственного управления.

Для рынка региональных услуг по газообеспечению потребителей в рамках общегосударственной стратегии развития программы газификации регионов характерны следующие основные особенности:

♦ разобщенность и территориальная отдаленность субъектов Российской Федерации, что является сдерживающим фактором при формировани газопроводящих сетей и газообеспечивающих услуг в конечные пункты потребителей газа;

♦ слабо развиты меры социальной защиты значительной части населения регионов России;

♦ низкий уровень потребительского спроса, который является тормозом для социально-экономического развития.

Следует отметить, что определенные предпосылки для развития сектора сферы услуг по газообеспечению потребителей регионального уровня обусловлены тем, что «Газпром» в настоящее время интенсивно приобретает доли участия в газораспределительных организациях, которые эксплуатируют принадлежащие им газотранспортные логистические цепи среднего и низкого давления для реализаци сбытовой стратегии на внутреннем рынке газа.

Однако формирование данной стратегии не может эффективно проводиться без создания региональной логистической инфраструктуры с учетом особенностей развития сектора сферы услуг по газообеспечению населения всех регионов России.

Логистическая региональная инфраструктура газораспределительных цепей сравнительно небольшая, и ее разитие следует рассматривать как объективный процесс, характерный для любой развитой социально-экономической системы.

В этой связи формирование и реализация логистической инфраструктуры региональных газораспределительных сетей с учетом расширения сектора сферы услуг по газообеспечению потребителей является важнейшей социально-экономической задачей российской экономики.

При этом основной целью развития логистической инфраструктуры газораспределительных сетей является расширение, доступность, повышение качества; развитие системы логистических услуг и сервиса с целью удовлетворения социально-экономических потребностей населения и хозяйствующих субъектов региона.

Отметим, что логистизацию рассматриваемого сегмента сферы услуг следует рассматривать как социально-экономическое явление и как процесс организационно-структурного реформирования энергосистемы, способствующего поступательному развитию газораспределительных логистических цепей.

Данная проблема должна решаться на основе системных комплексных региональных программ с учетом следующих факторов:

♦ стратегическое и планомерное развитие современных логистических региональных газораспределительных цепей;

♦ развитие межпоселковых газопроводов следует осуществлять одновременно с учетом развития логистических услуг по газообеспечению потребителей;

♦ логистические газораспределительные цепи по газообеспечению потребителей необходимо развивать при тесном взаимодействии государственных органов власти и органов местного самоуправления.

Формирование современной логистической газораспределительной инфраструктуры в значительной мере будут способствовать улучшению социальной защищенности, и в первую очередь это касается сельских и отдаленных районов жителей регионов.

С целью упорядочения процессов формирования логистических услуг в сфере газораспределительных сетей необходима формализация, структуризация и классификация развивающихся и востребованных населением услуг.

В этой связи предложен обобщенный структурированный перечень востребованных населением логистических услуг на региональном уровне, которые должны оказывать подведомственные организации министерства энергетики и средств связи для потребителей всех слоев населения:

♦ сервисные логистические услуги населению региона по качественному обслуживанию потребителей;

♦ изучение, анализ и учет динамики цен по льготным платам за газ с низким уровнем дохода (многодетные семьи, пенсионеры и другие категории данного сегмента);

♦ сбор и анализ информации о состоянии газораспределительных логистических цепей газового хозяйства региона;

♦ методическое оснащение, обеспечивающее повышение качества предоставляемых логистических и маркетинговых услуг по газообеспечению жителей села и отдаленных районов региона;

♦ осуществление технического надзора за объектами газораспределительных логистических цепей;

♦ услуги по оформлению разрешительной документации на прокладку логистических газораспределительных цепей поставок газа населению;

♦ информационно-аналитическое обеспечение по реализации региональных программ газификации населения и оптимизации логистичеких издержек в газораспределительных сетях рынка услуг по газообеспечению потребителей региона;

♦ мониторинг процедуры передачи логистического объекта газопровод-отвод к газоэнергетическим объектам региона;

Данная классификация позволяет структурировать газообеспечивающие услуги, оказываемые разными подведомственными организациями регионального министерства энергетики и средств связи.

Предлагаемая структуризация логистических услуг должна использоваться в качестве инструмента для расширения и повышения эффективности логистической инфраструктуры газораспределительных сетей.

Осуществление логистически ориентированной деятельности большинства региональных газораспределительных сетей потребует формирования структурно-функционального блока управления.

В настоящее время в сфере внутрирайонного газораспределения необходимо решить следующие задачи:

1. Ликвидировать существующие неувязки газораспределительных организаций в части принятия единых розничных цен на газ и логистические услуги.

2. Значительная часть логистических газораспределительных сетей построена в основном за счёт бюджетных средств разных уровней и не передана на баланс соответствующим газораспределительным организациям.

3. Оптимизировать неоправданно завышенные логистические издержки в процессе оказания газообеспечивающих услуг в условиях формирования системы газификации всего региона.

В заключение отметим, что формирование логистической инфраструктуры региональных газораспределительных сетей в значительной мере окажет влияние на развитие газообеспечивающих услуг и повышение уровня социальной защиты для населения регионов и особенно в отдаленных труднодоступных местах проживания России.

РИСК

Библиографический список

1. Адамов Н.А. Логистическое управление финансовыми потоками организации/ Н.А. Адамов // Сибирская финансовая школа. — 2011. — № 6. — С. 144–147.

2. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля /А.Н. Брынцев // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. —2010. —№ 3. — С. 106–108.

3. Дашков Л.П. Инновации в научных исследованиях современного общества. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 125-летию А.В. Чаянова. — Ярославль — Москва: Канцлер, 2013. С. 93–98.

4. Моргунов В.И. Джабраилов А.Э. Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские логистические комплексы. — М.: Издательско-торговая корп. «Дашков и К», 2010. —388 с.

5. Моргунов В.И., Максимова Ю.А. Конкурентоспособность компаний в сфере транспортно-логистических услуг: Научное издание. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010, — 3,4 п. л.

6. Моргунов В.И., Моргунов С.В. Международный маркетинг: Учебник для бакалавров /В.И. Моргунов, С.В. Моргунов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. — 184 с.

7. Новиков Д.Т. Формирование логистической поддержки продвижения научно-технических разработок /Д.Т. Новиков //РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2012. № 4. С. 24–29.

8. Романенкова О.Н. Организация информационных потоков в управлении логистикой на автомобильном транспорте // Международный научно-практический журнал «Экономика. Налоги. Право». — М.: Изд. Финуниверситета, № 5.— 2014, с. 56–61.

9. Семенов Н.Н. Диверсификация хозяйствования как фактор устойчивого развития бизнес-структур //РИСК. 2013. № 4. С. 87–88.

10. Управление цепями поставок. Перевод с пятого английского издания/ Под редакцией Дж. Гатторны. Научный редактор издания на русском языке д. э. н., профессор Сергеев В.И. — М.: Инфра-М, 2008.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Е. Быковская,
к. э. н., доцент кафедры менеджмента,
Тамбовский государственный технический университет

Особенности процессов идентификации социально-экономических систем в условиях инновационной среды

Аннотация: в статье рассмотрены основные и наиболее часто применяемые модели идентификации: формальная параметрическая, процессная, инфраструктурная. Дан анализ сфер и особенностей их использования в современных условиях нестабильной внешней среды и необходимости идентификации процессов развития адаптации систем управления российскими предприятиями к современным условиям.

В данной работе рассмотрены основные аспекты, по которым осуществляется идентификация. Также предпринята попытка сформулировать понятие «технология идентификации», дана характеристика основных этапов и стадий идентификационного процесса, рассмотрено содержание, нормативное обеспечение и технология проведения каждого этапа технологии идентификации применительно к предприятиям различного типа. Раскрыто содержание каждой идентификационной операции и особенности их осуществления в зависимости от целей используемого аналитического аппарата. Даны рекомендации по проведению идентификации организационно-структурного, технического, инфраструктурного, микро-и макрологистического характеров в условиях инновационной среды.

Ключевые слова: идентификация, модель, отрасль, процесс, стадия, инфраструктура, технологический.

Annotation: the essence of each identification operation and implementation specifics depending on the chosen analytical tools is revealed. Recommendations on identification of managerial, technical and technological, infrastructural and logistical aspects are given. Major identification aspects are studied in this article. The attempt is made to formulate the notion of "Identification technology", to characterize the main steps and stages of identification process. The subject matter, normative legal supporting and testing technology on each stage of identification process were viewed respectively to different types of enterprises. The subject matter of each identification operation, its application specifics were analyzed in correlation with analytical tools objectives. Recommendations on identification of managerial, technical and technological, infrastructural and logistical aspects in innovation environment are given. Requirements to IT, legal and other forms of identification procedure support are described in the paper. Domain of technical identification is viewed upon as self-consistent. Main aspects of this identification type are analyzed i.e. element accessory to corresponding technologies and performance objectives identification of this or that technology.

Keywords: identification, model, branch, process, stage, infrastructure, technological.

В условиях нестабильной внешней среды, которая характерна для рыночного типа экономики, идентификация становится неотъемлемой частью систем управления любыми социально-экономическими системами, поскольку позволяет максимально точно позиционировать их в этой среде[1].

Грамотное позиционирование, в свою очередь, позволяет любому хозяйствующему субъекту выбрать оптимальную модель функционирования и траекторию развития [2].

В теории идентификации понимается как отождествление, приравнивание или уподобление различных объектов или процессов друг другу.

Идентификация социально-экономических систем имеет свои специфические особенности. Среди них необходимо прежде всего отметить тот факт, что это наиболее сложный вид идентификации в силу того, что социально-экономические системы многокомпонентны, причем составляющие компоненты весьма разнородны. В связи с этим возникает необходимость раздельной идентификации различных компонентов социально-экономических систем и их дальнейшего согласования.

К основным теоретическим проблемным вопросам можно отнести разработку системы и различных видов идентификации [3], а также формирование базы для их согласования.

К основным видам идентификации можно отнести:

- ♦ структурно-параметрическую идентификацию;
- ♦ процессную идентификацию;
- ♦ инфраструктурную идентификацию.

Именно по этим составляющим необходимо производить выбор базы для сравнения.

В зависимости от цели идентификации базой для сравнения могут быть:

- ♦ любые аналогичные хозяйствующие субъекты;
- ♦ лучшие в отрасли, регионе, стране хозяйствующие субъекты;
- ♦ лучшие в регионе, стране хозяйствующие субъекты;
- ♦ лучшие в мировой экономике хозяйствующие субъекты;

Дополнительные проблемы в сфере идентификации инновационных систем возникают в силу того, что инновационные процессы по самой своей сути обладают существенной

неопределенностью, так как до сих пор не применялись и в силу этого информация о них весьма скудная либо вовсе отсутствует.

Для таких систем характерны:

1. Более высокий уровень неопределенности самого процесса идентификации и его результатов в силу того, что она проводится в условиях внедрения инновационных проектов, что само по себе приводит к более высокому уровню неопределенности.

2. Стадии идентификации (их состав расширен за счет того, что добавляются стадии разработки и внедрения инновационных проектов, а это стадия с более высокой степенью риска и неопределенности) [4].

Подход к решению этой проблемы может быть назван микроидентификацией.

Для этого все процессы от разработки до внедрения инноваций разбиваются на составляющие стадии, этапы, операции и т. д. и по каждому из них проводится идентификация.

При таком подходе центральной становится проблема «сшивания» результатов микроидентификации отдельных составляющих в единое целое.

Основным инструментом в этом случае может являться выравнивание граничных условий между отдельными стадиями, процессами и пр.

При микроидентификации [5] параметры составляющих социально-экономических частей необходимо разделить на:

- ♦ параметры состояния (организационно-структурные параметры);
- ♦ параметры функционирования;

Определяющим условием является также инновационная среда.

Под инновационной средой понимается согласно многим исследованиям совокупность научно-технологических и социально-экономических условий, необходимых для осуществления инноваций и инновационных процессов. [6]

В этой работе дан достаточно полный анализ механизма инновационной деятельности, определяющим условием эффективности функционирования которого является формирование необходимой инновационной среды.

В работе [7] нами была предпринята попытка анализа этой среды. Она была нами названа окружением инновационных проектов.

Проблемы в инновационной сфере:

Различные субъекты этой сферы находятся в различной собственности: собственности субъектов хозяйственной деятельности региональной собственности, федеральной собственности; синхронизация использования этих видов собственности до сих пор остается проблемой.

Исходя из этого, и анализ имеющихся систем идентификации социально-экономических систем должен опираться на учет особенностей каждого вида собственности.

Окружение проекта — это совокупность внешних и внутренних по отношению к инновационному проекту или программе факторов и институтов, влияющих на возможность и эффективность реализации инвестиционных проектов или программ[8].

К внутренним факторам относятся особенности самого проекта, а также весь комплекс вопросов, решаемых в ходе проектирования и реализации инновационных проектов командой проекта или программы. Именно от этой команды зависит качество подготовки проекта и успешность технологии его реализации.

Внешнее окружение проекта по степени и механизму влияния на его реализацию должно быть разделено на ближнее и дальнее окружение.

Ближнее окружение проекта — это совокупность институтов, которые непосредственно задействованы в его реализации, дальнее — совокупность институтов государственного управления различных уровней, формирующих условия, в которых этот проект реализуется. Исходя из этого, можно сформулировать функции и сферы деятельности указанных институтов.

Руководство проектом [9].

Его функции заключаются прежде всего в разработке проекта, формировании команды проекта, проведении проектных работ, анализе условий и возможностей реализации проекта и обеспечении эффективности этого процесса, и оперативном управлении процессами реализации инновационного проекта или инновационной программы.

Ближнее окружение проекта.

Это прежде всего руководство хозяйствующего субъекта, в рамках которого этот проект реализуется. Именно это руководство определяет цели и основные требования к проекту, а также порядок их корректировки, в случае необходимости. Кроме того — это все подразделения предприятия, так или иначе, задействованные в разработке и реализации инновационных проектов и программ по логистической цепочке от анализа рынка продавцов через организацию закупок необходимых компонентов производственных процессов вплоть до продажи готовой продукции.

Дальнее окружение проекта — это совокупность институтов; влияющих на среду, в которой функционирует предприятие [10].

Если на ближнее окружение руководство проекта может оказывать хотя бы минимальное влияние, являясь в определенном смысле частью этого окружения, то дальнее окружение оно может только учитывать. И здесь функция руководства проектом или программой — как можно глубже изучить состав институтов дальнего окружения, а также тенденции их эволюции в системе национальной и мировой экономики.

К институтам дальнего окружения следует прежде всего отнести[11]:

♦ политическую среду, так как она в значительной степени определяет направленность развития национальной экономики и ее отдельных институтов;

♦ экономическую среду как совокупность институтов, участвующих в экономических отношениях;

♦ социальную среду — уровень жизни, социальная структура общества, целевые установки в поведении и отдельных социальных групп, уровень образования, трудовое законодательство, здравоохранение и т. п.

♦ правовую среду — это прежде всего установленные в государстве формы собственности, экономические и социальные права и свободы и другие правовые нормы;

♦ институт науки и техники, определяющий уровень развития фундаментальных и прикладных наук, информационных технологий и инновационные прорывные технологии в сфере промышленности, энергетики, транспорта, связи и коммуникаций;

♦ культурную среду, определяющую интеллектуальный потенциал участников и институтов экономических отношений;

Природную и экологическую среду — это в первую очередь природные ресурсы, стандарты качества окружающей среды, состояние законодательства и природоохранной сфере.

Особое место в составе дальнего окружения занимает инфраструктура инноваций, которая во многом определяет время и структуру инноваций.

Эффективная инновационная среда выполняет следующие важнейшие функции:

1) обеспечение взаимодействия всех субъектов инновационной деятельности;

2) выполнение функции коммуникационного механизма между реализуемой государством макроэкономической политикой, научными институтами, системой образования, производственными отраслями и рынком.

3) обеспечение ориентации национальной инновационной системы на достижение важнейших стратегических целей страны;

4) обеспечение конкурентоспособности знаний, технологий и инноваций как на внутреннем, так и на мировом рынке;

5) обеспечение решающей роли государства в инновационных процессах.

Последнее обстоятельство обусловлено тем, что только государство может обеспечить формирование необходимой для реализации инновационных проектов и программ инфраструктуры, поскольку основные составляющие инфраструктуру институты образует только государство. Основные составляющие такой инфраструктуры приведены в работе.

РИСК

Библиографический список

1. Пережогин В.Ю. Идентификация информационных резервов повышения качества продукции и услуг коммерческой организации. — Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.

2. Маслов Д.В. Функциональная модель оценки менеджмента /Д.В. Маслов, П. Ватсон, Н. Чилиши// Методы менеджмента качества. 2005. № 3. С. 24–29.

3. Адизес И. Управляя изменениями/Ицхак К. Адизес И.: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2010. — 224 с. —/ «Теория менеджмента»/.

4. Толстая Л.С. Роль идентификации стадий жизненного цикла организации в выборе стратегии ее развития/Л.С. Толстая, В.Н. Парахина//материалы 9-й науч.-техн. конф. По итогам работы Сев. КавГТУ за 2009 год т. 3. Экономика. — Ставрополь, 2010. — 181 с.

5. И.М. Подмолодина, В.П. Воронин, Е.Ю. Родионова. Механизмы обеспечения инновационной деятельности предприятия. Монография. — Воронеж. ВГУИТ, 2013.

6. В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. Управление инновационными проектами и программами. Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ. Тамбов, 2011.

7. Коротков Э.М. Менеджмент: учеб. для вузов / Э.М. Коротков. — Изд-во «Юрайт», 2011. — 640 с. — Загл. с экрана.

8. Салимов Т.А., Еналеева Ю.Р. Самооценка деятельности организации: учебное пособие. — М: Академический проект, 2006. — 279 с.

9. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов/ А.Н. Фомичев — М.: Дашков и К, 2011. — 468 с.

10. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели-изменения: учебно-практическое пособие/ С.А. Попов.— 3-е изд. — Юрайт, 2010. — 448 с.

11. В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская. Проблемы формирования эффективной системы управления инвестициями в регионе. — М.: Машиностроение-I, 2002.

М. Джамалудинова,
к. э. н., доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Дагестанский государственный университет

Интенсификация инновационного процесса на предприятиях РФ

Аннотация: в статье анализируется стремление Российской Федерации развивать инновационную деятельность как в стране в целом, так и в большинстве регионов в частности. Указания на это содержатся во многих программных документах руководства страны. Однако имеются и определенные сложности, связанные с нормативно-правовой базой инновационного процесса, а также недостаток необходимого опыта. Сотрудничество с Государством Израиль может стать важным элементом, способствующим устранению данных препятствий.

Ключевые слова: инновационный процесс, инвестиции, мировая экономика, мировое экономическое пространство, инновационное сотрудничество, региональное развитие, экономическая стратегия, интеграция в мировое пространство.

Annotation: the article analyzes the efforts of the Russian Federation to develop innovation activity in the country as a whole and in most regions in particular. Guidance on this is contained in many policy documents of the government. However, there are some difficulties associated with the legal base of the innovation process, and the lack of necessary experience. Cooperation with the State of Israel could be an important element that contributes to the elimination of these obstacles.

Keywords: innovation, investment, world economy, world economy, innovation cooperation, regional development, economic strategy, integration into the global space.

Вопросы сотрудничества в области инноваций сегодня наделяются особым смыслом. Рассмотрим пример: Израиль — государство, которое за несколько десятков лет превратилось из страны с экономической системой, находившейся на периферии мировой экономики, в страну, имеющую весомое значение в данной области. Произошли данные изменения как раз по причине развития инновационной составляющей экономической стратегии.

С. Фишер — прежний глава Банка Израиля — вел активную деятельность, внедряя различные инновации, реорганизуя некоторые моменты вверенной ему системы. Благодаря чему Израиль получил возможность вступить в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Причем не только стал членом организации, но и занял в ней лидирующую позицию в инновационной сфере.

Помимо этого Израиль смог повысить собственные позиции в отчетах ведущих мировых рейтинговых агентств, а численность фирм, котирующихся на NASDAQ, превышает показатели государств Европы [2].

Россия интегрировала в мировое экономическое пространство примерно таким же путем, что и Израиль. К примеру, оба государства были одновременно приглашены к переговорам о вступлении в ОЭСР. Но нельзя игнорировать тот факт, что каждая из стран имеет свои специфические черты и особенности экономики. Например, развитие регионов(в том числе и их инновационные возможности), в Израиле происходит легче, чем в Российской Федерации. Объясняется это и относительно небольшими размерами страны, и особенностями административно-территориального разделения. Площадь некоторых субъектов Российской Федерации превосходит израильскую, каждая область в состоянии реализовать собственные проекты. Факторами, препятствующими реализации, могут стать: недостаток развития инфраструктуры региона, отсутствие опыта инновационной деятельности, Помешать этому могут лишь недостаточно развитая инфраструктура, малое финансирование. Для изменения такого рода показателей привлекаются иностранные государства; Израиль все чаще встречается в числе последних.

В Российской Федерации инновационный процесс не может развиваться без совершенствования законодательной базы, которая касается той или иной сферы деятельности. Так, принятые федеральные законы «О статусе наукограда Российской Федерации», «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», «Об инновационном центре «Сколково» следует считать ключевыми в данной области. Особого внимания заслуживает последний закон, так как он является документом, регулирующим практически весь спектр отношений между участниками проекта, федеральными и местными органами власти, инвесторами и управляющими компаниями на территории Центра [1]. В данном законе предусматриваются права и обязанности лиц, которые реализуют указанную инициативу, в том числе (а это важный аспект) — условиями найма иностранной рабочей силы, обеспечением надлежащей санитарно-эпидемической ситуации на территории Центра и порядком оказания медицинских и образовательных услуг.

Следует обратить внимание на 20-ю статью документа, а именно — положение о том, что

на территорию «Сколково» не распространяются «полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляемые управляющей компанией в соответствии с настоящим Федеральным законом».

Таким образом, юридическое лицо (а согласно данному закону им считается управляющая компания) фактически исполняет функции местного самоуправления. Для российского законодательства данный факт беспрецедентен. При этом не уточняются ни тип такого рода компании, ни возможность иностранного участия в ней.

В Конституции РФ, Налоговом, Гражданском, Уголовном кодексах, а также федеральных законах «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», «Об образовании в РФ» содержатся некоторые составляющие теории защиты инноваций в образовании, интеллектуальной собственности, налогового стимулирования НИОКР.

Содержание вышеперечисленных составляющих во многих правовых документах осложняет правовое регулирование сферы инновационного процесса.

В связи с этим депутаты партии «Справедливая Россия» предприняли попытку в 2010 году разработать закон об инновационной деятельности.

Однако Государственная дума РФ отклонила их проект в первом чтении.

На тот момент пост заместителя председателя Комитета Государственной думы РФ по науке и наукоемким технологиям занимал В.К. Осипов. Он выразил мнение, что отклонению закона способствовало несколько причин: «Прежде всего, большинство его положений и формулировок носило декларативный и неконкретный характер. Помимо этого, в предлагаемом к законопроекту финансово-экономическом обосновании были представлены суммы выпадающих в результате налоговых льгот бюджетных доходов — 426,1 млрд рублей, но не указывались источники, из которых они будут компенсироваться» [3].

В связи с дальнейшим исследованием сотрудничества российских регионов с иностранным государством в лице Израиля целесообразно будет упомянуть аспект внешнеэкономической деятельности субъектов РФ. Они обладают рядом полномочий в научно-технической и торгово-экономической сферах. Кроме того, согласно ст. 72 Конституции РФ, должны координировать их деятельность с федеральными властями.

Для Российской Федерации на сегодняшний момент характерно стремление к инновационной деятельности и в отдельно взятых регионах, и в стране в целом. Это утверждение доказывают многие программные документы руководства страны. Не всегда удается избежать некоторых трудностей, связанных с нормативно-правовой базой инновационного процесса. Сказывается и недостаток опыта в области инноваций. Поспособствовать устранению данных трудностей может сотрудничество с Израилем.

Сотрудничество в сфере инноваций Израиля и Российской Федерации (на региональном уровне в том числе) берет свое начало в 2000-х годах. Тогда же, в начале 2000-х, оно получает активное развитие. В 2005 г. создается Центр научно-технического и инновационного сотрудничества (ЦНТИС) России и Израиля, он был учрежден на основании Государственного контракта № 02.453.11.7010, подписанного представителями двух стран. Главная задача Центра — создание благоприятных условий для выведения технологий, разработанных в Российской Федерации на израильский рынок.

7 июня 2006 г. — дата создания Российской венчурной компании (РВК), организовывалась она, опираясь на опыт израильской программы «Йозма». У Российской компании имеется ряд отличий от израильского аналога, например, больший уставной капитал (за счет привлечения более широкого круга инвесторов), большее количество реализованных идей и инициатив (по данным РВК — около 43).

Главная форма российско-израильского сотрудничества в рамках РВК — это выведение совместных разработок на зарубежные рынки. Подобное взаимодействие можно рассмотреть на примере камеры контроля скорости «Acculize», представленной компанией «RIT Technologies LTD». Месторасположение штаб-квартиры компании — в Тель-Авиве, а российская IT-фирма «Stins Coman» является одним из основных акционеров. [5].

Руководители компании РВК заинтересованы в открытии так называемого «выносного» бизнес-инкубатора в еврейском государстве[6].

Существуют также перспективы взаимодействия на региональном уровне, поскольку с РВК подписали соглашения 28 субъектов Российской Федерации.

Инициативы, которые реализуются в рамках российско-израильского делового совета (РИДС), созданного в 2010 г. при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (ТПП РФ), являются более перспективными с точки зрения региональных контактов.Только шестнадцать из двадцати трех проектов, проводимых в рамках РИДС и находящихся на стадиях от «раннего роста» до «start-up», осуществляются не в столичном регионе, а за его пределами. Например, получение порошковых лецитинов в Краснодаре, разработка автоматических установок пожаротушения на базе роботизированных пожарных комплексов в Петрозаводске, выпуск оптоволоконных сенсорных систем в Новосибирске, технологии получения диоксида титана, железа и оксида алюминия высоких марок в Мурманске [7].

Работа в рамках бизнес-инкубатора «Ингрия», расположенного в Ленинградской области, — еще один элемент сотрудничества российских регионов с Израилем в сфере инноваций. Созданный в 2008 г., он ежегодно принимает около 40 участников проектов. На базе бизнес-инкубатора в сотрудничестве с консалтинговой канадско-израильской компанией «Martal-Group», при партнерстве с РВК реализовывается проект по выводу российских стартапов, функционирующих в сфере биотехнологий и медицины на рынке Израиля. Каждый год по его итогам отбирают восемнадцать проектов, получающих возможность представлять собственные разработки в этом ближневосточном государстве.

Нелишним нам представляется обратить внимание на Центр «Израиль-Сколково». Задача Центра — оказание помощи в создании совместных стартапов, а также содействие в поиске инвесторов на рынке каждой из стран. Уральский университет и «Сколково» участвуют в проекте от России. «Ариэль R&D» и «Martal Consulting» принимают участие со стороны Израильского государства. Глава IT-кластера А. Туркот «Сколково» так определил суть российско-израильского сотрудничества в данной области: «У нас есть средства, ресурсы, лаборатории и ученые, а в Израиле есть идеи и технологии, развитие которых мы можем ускорить. Совмещая это, создавая совместное предприятие, российская и израильская стороны будут заниматься проектами, которые впоследствии смогут коммерциализироваться, приносить прибыль» [8].

Не все проекты, которые когда-либо обсуждались, к сожалению, были реализованы. Бывали случаи, когда стороны, имея все необходимые ресурсы и желание сотрудничать, не могли вывести свои идеи в сферу реальной экономики. На сегодняшний день таковыми являются попытки Израиля и Нижегородской области прийти к взаимодействию.

В.П. Шанцев в интервью изданию «Торгово-промышленные ведомости» сообщил, что израильских инвесторов мог бы заинтересовать регион многими проектами, например участием в работе технопарка «Анкудиновка» или академическими проектами. Интервью было дано во время мероприятий, посвященных открытию Российско-Израильского делового совета.

Во время визита в Нижний Новгород в сентябре 2011 г., Р. Розенблит — полномочный министр Государства Израиль, предложил сотрудничество в сфере производства авто- и авиакомпонентов.

Однако к окончанию изучаемого периода данные проекты так и не были реализованы.

Можно сделать вывод, что в первое десятилетие двадцать первого века Россия и Израиль заложили фундамент регионального сотрудничества. Со своей стороны израильские партнеры доказали, что двусторонние проекты могут быть успешны, а российская сторона показала, что их государство имеет потенциал для воплощения в жизнь общих инициатив фактически во всех возможных отраслях. Нереализованных замыслов не так уж много, их причины можно отнести к недоработкам тех вариантов взаимодействия в регионах, которые были предложены израильской стороной. К тому же на региональном уровне остаются некие опасения относительно сотрудничества с государством Ближнего Востока, несмотря на то что некоторые виды сотрудничества имеют высокий показатель в сфере инноваций.

Если повысить информированность о политических и экономических реалиях Израиля, то некоторые барьеры можно устранить. Повышения можно достигнуть посредством отправки бизнес-миссий в страну.

Те проекты, которые были реализованы на сегодняшний день в российских регионах, осуществлялись, руководствуясь принципом «российская платформа — израильская электроника» [11].

У данного варианта взаимодействия есть как положительные стороны, так и отрицательные. То, что оба государства работают соответственно своему профилю в международном разделении труда — несомненный плюс вышеуказанного типа связей. Этот факт способствует достижению запланированных результатов в короткие сроки, при этом нести минимальные затраты. Кроме того, данный механизм эффективен для регионального сотрудничества по причине узкой специализации ряда регионов России. Однако этот принцип имеет и ряд трудностей. С ними в первую очередь сталкивается российская сторона, которая стремится иметь свой собственный инновационный экономический сектор, признанный за рубежом.

Имели место попытки перенести израильские эффективные проекты в Россию. И это направление имеет неплохие перспективы. Создание сети бизнес-инкубаторов, аналогичной израильской, могло бы обладать большим потенциалом в данной сфере. На практике, к сожалению, нередко случается, что российские власти, заимствуя израильские проекты, вносят корректировки, препятствующие продуктивной работе, в то время как должны, наоборот, способствовать ей. Например, по причине увеличения уставного капитала, а также количества инициатив, реализуемых РВК, из сотрудничества в ее рамках фактически исчезли наиболее мелкие фирмы.

Хотя именно они нередко являются источниками инноваций. Доказательством этому факту служат многие компании, получившие мировую известность, включая знаменитую корпорацию «Apple» [12].

Можно заключить, что на сегодняшний день сотрудничество с Израилем способно стать катализатором инновационной деятельности в реги-

онах России. Так как израильскими специалистами предлагаются интересные проекты в различных областях. Плюсом является и то, что приход израильтян в нашу страну не чреват наплывом низкоквалифицированной рабочей силы из-за рубежа или экологическим ущербом для российских территорий. Россия, однако, еще должна выработать механизмы, которые позволят сотрудничать, не навредив собственным позициям среди мировых лидеров в сфере инноваций. Прежде всего, для этого необходимо развивать нормативно-правовую базу инновационной деятельности.

РИСК

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учеб. — СПб.: Питер, 2009.

2. Деменко О.Г. Формирование эффективной инновационной инфраструктуры в России и в мире // Социально-экономические и психологические проблемы управления: сборник научных статей. М.: Московский городской психолого-педагогический университет, 2013.

3. Интервью заместителя председателя Комитета Государственной Думы РФ по науке и наукоемким технологиям Осипова В.К. [Электронный ресурс] // Аккредитация в образовании. — Режим доступа: http://www.akvobr.ru/zakon_ob_innovacionnoi_dejatelnosti.html

4. Российская венчурная компания [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/

5. Инновационная экосистема Израиля. Возможности российско-израильского сотрудничества [Текст]: отчет РВК. — 2013.

6. Гусаков А. РВК откроет «выносные» бизнес-инкубаторы [Электронный ресурс] / А. Гусаков. — Режим доступа: http://www.ingria-star tup.ru/news1/smi/rvk_otkroet_vynosnye_biznesinkubatory/

7. Российско-израильские инновационные проекты [Электронный ресурс] // Российско-израильский деловой совет. — Режим доступа: http://www.rus-israel.ru/innovative-projects/page1#pr/

8. Интервью директора IT-кластера фонда «Сколково» А. Туркота [Электронный ресурс] // Iz. Rus. — Режим доступа: http://izrus.co.il/dvuhstoronka/ar ticle/2011-08-21/15308.html

9. Интервью губернатора Нижегородской области В.П. Шанцева [Текст] // Торгово-промышленные ведомости. 2010. № 4 (29).

10. Сотрудничество Израиля и Нижегородской области в сфере производства авто- и авиакомпонентов [Электронный ресурс] // Нижегородский коммерсант. — Режим доступа: http://www.nkom-nn.ru/?id=51063

11. Марьясис Д.А. 20 лет военно-технического сотрудничества между Россией и Израилем: итоги и перспективы [Текст] / Д.А. Марьясис // Израиль, Россия и русскоязычное еврейство в контексте международной политики, 2011. — Т. 3. — С. 68–75.

12. Якимова Е.А. Потенциальные возможности развития инновационной деятельности в регионах России посредством сотрудничества с Израилем. // ИнВестРегион. 2014. № 1.

13. Ятвецкий Б.В. Роль культурных центров в развитии сотрудничества Израиля и России // Философия и культура. 2010. № 9(33). — С. 69–73.

14. Ятвецкий Б.В. Культурные связи России и Израиля сквозь призму культурной политики двух стран // Вестник СПбГУКИ. 2011. № 2 (7) (июнь). — С. 36–42.

15. Официальный сайт посольства России в Израиле // http://www.russianembassy.org.il

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свбодном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

Л. Зубкова,
к. э. н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет

Инновации как драйвер развития нефтегазового сектора региона

Аннотация: в статье рассматриваются состояние и основные тенденции развития инновационного и нефтегазового секторов региона. Сделан вывод о необходимости активизации их взаимодействия.

Ключевые слова: инновации, добывающий сектор, Тюменская область, регион, нефтегазовый комплекс.

Annotation: the article discusses the condition and the basic tendencies of development of innovative oil and gas sectors in the region. The conclusion about the necessity of intensification of their interaction.

Keywords: innovation, the mining sector, the Tyumen region, the region, the oil and gas industry.

В настоящее время Тюменская область является одним из самых успешно развивающихся регионов России, основой экономики которого выступает нефтегазовый комплекс. Благоприятный инвестиционный климат, сформированный на территории региона благодаря удобному географическому положению, наличию природных ресурсов, высокой потребительской активности, эффективно функционирующей рыночной инфраструктуре, наличию квалифицированных кадров, действенной системе поддержки инвестиционной деятельности, успешно развивающемуся региональному научно-образовательному комплексу, обеспечивает ресурсные возможности использования инновационных технологий в добывающем секторе, что обусловлено состоянием осваиваемых месторождений и имеющейся ресурсной базой. В этой связи потребность в расширении и интенсификации взаимодействия между участниками инновационных процессов, работающих и для нефтегазового комплекса продиктована необходимостью повышения эффективности социально-экономического развития территории.

В Тюменской области основным видом экономической деятельности является добыча полезных ископаемых (более 50% в структуре ВРП), при этом более чем на 99% представленная добычей нефти и газа [1, С. 364,457].

Особая роль нефтегазового сектора в экономике региона отражена целым рядом показателей: сектор обеспечивает рабочими местами около 15% от общей численности занятых в экономике [1, С. 80], доля добычи полезных ископаемых в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности составляет более 60% [1, С .854], роль рассматриваемого сектора в формировании сальдированного финансового результата деятельности организаций составляет более 43%[1, С. 800].

Нефтегазовый комплекс в Тюменской области обеспечивает: более 3000 преимущественно высокопроизводительных и высокооплачиваемых рабочих мест (без учета численности занятых на этапах строительства/расширения действующих мощностей); налоговые поступления в доходную часть областного бюджета (налог на прибыль организаций, налог на имущество); строительство производственных объектов для отрасли; развитие транспорта и связи для обеспечения объектов нефтегазового комплекса; развитие вертолетной авиации для доставки людей и грузов на отдаленные промыслы; рост добычи общераспространенных полезных ископаемых для нужд предприятий нефтегазового комплекса. [2].

Значительное влияние добыча углеводородного сырья оказывает и на другие виды экономической деятельности на территории области. С нефтегазовым комплексом региона связан ряд производств и секторов, включая машиностроение, транспорт, строительство. В обрабатывающей промышленности также заметное место занимает переработка углеводородного сырья — нефти и газа.

Таким образом, функционирование нефтегазового комплекса имеет масштабный эффект для развития других секторов и обеспечивает значительный вклад в социально-экономическое благополучие Тюменской области.

По состоянию на начало 2015 года в Тюменской области открыто 42 месторождения углеводородного сырья, территориально расположенных в границах Уватского муниципального района. В течение 2014 года было открыто два месторождения — Таврическое и Северо-Лумкойское.

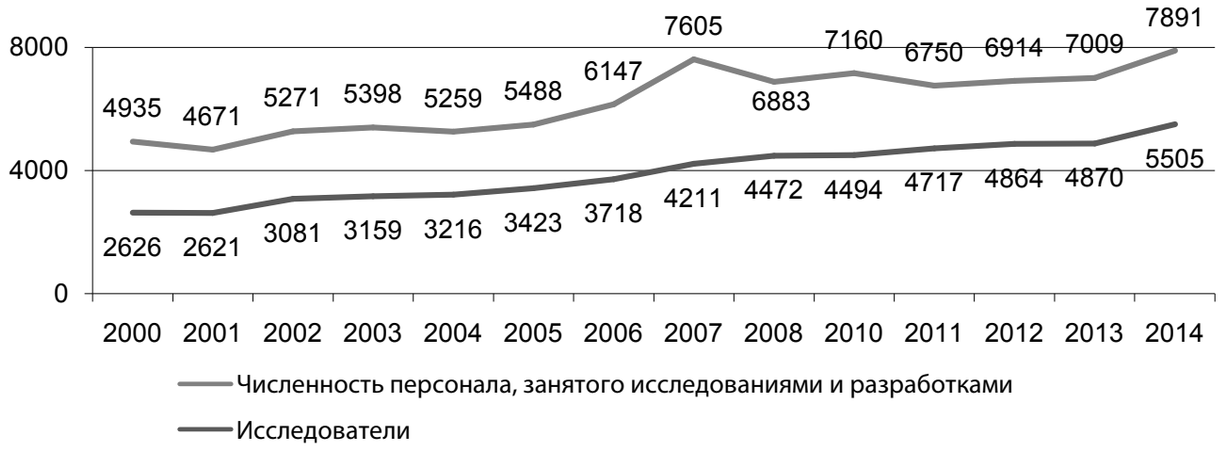


Рис. 1. Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками в Тюменской области в 2000—2014 гг., человек [1;3]

Извлекаемые запасы нефти в Тюменской области составляют более 430 млн тонн. При этом добыто за весь период освоения немногим более 50 млн тонн. Ресурсная база позволяет развивать нефтедобычу на долгосрочный период [2].

Добыча нефти в Тюменской области ведется на 12 месторождениях. Уникальность реализации проектов по добыче нефти в Тюменской области в том, что осваивается кластер небольших по запасам месторождений, на удаленных от инфраструктуры территориях. Кроме того, наибольшая доля запасов нефти является трудноизвлекаемыми (малые толщины пластов, геологическая неоднородность пластов) [2].

За последние семь лет добыча нефти в Тюменской области увеличилась на 9 млн тонн — до 10,7 млн тонн по итогам 2014 года.

В процентном выражении прирост добычи нефти в 2014 году к 2013 году составил 11,5% (+1,1 млн тонн). Планируемый предприятиями уровень добычи нефти в Тюменской области в 2015 году составит 11,1 млн тонн.

Добыча нефти неразрывно связана с добычей попутного нефтяного газа. В 2014 году добыто 346 млн м3 попутного нефтяного газа (прирост +5% к предыдущему году).

Нефтеперерабатывающий сектор представлен в Тюменской области ЗАО «Антипинский НПЗ». По итогам 2014 года переработано 6,2 млн тонн нефти (прирост +60% к предыдущему году). В перспективе запланировано увеличение объемов нефтепереработки до 7,5 млн тонн в год. При этом основной выпускаемой продукцией завода станет бензин класса 5 и дизельное топливо стандарта Евро-5.

Нефтехимический сектор представлен нефтехимическим кластером ПАО Сибур Холдинг. В Тюменской области развиваются Тобольск-Нефтехим и Тобольск-Полимер.

Стабилизация и рост уровней добычи требует более высоких затрат: растет себестоимость добы-

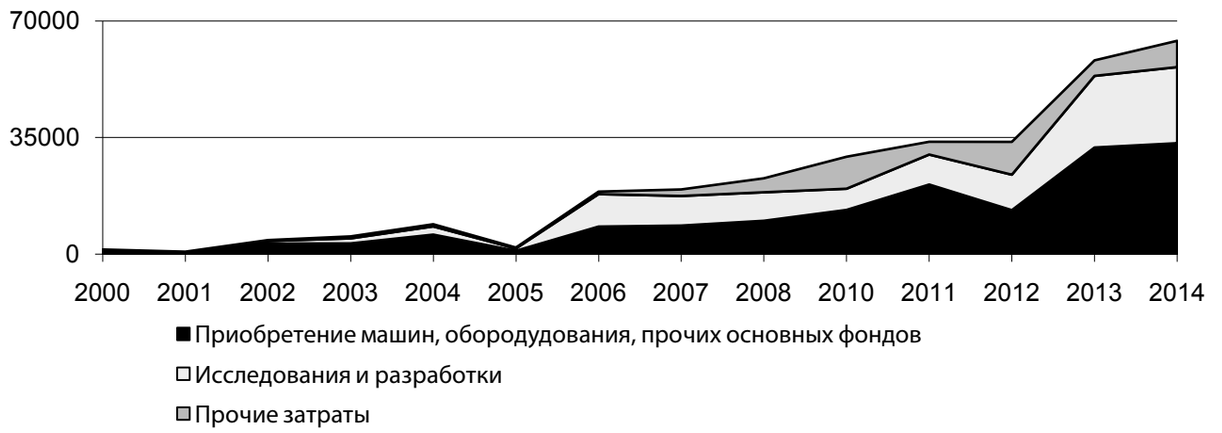


Рис. 2. Затраты на технологические инновации по видам инновационной деятельности в Тюменской области в 2000—2014 гг., млн. рублей [1;3]

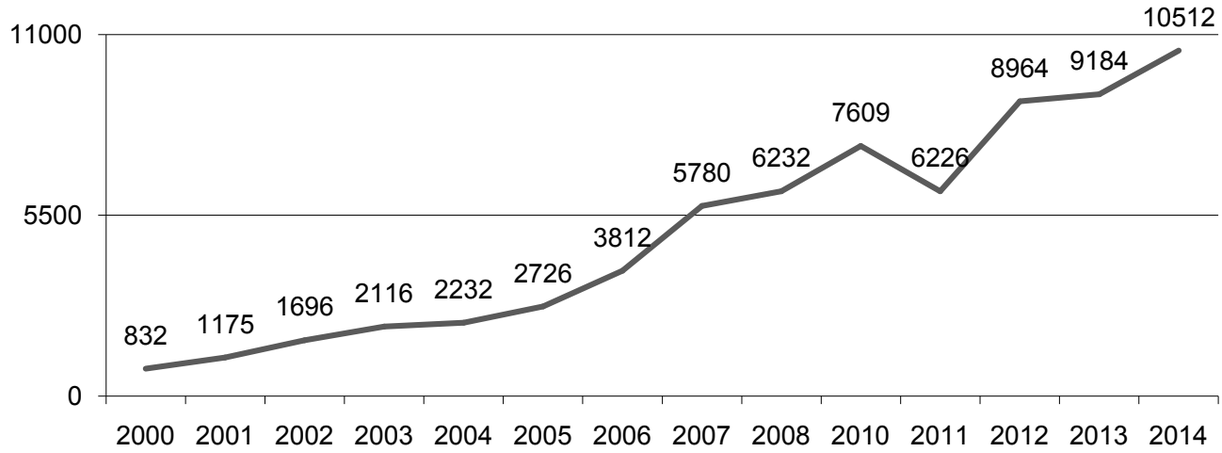


Рис. 3. Внутренние затраты на исследования и разработки в Тюменской области в 2000—2014 гг., млн. рублей [1;3]

чи, происходит увеличение капитальных затрат. К числу ключевых причин сложившейся ситуации следует отнести высокую степень зрелости большинства действующих крупных месторождений, находящихся в стадии падающей добычи, а также неудовлетворительное состояние ряда месторождений, разработка которых велась с применением методов, не отвечающих принципам рациональности.

Для поддержания и возможного роста добычи необходимы эффективная работа на действующих месторождениях, а также поиск, разведка и освоение новых запасов. По итогам 2014 года инвестиции в геолого-разведочные работы за счет средств недропользователей составили 3,8 млрд рублей (в т. ч. поисково-разведочное бурение — 2,5 млрд рублей). [2]

Повышение эффективности функционирования добывающего сектора на территории области может быть обеспечено посредством проведения инновационной политики, стимулирующей разработку и применение инновационных технологий, способствующей сокращению издержек, повышению производительности труда, а также эффективному использованию имеющегося сырьевого, материально-технического и трудового потенциалов.

Формирование экономики инновационного типа на региональном уровне является приоритетной задачей для многих субъектов Российской Федерации, в том числе и для Тюменской области. Ключевые показатели науки и инноваций в регионе отражают интенсификацию процессов разработки и применения инновационных технологий, способствующих эффективному использованию имеющегося сырьевого потенциала. Так, на протяжении 2000–2014 гг. в экономике региона отмечается увеличение численности персонала, занятого исследованиями и разработками (рис. 1). При этом наблюдается рост доли исследователей в общей структуре. Так, в 2000 году она составила составляла 53,2%, а в 2014 году — 69,8%.

Наряду с этим на протяжении рассматриваемого периода наблюдается незначительный рост числа организаций, выполнявших исследования и разработки. Так, в 2014 году их число в Тюменской области составляло 63 организации (в 2000 году — 58). При этом необходимо отметить, что преобладающая часть таких организаций проводит научные изыскания в сфере решения проблем развития добывающего сектора региона.

В течение рассматриваемого периода наблюдается увеличение затрат на технологические инновации (2000 г.— 1388 млн руб., 2008 г.— 22 741 млн руб., 2014 г.— 63 984 млн руб.). Однако их соотнесение с обобщающим показателем экономической деятельности региона — ВРП, демонстрирует невысокую степень их значимости (2000 год — 0,2%, 2014 год — 1,2%). В структуре затрат на технологические инновации преобладают затраты на приобретение машин и оборудования, связанные с технологическими инновациями (в 2014 году их удельный вес составил 52%, в 2000 году — 17,3%) Кроме того, следует отметить достаточно низкий уровень затрат на подготовку и обучение персонала. Доля таких затрат в общей структуре составила в 2000 году 1%, в 2014 году — 0,1%. (рис. 2). [3]

В структуре затрат организаций на научные исследования и разработки преобладают внутренние затраты, доля которых в 2014 году составила 90,4% (2000 год — 84,5%). Наряду с этим региональный механизм финансирования научных исследований и разработок включает участие различных секторов деятельности: предпринимательского, государственного (2014 год — 17,5%), высшего образования (2014 год — 11,7%) и некоммерческих организаций (2014 год — 0,2%). (рис. 3).

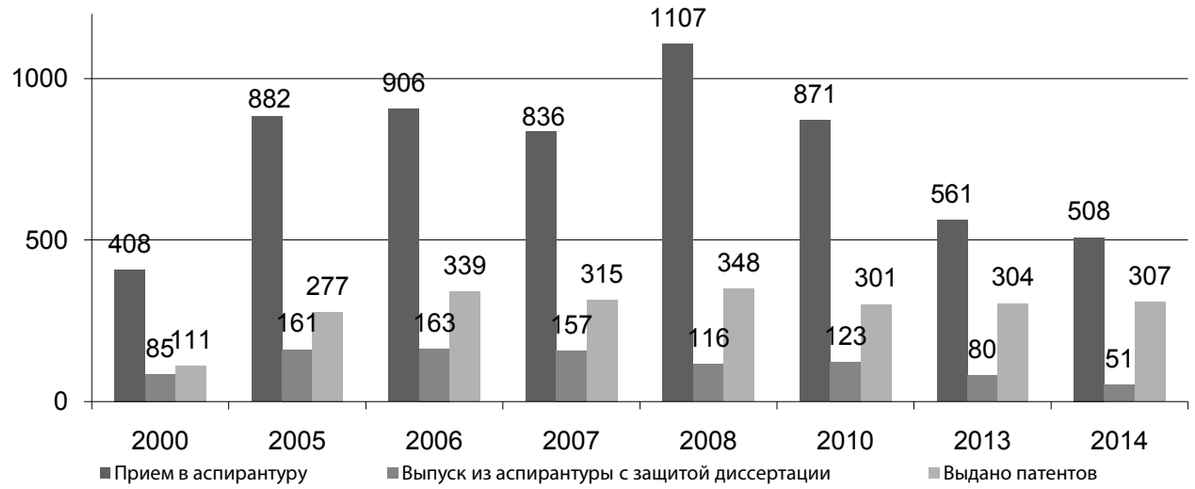


Рис. 4. Динамика численности аспирантов, выпуска из аспирантуры с защитой диссертации и количества выданных патентов в Тюменской области в 2000—2014 гг. [1;3]

Ресурсное обеспечение внутренних затрат на исследования и разработки происходит в основном за счет средств предпринимательского сектора (2014 год — 70,6%), осуществляющего свою деятельность в нефтедобывающей промышленности, машиностроении и металлообработке.[3]

Уровень инновационного потенциала региона отражается и показателями подготовки аспирантов (рис. 4). В целом в области с 2010 года наблюдается сокращение как численности принимаемых в аспирантуру, так и выпуска аспирантуры с защитой диссертации. Однако снижение активности региона по подготовке аспирантов и написанию диссертаций практически не влияет на показатель количества выданных патентов.

Обобщающим показателем научно-технической и инновационной деятельности является количество созданных передовых производственных технологий. За период 2000–2014 гг. в Тюменской области наблюдается разнонаправленная динамика показателя созданных передовых технологий: в 2000 году — 25, в 2003 году — 93, в 2007 году — 20, в 2008 году — 13, в 2013 году — 17, в 2014 году — 28. Степень участия региона в формировании общероссийского показателя не превысила в 2014 году 2%.

Вместе с тем усиливающаяся частота использования этих технологий указывает на стремление региональных субъектов хозяйствования к инновационному характеру развития и, как следствие, повышению конкурентоспособности продукции и услуг (рис. 5).

В то же время число инновационно активных предприятий остается достаточно низким. Так, доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе таких организаций за период 2000–-2014 гг. практически не изменилась и составила на конец рассматриваемого периода — 8,4% (в 2000 году — 8,4%).

В течение рассматриваемого периода в области наблюдалась неравномерная динамика объема выпускаемой инновационной продукции. Так, в 2000 году он составил 5394,7 млн руб., в 2008 году — 17846,8 млн руб., в 2014 году — 14072,6 млн рублей. Наряду с этим роль инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженной продукции крайне невелика и составила в 2014 году 0,5% (2000 г.— 1,7%).

К числу ключевых факторов, сдерживающих инновационную активность организаций, можно отнести: недостаточный объем собственных финансовых ресурсов и высокую стоимость нововведений, неразвитую систему государственной финансовой поддержки инновационной деятельности, высокий уровень рисков, неразвитый инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированного персонала и ряд других. [4]

Наличие в Тюменской области развитого научно-исследовательского комплекса является одним из ключевых факторов, определяющих инновационный потенциал региона. Интенсификация перспективных исследований и разработок на региональном уровне способна обеспечить создание и развитие уже существующих инновационных предприятий, в том числе и тех, которые могли бы способствовать выходу нефтегазового комплекса Тюменской области на инновационную траекторию.

В настоящее время инновационная сфера не оказывает заметного влияния на технологическое развитие нефтегазового комплекса региона, состояние объектов которого не соответствует тенденциям изменения ресурсной базы Тюменской области. Эффективная добыча нефти на «старых» месторождениях, а также поиск, разведка и освоение новых ресурсов требуют применения инновационных технологий, значительных затрат недропользователей на технологические инновации. В этой связи возникает острая

Рис. 5. Динамика созданных и использованных передовых производственных технологий в Тюменской области в 2000—2014 гг. [1;3]

потребность в формировании тесных взаимосвязей между нефтегазовым комплексом и научно-образовательной сферой Тюменской области, которая может быть обеспечена посредством создания государственно-частного партнерства, нацеленного на создание новых технологий, обеспечивающих рост производительности и сокращение издержек в нефтегазодобыче.

Особое внимание должно быть сосредоточено на достижении синергетических эффектов по всей цепочке исследований, освоения и внедрения. Инновации должны создать предпосылки для вовлечения в хозяйственный оборот новых перспективных объектов. В конечном итоге это повлияет на интенсификацию социально-экономического развития региона посредством создания новых рабочих мест, повышения уровня налоговых платежей и других экономических эффектов, связанных с освоением недр на территории региона.

РИСК

Библиографический список

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

2. Тюменская область. Официальный портал органов государственной власти. Режим доступа: URL: http://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/fuel-energy/more.htm?id=10293013@cmsArticle (дата обращения 01.11.2015).

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Режим доступа: URL: http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/statistics/enterprises/science/

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Режим доступа: URL: http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

М. Гязова,
к. э. н., доцент кафедры 009,
Московский авиационный институт
(национальный исследовательский
университет)

Анализ экономической ситуации в авиационной промышленности России

Аннотация: постоянная гонка вооружений между крупнейшими мировыми державами заставляет национальные компании постоянно конкурировать за право выпускать товар на мировой рынок и получать основной процент покупателей. В статье проведена оценка причины кризиса в авиационной промышленности, рассмотрены факторы, которые делают развитие авиационной промышленности актуальным аспектом повестки дня. Сделан вывод о том, что для становления авиации как саморазвивающейся и конкурентоспособной в России необходимо совершенствование концептуального подхода к управлению авиационной деятельностью, решение государством ее системных проблем. Необходим специфический интегрирующий механизм, организующий межсистемные и внутрисистемные процессы взаимодействия сложнейшей системы — авиационная деятельность, основой которой является авиационная промышленность.

Ключевые слова: авиационная промышленность, авиационная деятельность, интегрирующий механизм, мультипликативный эффект авиастроения, системообразующая отрасль.

Annotation: constant arms race between the major world powers makes national comp anies to constantly compete for the right to produce goods to world market and get a major percentage of buyers. The article assessed the causes of the crisis in the aviation industry, the factors that make the development of the aviation industry is an important aspect of the agenda. It is concluded that for the establishment of aviation as a self-developing and competitive in Russia it is necessary to improve the conceptual approach to the management of aeronautical activities, the decision of the government of its systemic problems. The specific integrating mechanism that organizes intersystem and intrasystem processes of interaction of the complex system of aviation activity, based on the aviation industry.

Keywords: aviation industry, aviation activities, integrating mechanism, the multiplier effect of the aviation industry, a strategic industry.

На сегодняшний день мы наблюдаем обострение конкурентной борьбы между развитыми странами мира, авиастроительными объединениями и авиатранспортными компаниями в целях завоевания сегментов мирового рынка авиационной техники и авиационных услуг.

Авиация — это самостоятельная наукоемкая социально-экономическая система, включающая государственную авиацию, гражданскую авиацию, экспериментальную авиацию, авиационную промышленность, авиационную инфраструктуру, единую систему организации воздушного движения и обладающая наиболее сложными взаимосвязями и иерархией составляющих её подсистем, что составляет её (авиации) собственную идентичность. Авиационная промышленность является оборонной отраслью промышленности и центральной, системообразующей подсистемой авиации. По оценкам специалистов, каждое рабочее место на самолетостроительном предприятии создает 4–6 рабочих мест у поставщиков комплектующих изделий (двигатели, авиационные агрегаты, авионика и пр.), такое же количество рабочих мест у поставщиков исходных ресурсов (металлургия, химия, энергетика и пр.) и 2–4 рабочих места в сфере услуг (транспорт, здравоохранение и пр.). Таким образом, мультипликативный эффект авиастроения равен 10–16. Ни одна другая машиностроительная отрасль таких показателей не имеет. Организация и управление такой системой практически не допускает аналогии с другими социально-экономическими системами, особенно сейчас, когда российская авиационная промышленность переживает системный кризис. В России в основном авиационная промышленность сохраняется за счёт экспортных поставок, главным образом военной техники, составляющей 61,3% от объёмов производства. На мировом рынке российская авиационная промышленность обеспечивает до 25% объема продаж военной авиации и более 30% вертолётов. Отрасль продолжает обеспечивать большой объём выпуска гражданской продукции (медицинское, приборное, энергетическое, технологическое оборудование, товары для населения), который составляет 18,5% общего объёма продукции. Загрузка авиационной промышленности составляет не более 30–40% от проектных мощностей, износ основных фондов достигает 70%, более 64% оборудования не соответствует современным технологиям и требует замены. Продолжает оставаться недостаточным объём фундаментальных научно-исследовательских работ в области гражданской и военной техники, в первую очередь двигателестроения, бортового оборудования и агрегатов, тренажеростроения, информационных технологий. Кризис в авиационной промышленности, которая является системообразующей отраслью, негативно отражается на деятельности смежных

отраслей промышленности (приборостроительной, радиотехнической, металлообрабатывающей, металлургической, химической, общего и специального машиностроения и др.). Одной из главных причин кризиса в авиационной промышленности является отсутствие в стране организованного рынка авиационной техники, обеспечивающего формирование системы долгосрочных, твёрдых и предварительных консолидированных заказов на отечественную авиационную технику. Отсутствуют реальные государственные и нормативно-правовые механизмы стимулирования создания, производства и приобретения отечественной авиационной техники для восстановления и развития внутренней транспортной системы страны. Существует высокая конкуренция между экономическими показателями авиационной промышленности. Постоянная гонка вооружений между крупнейшими мировыми державами заставляет национальные компании постоянно конкурировать за право выпускать товар на мировой рынок и получать основной процент покупателей. Причин конкуренции в экономике авиационной промышленности несколько:

♦ во-первых, это высокая наполненность рынка, так как практически каждая страна, защищающая свой суверенитет, готова производить авиационную технику на мировой рынок. Стран, где развита авиационная промышленность, немало, кроме Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки есть еще Китай, страны Европы, Канада, Бразилия;

♦ во-вторых, фактор информационной незасекреченности как со стороны покупателей, так и со стороны производителей. На сегодняшний день при выводе товара на мировой рынок инновации сразу становятся доступны широкой общественности, в результате этого становится сложно обгонять конкурентов и занимать лидирующие позиции на мировых рынках;

♦ в-третьих, как следствие незасекреченности инноваций, страны выравниваются по уровню технического мастерства.

Факторы, которые делают развитие авиационной промышленности актуальным аспектом повестки дня, следующие:

♦ развитие авиационной промышленности неизбежно приводит к инновационным разработкам и новым технологическим открытиям, которые потом можно будет использовать в других промышленных отраслях, например в автомобилестроении, робототехнике и так далее. Поскольку простые инвестиции в науку окупаются только через продолжительный временной период, инвестировать не прямо, а косвенно (через развитие той или иной промышленной отрасли) гораздо выгоднее;

♦ развитие авиационной промышленности необходимо для поддержания конкурентоспособности на относительно постоянном уровне или даже для опережения конкурентов. Поскольку с мировой авиационной торговли экономика любого государства будет получать неплохие доходы, оно готово всячески стимулировать разработки в сфере авиации. Для России потребный годовой объём производства гражданской авиационной техники для существующего объёма потребной транспортной работы характеризуется величиной 50–70 воздушных судов в год, что составляет не менее 10–12% мирового производства воздушных судов и является достаточным для устойчивого развития авиационной промышленности и авиационной деятельности как системы. Рост объёмов транспортной работы гражданской авиации должен обеспечивать рост производства гражданской авиационной техники.

Развитие авиационной деятельности для любой страны является мегапроектом, мобилизующим все национальные потенциалы и ресурсы. Индия, Бразилия, Китай и Иран развивают собственную авиационную деятельность, реализуя национальные мегапроекты, ежегодно вкладывают в национальную авиационную промышленность сотни миллионов долларов, в том числе в гражданский сектор. Авиационная деятельность для США и Европы является глобальным мегапроектом, оперирующим не только собственными, но и заимствованными ресурсами. Они вовлекают под видом интеграции в сферу своего влияния с последующим подавлением иные, плохо организованные системы. Иначе говоря, строят не только свое будущее, но и подавляют чужое. Таким образом, для становления авиации как саморазвивающейся и конкурентоспособной в условиях стремительного старения профессионально подготовленных кадров и сокращения опережающего научно-технического задела в России необходимо совершенствование концептуального подхода к управлению авиационной деятельностью, решение государством её системных проблем. Ответственность за сценарий долгосрочного развития авиации как системы, за решение этой сложнейшей задачи несёт государство как в сфере государственного администрирования, так и в сфере государственного управления бизнесом. Необходим специфический интегрирующий механизм, организующий транссистемные, межсистемные и внутрисистемные процессы взаимодействия сложнейшей системы — авиационная деятельность, основой которой является авиационная промышленность. Реструктуризация хозяйствующих субъектов авиационной промышленности и гражданской авиации привела к усилению тех или иных групповых интересов, имеющих для этого административный ресурс и препятствующих решению этой важнейшей для России задачи. Размеры России, её геополитический статус, задающий вектор экономического развития, её географическое поло-

жение, ее исторический опыт развития как великой авиационной державы приводят к тому, что для нее развитие авиации является глобальным технологическим и социально-экономическим мегапроектом со своими задачами и смыслами, основанием для реализации необходимых институциональных и программных мероприятий. Здесь немаловажную роль играет спрос, который меняется во всех отраслях авиационной промышленности: как в отраслях, производящих гражданскую продукцию, так и в тех, которые производят воздушные суда в военных целях. Гражданский спрос изменчив потому, что компании, которые осуществляют перевозку людей, закупают самолеты на длительный срок. Авиационных компаний-перевозчиков не так уж и много, поэтому после совершенной единовременной покупки работа рынка приостанавливается, что негативно сказывается на компании-производителе. Для получения большего числа покупателей приходится выходить на мировые рынки, но и там ситуация немногим отличается от существующей. Если самолеты приобретаются государством, системное производство наладить очень сложно. Государство постоянно стремится к получению высокотехнологичных продуктов, а на их разработки нужно время. Из-за этих причин спрос на авиационную продукцию нельзя назвать стабильным, что, безусловно, отрицательно сказывается на работе отрасли в целом. Также в отрасли существуют ограничения экологического характера. Если автомобильная техника в Российской Федерации производится без учета экологических ограничений, в отличие от Европы, то контроль за авиационной техникой более строгий. Несмотря на самую высокую быстроходность самолетов или вертолетов, их топливные затраты максимально высокие, по сравнению с другими видами транспорта. Использование воздушных судов однозначно наносит вред экологии Земли, поэтому государства требуют производства экологичных видов топлива или особых конструкций, снижающих вредные выбросы. С 2011 года по настоящее время Российская Федерация занимает третье место на мировом рынке по объемам выпуска авиационной промышленности. На первом месте Соединенные Штаты Америки, на втором — Евросоюз. Во многом превосходство конкурентов над российской промышленностью объясняется отсутствием инновационных технологий, которые позволили бы занимать лидирующие позиции на рынках и получать дополнительные доходы. По мере стабилизации экономической ситуации в стране во второй половине 2000-х годов федеральным правительством были предприняты шаги по созданию вертикально интегрированных структур в авиастроении, призванных восстановить координацию в рамках отрасли. В этот период происходит резкий рост бюджетных ассигнований, который не дал симметричного результата. В соответствии с общим трендом в государственном управлении в отрасли осуществился переход к программно-целевым методам планирования. Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что за счет принятых мер авиационная промышленность вышла из «крутого пике». Однако для уверенного набора высоты не хватает последовательной и скоординированной работы заинтересованных сторон: правительства и предприятий. На формирование научно-технического задела, создание перспективной авиационной техники и поддержку продаж Правительством Российской Федерации в 2013–2014 гг. были выделены инвестиции в размере 7928421,5 тыс. рублей. До 2025 года запланированы инвестиции в отрасль авиастроения в размере 134361373,5 тыс. рублей. После инвестирования указанных выше сумм в авиационную промышленность совершается переворот в профессиональной подготовке будущих производителей и управляющих авиационных компаний. Совершенствуются технологии производства, а также технологии наблюдения за полетом и контроля за самолетом в воздухе. В результате этого в вузах различных государств появляются совершенно новые узкие специальности. Совершенствование системы образования — еще один плюс от инвестирования в авиацию, поскольку улучшение какой-то одной образовательной сферы обязательно поведет за собой улучшение других, что повысит общее благосостояние государства в целом.

Основные положения в рамках реализации поставленных задач государством следующие:

- создание производственных организаций на уровне мира, а не одного государства. Российская Федерация стремится выйти на производство авиатехники, которая будет нужна для мира в целом, которая будет соответствовать всем важным критериям воздушных судов на данный момент;
- рост инвестиции в научные и инновационные разработки, которые позволили бы вывести авиационную промышленность на потенциально новый уровень развития;
- внесение поправок в правовые документы и нормативно-правовые акты, касающиеся авиации, то есть создание реальных государственных и нормативно-правовых механизмов стимулирования создания, производства и приобретения отечественной авиационной техники для восстановления и развития внутренней транспортной системы страны;
- обеспечить стабильный приток граждан в кадровые структуры, через создание механизмов совершенствования программ обучения и подготовки будущих авиастроителей и управляющих.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что авиационная промышленность является одной из наиболее перспективных направлений промышленности в мире, и ее развитие приведет

к реализации и защите государственных интересов Российской Федерации в области авиационной деятельности, обеспечению требуемого уровня национальной безопасности в области авиации, эффективному использованию и укреплению авиационного потенциала, укреплению позиций на мировом рынке авиационной техники и авиационных услуг, обеспечению высокого уровня и устойчивого развития авиатранспортных услуг для нужд экономики и населения Российской Федерации.

РИСК

Библиографический список

1. Авагян А.С. Особенности процессов слияний и поглощений в российской экономике // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе.—2014.—№ 2(10).

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы», утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 303 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы».

3. Гязова М.М. Совершенствование прогнозирования и диверсификация как инструменты обеспечения экономической устойчивости авиакомпании: Монография. — Москва, 2015.

4.Плюс аэрофикация всей страны. Как осуществляется модернизация отечественного авиапрома// Инициативы 21 века. № 1. 2012, URL: http://www.ini21.ru/upload/page_id_1678/2.

5. Смуров М.Ю. Об основных направлениях развития профессионального образования в гражданской авиации в условиях инновационного становления и модернизации российской экономики// Становление и развитие отраслевой науки и образования на российском воздушном транспорте. Сборник тезисов докладов научной конференции, посвященной 90-летию со дня создания гражданской авиации России, 2013.

6.Российская авиационная отрасль: переломный момент URL: http://www.strategy.ru/UserFiles/File/Doklad/2013_Russian%20aviation.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

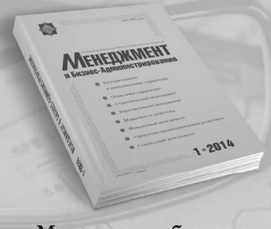
Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.



«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Е. Карагулян,
к. э. н., доцент кафедры экономический теории и прикладной экономики,
Тюменский государственный университет

Иностранные банки в банковской системе России: проблемы и перспективы

Аннотация: в связи с происходящими политическими событиями в мире наметились определенные изменения в деятельности банковского сектора России и в частности в деятельности банков с иностранным участием в капитале. В статье рассматривается деятельность банков с участием иностранного капитала в Российской Федерации на современном этапе.

Среди наиболее выраженных тенденций в деятельности можно отметить значительное сокращение числа действующих кредитных организаций, в том числе с иностранным участием. Заявленная большинством банков с участием нерезидентов в капитале среднесрочная стратегия деятельности свидетельствует о дальнейшем сокращении масштабов деятельности в России.

Еще одной тенденцией 2014–2015 гг. снижение прибыльности и рентабельности банков. В статье проведен анализ данных о прибыльности и рентабельности банковского сектора за последние два года, также уделено внимание опыту ряда крупнейших банков с иностранным участием в капитале, которые в противовес большинству банков демонстрируют рост финансовых показателей. В статье также уделено внимание изменению структуры портфеля оказываемых услуг в сторону увеличения корпоративного сектора. Также рассмотрена проблема вывоза капитала в 2014–2015 гг. крупневшими банками с участием нерезидентов в капитале банка. На основе представленного анализа фактических данных о функционировании банков с иностранным участием в России в 2013–2015 гг.обозначены перспективы развития.

Ключевые слова: банки, ликвидность банков, риски, кредитные организации с участием нерезидентов, иностранные банки, инвестиции, кризис, экономические санкции.

Annotation: in connection with the current political developments in the world there have been some changes in the Russian banking sector, and in particular in the activities of banks with foreign capital participation. The article discusses the activities of banks with foreign capital in the Russian Federation at the present stage.

Among the most pronounced trends in activity can be noted a significant reduction in the number of credit institutions, including foreign participation. Claimed by the majority of banks with non-residents in the capital of the mid-term business strategy indicates a further reduction in the activities in Russia. Another trend of 2014-2015 is the decrease in profitability and efficiency of banks. The article analyzes data on the profitability and efficiency of the banking sector over the past two years, also focus on the experience of some of the largest banks with foreign capital, which, in contrast to most banks show growth of financial indicators. The article is focused on the restructuring of the portfolio of services in the direction of increasing the corporate sector. Also, the problem of the export of capital in 2014-2015 is very important for the Russian economy. On the basis of the analysis of the evidence on the operation of foreign banks in Russia in 2013-2015 marked prospects.

Keywords: banks, the liquidity of banks, risks, credit institutions with non-residents, foreign banks, investment crisis, economic sanctions.

Активная экспансия иностранных банков в нашей стране началась с середины 2000-х годов, что сопровождалось притоком иностранного капитала в российский банковский сектор на фоне повышения общей инвестиционной привлекательности страны.

За годы работы на российском рынке банки с иностранным участием показали свою эффективность и стали играть все более важную роль в банковской системе РФ[1].

Несмотря на политические и экономические события, происходящие в российской и мировой экономике, заинтересованность в сохранении своего присутствия на российском рынке у иностранных банков не уменьшилась. Российский рынок остается крупным и перспективным финансовым рынком для международных финансовых корпораций.

Несомненно, что для ряда российских компаний и физических лиц сотрудничество с дочерними банками иностранных кредитных организаций имеет большое значение. Как отмечает большинство российских клиентов банков с иностранным участием, то среди положительных моментов деятельности банков можно отметить[2]:

- ♦ возможность получить большие объемы финансирования в короткие сроки;
- ♦ высокую надежность и ликвидность, обеспеченную ресурсами материнского банка;
- ♦ широкий спектр банковских услуг и финансовых инструментов;
- ♦ организацию и сопровождение сделок по привлечению внешнего заемного финансирования;
- ♦ использование передовых методов управления рисками;

1 Бабурина Н.А., Куцев А.Г. Банки с иностранным участием в России: реакция на внешние угрозы. //Вестник Тюменского государственного университета. — 2014, № 11. С. 86.

2 Михаил Доронкин, Станислав Волков, Обзор «Банковский сектор в 2014 году: смутное время». — М.: изд-во RAExpert, 2014.

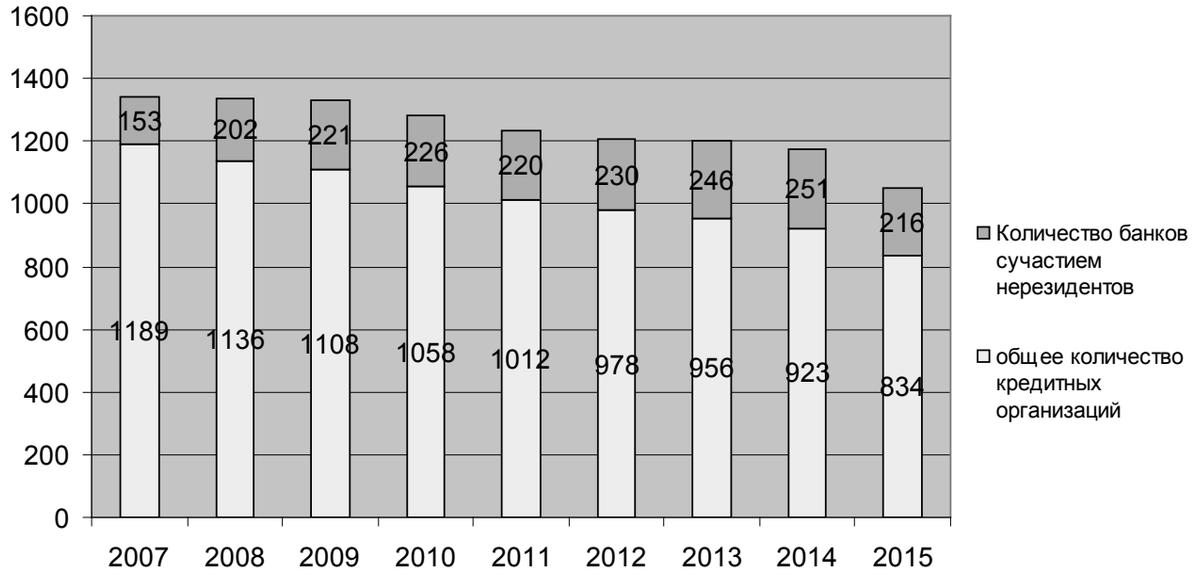


Рис. 1. Динамика количества кредитных организаций

♦ высокий уровень квалификации персонала банков;

♦ дополнительные возможности для поиска и привлечения внешних партнеров для развития бизнеса в России.

Среди слабых мест в деятельности банков с иностранным участием можно отметить:

♦ отсутствие развитой филиальной сети в регионах страны, банки с иностранным участием неохотно работают в малых городах;

♦ ориентация на иностранные компании, работающие в России, либо на крупных российских экспортеров и импортеров;

♦ негибкость в принятии решений в связи с необходимостью согласований действий с материнским банком;

♦ неготовность оказывать «специфические финансовые услуги»;

♦ ориентация на богатую частную клиентуру;

♦ риск резкого сворачивания операций в России в результате изменения внешнеполитической ситуации либо в связи с развертыванием кризисных процессов на международном финансовом рынке;

♦ относительно низкие ставки по депозитам, а также более высокие комиссионные вознаграждения.

Очевидно, что в современных условиях высокая надежность и ликвидность этих банков в глазах российских клиентов может перевесить все недостатки в деятельности банков с иностранным участием.

На сегодня в России действует 216 банков с иностранным участием в капитале. Среди наиболее крупных кредитных организаций с участием нерезидентов в капитале являются Райффайзенбанк, Ситибанк, Нордеа Банк, Эйч-Эс-Би-Си Банк и др.

При этом следует отметить, что крупнейшие банки с участием иностранного капитала входили в ТОП-лист различных рейтинговых агентств по надежности и доходности. В таблице 1 представлен рейтинг самых надежных банков России, в том числе с иностранным участием, составленный Forbes[3].

Таким образом, наиболее высокие рейтинг по надежности имеют банки с иностранным участием, а за ними следует Сбербанк и ВТБ. Но, как отмечает ряд экспертов, исходя из экономической и политической ситуации, следует иметь в виду, что в ближайшей перспективе ряд банков с иностранным участием могут стать менее надежными, и прежде всего под действием усиления политических рисков. Подобная ситуация сложилась в марте 2014 года, когда ряд рейтинговых агентств понизили прогнозы по рейтингам крупнейших банков с иностранным участием со «стабильного» до «негативного».

Так Standard&Poor's были ухудшены прогнозы для таких банков, как Райффайзенбанк, «БНП Париба», «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей (Евразия)» и «Сумитомо Мицуи Рус Банк», «Юникредит Банка».

Международное агентство Fitch также понизило свои прогнозы по рейтингам банков с иностранным участием. Под его понижение попали Райффайзенбанк, Ситибанк, Нордеа Банк,

3 По данным Forbes http://www.forbes.ru/reitingi/252621-reiting-100-bankov-2014-chto-izmenila-novaya-politika-tsb

Таблица 1

Рейтинг самых надежных банков России в 2014 году

№	Банк	Рейтинг*	Активы		Капитал		Рентабельность собственного капитала, %	Достаточность капитала на 01.01.14, %
			место	млрд. руб.	место	млрд. руб.		
1	Ситибанк	BBB+ (Fitch)	19	365	14	55	22,2	17,4
2	Нордеа Банк	BBB+ (Fitch)	25	274	25	27,5	11,8	14
3	Эйч-Эс-Би-Си Банк	BBB+ (Fitch)	85	59	70	10	37,2	20,6
4	«Креди Агриколь Киб»	BBB+ (Fitch)	96	49	101	6	7	39
5	Сбербанк	BBB (Fitch)	1	16298	1	1926	35,9	13
6	ВТБ	BBB (S&P)	2	5246	2	754	6,6	12,4
7	ВТБ24	Baa2 (Moody's)	4	2023	6	138	16,6	11
8	ЮниКредит Банк	BBB (S&P)	9	901	8	127	20,3	14,5
9	ИНГ Банк (Евразия)	Baa2 (Moody's)	29	231	23	30	5,7	22,8
10	МСП Банк	BBB (S&P)	45	127	30	22	2,3	22,9
11	БНП Париба Банк	BBB (S&P)	62	97	83	7,9	13,4	16,6
12	Газпромбанк	BBB- (S&P)	3	3555	3	291	17,2	11,4
13	Россельхозбанк	BBB- (Fitch)	5	1812	4	202	3,8	15,3
14	Росбанк	Baa3 (Moody's)	12	684	9	103	10,8	13,3
15	Райффайзен Банк	Baa3 (Moody's)	11	689	10	97	34,9	13,5
16	ДельтаКредит	Baa3 (Moody's)	61	99	52	13	24	13,8

Источник: по данным Forbes.
* самый низкий из имеющихся

Россбанк. Кроме того, агентство понизило прогнозы суверенного кредитного рейтинга самой России со «стабильного» до «негативного». Следует понимать, что подобные изменения не являются конечным вариантом видения иностранных рейтинговых агентств. Очевидно, что произошел существенный спад в банковском секторе, а также изменения в стабильности и надежности банков.

Опыт показывает, что модели иностранных банков наиболее эффективно работают в розничном сегменте и кредитовании крупного бизнеса, в том числе при реализации инвестиционных проектов.

Одной из ключевых проблем, с которыми столкнулись многие иностранные банки, является использование универсальной модели при выходе на российский рынок и, как следствие, недостаточно глубокое понимание и учет местной специфики. Практика показала, что те, кто встретился с трудностями на российском рынке, спешили покинуть его как можно скорее, чтобы минимизировать потери. Во многом из-за этого банки с участием иностранного капитала в основном ориентируются на крупные города, где поведение клиентов является более универсальным[4].

На сегодня наметилась во всей банковской сфере тенденция по повышению эффективности деятельности за счет сокращения числа действующих подразделений и филиалов. На рисунке 1 представлена динамика изменения числа действующих кредитных организаций в России. По данным Банка России, общее количество кредитных организаций в 2014 году сократилось на 89, то есть составило 834, количество же банков с иностранным участием сократилось с 251 до 216[5].

Столь значительное сокращение числа действующих банков было связано не только с желание большинства банков повысить эффективность, но и также с деятельностью Банка России.

Из официальных данных, представленных Банком России, следует, что на 01.01.2015 общее количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций составило 41 794, на начало 2014 года этот показатель равнялся 43 376. При этом количество дополнительных офисов уменьшилось на 4,8%, кредитно-кассовых офисов на 7,06%, операционных касс вне кассового узла на 14,15%. Одновременно возросло количество операционных офисов на 9,21%, и передвижных пунктов кассовых операций на 34,24%[6].

В результате действий банков, направленных на оптимизацию деятельности, количество внутренних структурных подразделений банков, приходящихся на 100 тыс. населения, уменьшилось за 2013–2014 годы с 30,3 до 28,6.

В данном случае, кредитные организации с иностранным участием не стали исключением и одни из первых заявили о масштабных сокращениях работников и филиальной сети в регионах.

4 Гудовская Л.В. А.В. Киевич. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса// Мировая экономика и международные экономические отношения. 2013.— № 2(99). — с. 170.

5 Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов в 01.06.2015. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_150701.pdf.

6 Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. — Москва: 2015, 140с. [Электронный ресурс] URL: // htpp: www.cbr.ru.

Таблица 2

Показатели рентабельности по группам банков

Типы банков	Рентабельность активов, %		Изм., в % 2014/ 2013	Рентабельность капитала, %		Изм., в % 2014/2013
	2013 г.	2014 г.		2013 г.	2014 г.	
Банки, контролируемые государством	2,0	1,2	-40	17,2	10,2	- 40,96
Банки с участием иностранного капитала	2,2	1,6	- 27,27	15,1	11,1	-26,49
Крупные частные банки	1,6	0,1	- 93,75	12,9	1,2	-90,69
Средние и малые банки Московского региона	1,9	1,1	-42,1	10,2	6,2	-39,21
Региональные малые и средние банки	1,6	1,6	-0	10,2	9,6	-5,8

Источник: составлена автором по отчету о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году Банка России.

Одним из первых банков, принявшим решение о сокращении персонала и закрытии ряда филиалов, стал Райффайзенбанк. В марте 2014 года компания сделала заявление о том, что в целях повышения операционной эффективности бизнеса прекращает выдавать автокредиты и закрывает отделения в малоперспективных для него российских городах. До 30 октября 2015 года банк планировал закрыть 15 отделений в различных городах страны.

Следующим на очереди банком, принявшим решение о сокращении бизнеса в России, стал Bank of Cyprus. Потери банка в 2014 году из-за сворачивания операций за рубежом достигли 303 млн евро, из них подавляющая часть в 299 млн евро приходилось на российские операции. В связи с этим Bank of Cyprus рассматривает продажу российской дочернего Юниаструм Банка[7].

Банк Нордеа также намеревается с целью увеличения эффективности бизнеса в кризисный период сократить региональную сеть в России. Так, в 2015 году заявлено о плановом сокращении персонала на 10–15% в дополнение к сокращениям на 8,5%, которые были проведены в 2014 году. Банк рассматривает возможность сокращения присутствия в городах с числом жителей менее 20 тыс. человек.

Не стал исключением и Россбанк, который в рамках новой стратегии по повышению коммерческой эффективности и оптимизации розничной сети в 2015 году намерен сократить количество офисов с 620 до 500, т. е. почти на 20%[8].

ЮниКредит в 2014 году закрыл десять неэффективных дополнительных офисов и открыл восемь в разных городах России, выйдя на новые и перспективные для банка микрорынки.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что в большинстве случаев оптимизация связана с текущими кризисными явлениями, в результате которых розничное кредитование значительно снизилось и перед руководством банков встает вопрос о необходимости снижения затрат. И как было отмечено выше, подобной стратегии развития банки придерживаются всегда в случае ухудшения экономической ситуации в стране и мире.

Кроме сокращения числа действующих кредитных организаций следует отметить сокращение прибыли банковского сектора. Так, по данным отчета о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году, прибыль кредитных организаций сократилась на 40,74%. Удельный вес прибыльных кредитных организаций за 2014 год снизился с 90,5 до 84,9%, а доля убыточных кредитных организаций увеличилась соответственно с 9,55 до 15,1%. Количество убыточных организаций возросло на 43%, а именно с 88 до 126 банков[9].

Рентабельность активов кредитных организаций в 2014 году понизилась практически вдвое. За год показатели рентабельности активов выросли у 391 банка, или 46,9% от общего числа кредитных организаций, а рентабельности капитала — у 379 банков, или 45,4%, соответственно.

В таблице 2 представлена рентабельность активов и капитала по группам банков по данным отчета Банка России.

Из данных таблицы 2 очевидно, что в 2014 году показатели рентабельности снизились у всех групп банков, но наиболее существенно у крупных банков. Как показал анализ деятельности банков, снижение рентабельности капитала произошло под влиянием значительного уменьшения маржи прибыли. То есть основным фактором снижения прибыли в 2014 году стало создание дополнительных резервов на возможные потери.

7 Дочки иностранных банков в России. bankir.ru/publikacii/20140329/dochki-inostrannykh-bankov-v-rossii-kak-dela-10004827.

8 Moody's понизило рейтинг «Ак Барса» до «B2», Первого Чешско-Российского Банка — до «Caa1» http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8415865

9 Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. — Москва: 2015, 140с. [Электронный ресурс] URL: // htpp: www.cbr.ru.

Рентабельность активов банков с участием иностранного капитала снизилась с 2,2 до 1,6%, т. е. на 27,27%, а рентабельность капитала с 15,1 до 11,1%. То есть снижение показателей рентабельности у банков с иностранным участием значительно меньше, чем у крупных частных банков или банков, контролируемых государством. Кроме того, крупнейшие банки с участием нерезидентов в капитале не зафиксировали снижения прибыли и рентабельности, а, напротив, продемонстрировали хорошие финансовые результаты. В качестве подтверждения можно привести в пример деятельность таких банков, как Райффайзенбанк, Ситибанк, Россбанк, Нордеа банк, Хоум Кредит Банк, ЮниКредит банк и ряд других крупных кредитных организаций.

Райффайзенбанк — это один из крупнейших банков с иностранным участием, по данным рейтинговых агентств, он занимает 13-е место в России по размеру активов. По официальным данным, с начала 2014 года Райффайзенбанк увеличил активы на 28%. Капитал кредитной организации на 1 марта 2015 года составил 122 млрд рублей. Банк смог нарастить средства физических лиц на 18%, но чистая прибыль банка в 2014 году на треть меньше показателя 2013 года.

Еще одна крупнейшая в России кредитная организация с участием иностранного капитала это дочерний банк одноименной банковской группы — «ЮниКредит Банк». На сегодня кредитная организация занимает десятое место в российском рейтинге по размеру активов[10].

По итогам 2014 года банк показал прибыль в два раза ниже, чем в 2013 году, то есть 8,9 млрд рублей и 19 млрд рублей соответственно. За 2014 год активы банка увеличились почти в полтора раза, за счет увеличения средств корпоративных и частных клиентов. Так, средства корпоративных клиентов увеличились на 63%, а частный сектор вырос на 60%. Таким образом, после ухудшения внешнеполитической ситуации доверие российских клиентов к данному банку усилилось, как и к ряду из числа крупнейших банков с иностранным участием.

По официальным данным банка, 62% активов приходится на кредитный портфель, из которых 82% — кредиты юридическим лицам. Примечательно, что с начала 2014 года банк нарастил кредитный портфель физических лиц всего на 4,6%. Но при этом портфель юридических лиц вырос на 79%.

Еще один банк, продемонстрировавший в 2014 году увеличение активов, — это Ситибанк. Ситибанк является стопроцентной «дочкой» американской Citigroup и, по мнению международных рейтинговых агентств, этот банк по надежности занимает 1-е место. За 2014 год кредитная организация увеличила активы на 5%, до 388 млрд рублей. Увеличение активов на 35% произошло за счет средств частных клиентов, при этом средства предприятий и организаций практически не приросли. Банк на 45%, сократил привлеченные на межбанковском рынке кредиты. Тем не менее чистая прибыль банка по итогам 2014 года сократилась на 12%.

Таким образом, на основе анализа текущей ситуации вывод, что иностранные банки с начала 2015 года увеличили свои активы за счет привлечения средств корпоративных клиентов и физических лиц на 27,5%. Но большинство экспертов придерживаются мнения, что «эти цифры весьма условны и основная причина роста — переоценка валютных активов» [10].

Еще одной тенденцией в деятельности кредитных организаций с иностранным участием на российском рынке является изменение структуры предоставляемых услуг. На сегодня отчетливо прослеживается рост корпоративного портфеля у большинства банков с иностранным участием в капитале.

В качестве примера рассмотрим деятельность Россбанка, входящего во французскую финансовую группу Societe Generale. Россбанк занимает 12-е место в России по размеру активов. Согласно данным отчетности, по итогам 2014 года прибыль банка составила 9,7 млрд рублей против 6,4 млрд рублей 2013 года. По данным кредитной организации за 2014 год, активы банка увеличились на 35% и составили 996 млрд рублей, а капитал компании на 1 марта составил 116 млрд рублей. При этом основным источником роста активов стало увеличение средств корпоративных клиентов на 46%, или на 92 млрд рублей. Средства частных клиентов росли меньшими темпами, а именно рост составил всего 9%, или 14,4 млрд рублей.

На текущий момент практически половина активов приходится на кредитный портфель кредитной организации. Около половины кредитов выдано юридическим лицам. Кредитный портфель физических лиц с начала 2014 года сократился всего на 1%. При этом портфель кредитов юридическим лицам вырос на 14%. Объем кредитов юридическим лицам, выданных в валюте, сопоставим с объемом кредитов в рублевом эквиваленте. Кредитный портфель физических лиц практически весь рублевый.

Таким образом, практически у всех крупных банков игроков наблюдается увеличение корпоративного портфеля и сокращение операции по обслуживанию физических лиц.

Важно отметить, что ухудшение операционной среды происходит на фоне экономического спада России в условиях политической напряженности, что способствует увеличению оттока капитала из страны. По официальным данным Банка России, в 2014 году ряд банков с иностран-

10 По данным сайта банки.ру //bankir.ru/publikacii/20140329/dochki-inostrannykh-bankov-v-rossii-kak-dela-10004827

ным участием направили аномально высокие дивиденды своим зарубежным акционерам[11].

Объем дивидендов, выплаченных банками с иностранным участием в течение 2014 года, увеличился на 20%, против с 33,7 млрд рублей в 2013 году до 42 млрд рублей в 2014 году. Дивиденды выплачивались как по итогам 2013 и 2014 годов, так и промежуточные за 2014 год. Таким образом, дивиденды выплачивались в ситуации падения прибыли банковского сектора на 40%.

Характерно, что целый ряд крупных банков с иностранным участием показал динамику выплат, намного превышающую средние значения предыдущих годов. Наибольший объем дивидендов в 2014 году выплатил Райффайзенбанк. В течение 2014 года банк два раза принимал решение о выплате акционерам в размере 12,12 млрд рублей по итогам 2013 года и еще 10,67 млрд рублей было решено направить акционеру осенью 2014-го в качестве промежуточных дивидендов. Интересным является тот факт, что в 2013 году банк выплачивал дивиденды один раз и на сумму 11,33 млрд рублей. Вместе с тем представители банка заверили об укреплении надежности своей организации.

Выплатой больших дивидендов в 2013 году и отличился Королевский банк Шотландии. Сумма выплаченных дивидендов 2014 года превышала показатели 2013 года. Так, в апреле 2014-го, после введения против России первых западных санкций, банк принял решение выплатить дивиденды в размере 6,4 млрд рублей при чистой прибыли за 2013 год в размере 1 млрд рублей. Еще 0,5 млрд рублей банк направил на выплаты акционерам осенью. Можно отметить, что годом ранее размер выплаченных дивидендов составил 1,85 млрд рублей и также превысил чистую прибыль за 2012-й (0,44 млрд рублей), но в четыре раза, а не в шесть. Выплата Королевским банком Шотландии дивидендов в 2014 году сократила собственный капитал в три раза, но даже после этого его достаточность сохраняется на повышенном уровне — 36,15% по Н1.

Подобной политикой отличились: «Коммерцбанк (Евразия)», Морган Стэнли Банк, российская «дочка» немецкого банковского концерна Deutsche Bank, ИНГ банк (Евразия) и ряд других.

«Коммерцбанк (Евразия)» — это кредитная организация, подконтрольная немецкому банку Commerzbank AG. В 2014 году компания выплатила дивиденды, в два раза превышающие чистую прибыль за 2013 год. Притом что в 2013 году на выплату акционерам банк направил лишь половину чистой прибыли за 2012 год[12].

Морган Стэнли Банк также в течение 2014 года выплатил дивиденды в размере 2 млрд рублей, что в девять раз превысило размер чистой прибыли за 2013 год. При этом в 2013 году банк отказался от выплаты дивидендов, имея чистую прибыль за 2012 год в размере 0,13 млрд рублей.

Российская «дочка» немецкого банковского концерна Deutsche Bank в 2014 году, так же как и в 2013-м, на выплату дивидендов направила всю чистую прибыль. В прошлом году акционерам было выплачено 1,69 млрд рублей.

В ИНГ банке, дочернем банке голландской ING Group, выплаты акционерам в 2014 году также в два раза превысили размер чистой прибыли, притом что в 2013 году на выплату дивидендов банк направил лишь треть чистой прибыли.

Подытоживая вышесказанное, следует отметить, что не все банки с иностранным участием увеличили выплаты дивидендов в 2014 году, при этом вывод капитала из России банками можно расценивать как естественную реакцию на возросшие риски ведения банковского бизнеса. При этом совокупный отток капитала из России за 2014 год составил 151,5 млрд долларов США, что является существенным для экономики страны.

Происходящие изменения в банковском секторе свидетельствуют о том, что иностранные банки в ближайшей перспективе могут сократить свое присутствие в российских регионах. Опыт предыдущих финансовых кризисов позволяет сделать вывод о том, что банки с иностранным участием не примут решение полностью уйти со стратегически важного для них российского рынка.

Очевидно, что банки с иностранным участием не намерены на сегодня расширять масштабы деятельности и будут ждать более благоприятной конъюнктуры рынка. Стимулом к дальнейшему расширению деятельности может стать снижение политической напряженности и снятие санкций, а также ускорение темпов экономического роста России. Но текущая внешнеполитическая обстановка пока не позволяет надеяться на скорую смену стратегии иностранных банков.

В сложившейся ситуации сложно делать прогнозы, и большинство банков с иностранным участием в капитале не рассчитывают на существенный рост портфеля[13].

Следовательно, основная задача банковского сектора состоит в повышении эффективности бизнеса, за счет работы над качеством портфеля. Большинство банков с иностранным участием намерено полностью сосредоточиться на продуктах и услугах для крупного корпоративного

11. Иностранные банки увеличили вывод капитала из России через дивиденды. Известия от 2.03.2015 Режим доступа: http://izvestia.ru/news/583933#ixzz3qP4jaj7x.

12. Иностранные банки увеличили вывод капитала из России через дивиденды. Известия от 2.03.2015 Режим доступа: http://izvestia.ru/news/583933#ixzz3qP4jaj7x.

13 Андронова Н.Э. Воздействие финансовой глобализации на трансформацию мировой финансовой архитектуры//Закон и право.2014.—№ 2.

бизнеса и международных компаний, работающих в России.

Подводя итог проведенного анализа деятельности банков с иностранным участием в капитале, можно сделать следующие выводы:

1. Текущая ситуация в банковской сфере осложняется двумя значительными факторами: замедлением темпов роста российской экономики и внешнеполитической обстановкой и санкциями, введенными в отношении России.

2. Значительная девальвация рубля и ускорившиеся темпы инфляции привели к сокращению реальных доходов населения и, как следствие, падению платежеспособного спроса. Снижение платежеспособного спроса населения как результат приводит к дальнейшему замедлению темпов роста, к росту рисков и, следовательно, к сокращению доходности банков с иностранным участием в капитале.

3. Текущая внешнеполитическая ситуация и санкции против России создают определенные политические риски для банков с иностранным капиталом. Тем не менее на сегодня банки с иностранным участием в капитале — это, как правило, банки с крупной розничной сетью в России, обладающие заметной рыночной долей. За годы работы в России банки вложили большие средства в собственный бизнес. Следовательно, отказаться от перспективного российского рынка они в ближайшей перспективе не пожелают.

4. Сложившаяся ситуация побуждает оптимизировать операционную деятельность практически все кредитные организации России, а не только банки с иностранным капиталом. Поскольку в 2015 году не стоит ожидать роста прибыли для банков, то практически все банки, работающие на территории Российской Федерации, ведут активную работу по повышению оперативной деятельности. Большинство банков в стране направили свои усилия на повышение эффективности деятельности за счет сокращения штата, региональной сети, пересмотра и корректировки своей стратегии в сторону комиссионных доходов, а также рассчетно-кассового обслуживания.

РИСК

Библиографический список

1. Андронова Н.Э. Воздействие финансовой глобализации на трансформацию мировой финансовой архитектуры//Закон и право. 2014. № 2. С. 14–16.

2. Бабурина Н.А., Куцев А.Г. Банки с иностранным участием в России: реакция на внешние угрозы // Вестник Тюменского государственного университета. 2014. № 11. С. 86–93.

3. Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса// Мировая экономика и международные экономические отношения. 2013. № 2 (99). С. 169–213.

4. Дочки иностранных банков в России. [Электронный ресурс] URL: http//bankir.ru/publikacii/20140329/dochki-inostrannykh-bankov-v-rossii-kak-dela-10004827(дата обращения 10.09.2015).

5. Иностранные банки глазами российских клиентов. [Электронный ресурс] URL: http://expert.ru/ratings/table_47970 (дата обращения 12.09.2015).

6. Иностранные банки увеличили вывод капитала из России через дивиденды. Известия от 02.03.2015 [Электронный ресурс] URL: http://izvestia.ru/news/583933#ixzz3qP4jaj7x (дата обращения 10.09.2015).

7. Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов в 01.06.2015. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_150701.pdf.

8. Михаил Доронкин, Станислав Волков. Обзор «Банковский сектор в 2014 году: смутное время». — М.: изд-во RAExpert, 2014. — 8 с.

9. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. — Москва: 2015, 140 с. [Электронный ресурс] URL: // htpp: www.cbr.ru Режим доступа свободный (дата обращения 10.09.2015).

10. Розинский И. А. Иностранный банковский капитал в национальной экономике. Автореферат на соискание степени доктора экономических наук. — М., 2009. 43 с. [Электронный ресурс] URL: http://www.hse.ru/data/2010/11/03/1223349231/Rozinskij_bank.pdf.

11. Российские банки терпят убытки, западные — уходят из России. По материалам статьи Ивана Гидаспова, Газета.ру от 04.06.2015 / [Электронный ресурс] URL: http://krizis-kopilka.ru/archives/19746/ (дата обращения 10.09.2015).

12. Рудько-Селиванов В.В. Управление банковскими рисками в условиях глобализ. мировой..: Науч. — практ. пос. для спец. / Под ред.В.В. Ткаченко — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. 318 с.

13. Харитонова В.Н. Структурный анализ деятельности банков с иностранным участием на российском рынке// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012.— № 18. — С. 32–39.

14. Moody's понизило рейтинг «Ак Барса» до «B2», Первого Чешско-Российского Банка — до «Caa1» [Электронный ресурс] URL: //http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8415865 (дата обращения 10.09.2015).

Проблемы учета изменения качества товаров при построении индексов цен

Е. Ларионова,
к. э. н., профессор кафедры статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Т. Чинаева,
к. э. н., доцент кафедры статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Е. Шпаковская,
к. э. н., доцент кафедры статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
В. Салин,
к. э. н., профессор, заведующий кафедрой статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: рассмотрены принципы построения индексов цен в условиях расширяющегося многообразия товаров и услуг. Проанализированы основные методы учета изменения качества товаров в индексных расчетах.

Ключевые слова: индексы цен, качественные характеристики товаров, чистое изменение цен, корректировка цен, индекс качества, цепной метод, гедонический метод.

Annotation: the article considers the rules of price index construction in the conditions of the growing variety of goods and services. Analyzed the key methods of quality changes measurers of the goods in the index construction.

Keywords: price indexes, quality features of goods, net price adjustment, index of quality, linking method, hedonic method.

Одной из наиболее сложных проблем при построении индексов цен по праву считается оценка влияния изменения качества товаров на динамику их цен. Неизменность в течение достаточно длительного периода времени качественных характеристик товаров (их физических параметров, потребительских свойств) является особенностью в основном сырьевых товаров. Остальным товарам это не свойственно. В условиях научно-технического прогресса, постоянного роста потребностей общества, нарастающей конкуренции инновационная активность становится предпосылкой и одним из важнейших факторов успешного развития компаний.

Основные положения методологии статистического изучения инновационной деятельности, принятые в международной статистической практике, сформулированы в Руководстве Осло, подготовленном ОЭСР и Евростатом [5]. Результаты инновационной деятельности проявляются в совершенствовании процессов производства, появлении усовершенствованных товаров с улучшенными технико-экономическими характеристиками (что позволяет продлить их жизненный цикл) либо принципиально новых товаров. В таких условиях возникает необходимость оценить «чистое изменение цен», не связанное с изменением их качества. Этим объясняется одно из основных требований, предъявляемых к индексам цен, которое состоит в том, что они должны показывать динамику цен, очищенную от влияния изменения качества товаров или услуг. При этом понятие качества товара рассматривается в широком аспекте, предусматривающем необходимость учета не только его потребительских свойств, физических характеристик, но и факторов, связанных с реализацией, например, тип магазина, где он приобретается (от этого зависят наличие в цене надбавок за дополнительные сопутствующие услуги при реализации), вид упаковки и другие [1,2].

Расширяющееся разнообразие товаров обуславливает необходимость вносить изменения в набор товаров и услуг при построении индексов цен. Новые товары или новые модификации старых товаров (случай собственно качественных изменений) дополнительно включаются в выборочную совокупность или заменяют собой прежние единицы наблюдения.

Появление нового товара часто приводит к уменьшению продаж старого товара, к сокращению или вообще к прекращению его производства, что создает сложности при сборе данных о ценах. В такой ситуации составители индекса вынуждены проводить замену одного товара дру-

Таблица 1

Метод прямого сравнения цен (сопоставимой замены)

Показатель	Базисный период	Период t	Период t+1
Цена			
старой модели «*a*»»	p_a^0	p_a^t	
новой модели «*b*»»			p_b^{t+1}
Индивидуальный индекс цен	100	$\frac{p_a^t}{p_a^0} \cdot 100$	$\frac{p_b^{t+1}}{p_a^0} \cdot 100$

гим и в то же время следить за непрерывностью индекса, т. е. за сравнимостью показателя, исчисляемого для текущего периода, с показателями за более ранние периоды. Теоретически замена товаров должна проводиться таким образом, чтобы различие в их ценах, связанное с изменением качества, не сказывалось на величине индекса. В общем виде суть проводимых с этой целью корректировок индекса цен можно представить следующим образом:

$$I_p^{0(t+1)} = \frac{p_b^{t+1}}{p_a^0} \cdot \frac{1}{g} \cdot 100$$

где t — период замены товаров; P_b^{t+1} — цена новой модели «b» в периоде t+1; P_a — цена старой модели «a» в базисном периоде; g — индекс качества, показывающий изменение цены новой модели товара «b» по сравнению с ценой старой модели «a», связанное с изменением качества.

В статистической практике используется несколько методов корректировки цен и индексов цен с целью учета изменения качественных характеристик [3,4]. В простейшем случае, когда расхождения в параметрах качества расцениваются экспертами как незначительные, а имеющееся различие в ценах — как не относящееся к влиянию изменения качества, применяется метод сопоставимой замены, т. е. прямого сравнения цен новой и старой моделей товара, смысл которого заключается в использовании цены новой модели вместо цены старой без каких-либо корректировок (величина g приравнивается единице). Расчет индекса на основе этого метода приведен в табл. 1.

Метод сопоставимой замены используется на коротком отрезке времени в тех случаях, когда описание новой модели либо полностью совпадает с выбранной спецификацией товара, либо отличается от нее, но так, что различия укладываются в область допустимых значений параметров качества. Решение вопроса о том, какое изменение считать существенным, зависит от оценок экспертов.

Если качественные различия признаются значительными, метод сопоставимой замены не может быть применен. В случае отсутствия для замены товара, сопоставимого заменяемому товару по качеству, используют цену нового товара без корректировки, считая, что все различие цен старого и нового товаров объясняется только изменением качества. Это означает, что индекс качества g равен соотношению их цен, а индекс цен будет приравнен в этом периоде 100%.

Как правило, новый товар не сразу вытесняет старый, а сосуществует вместе с ним на рынке в течение некоторого времени. В том случае, когда есть возможность наблюдать одновременно цены на новую и старую модели товара, часто пользуются цепным методом, в основу которого положено допущение о пропорциональности роста цены изменению в качестве товара. При этом считается, что соотношение цен моделей в период наблюдения равно индексу качества, который показывает, как изменилась цена товара только за счет качественных параметров. Конечно, подобное допущение весьма условно, поскольку не всякое различие в качественных характеристиках обязательно сопровождается изменением цены и, наоборот, не всякое изменение цены вызывается соответствующими корректировками в параметрах качества товара. Исчисление индекса на основе цепного метода проиллюстрировано в табл. 2.

Применение указанного метода предполагает выбор момента замены товаров, поскольку соотношение их цен в период, когда оба продукта находятся на рынке, может меняться. Новые товары в момент своего появления обычно имеют более высокую цену, которая постепенно снижается по мере увеличения размеров его производства и сбыта. Цена сходящего с продажи старого товара также может падать (например, если спрос на него небольшой и продавец стремится путем распродажи по низким ценам возместить хотя бы часть затраченных средств) или, наоборот, расти (если, например, спрос на него остается, не снижается). От правильного выбора момента замены товаров (т. е. момента, когда соотношение цен моделей пропорционально изменению их качества) зависят результаты расчетов индексов

Таблица 2

Цепной метод

Показатель	Базисный период	Период t	Период t+1
Цена			
старой модели «*a*»»	p_a^0	p_a^t	
новой модели «*b*»»		p_b^t	p_b^{t+1}
Индивидуальный индекс цен	100	$\frac{p_a^t}{p_a^0} \cdot 100$	$\frac{p_a^t}{p_a^0} \cdot \frac{p_b^{t+1}}{p_b^t} \cdot 100$

(слишком ранняя замена может вызвать недооценку изменения цен, а слишком поздняя — переоценку). Поскольку для разрешения этой проблемы нет конкретных рекомендаций, составители индексов опять же прибегают к знаниям и опыту специалистов (менеджеров по продажам, маркетологов и др.). Рассмотренные методы применимы в условиях стабильной ситуации на рынке, когда нет резких изменений цен и можно предположить, что вводимые допущения не приведут к существенному искажению результатов.

Однако, если различия в параметрах качества моделей не укладываются в область допустимых значений, а изменение цен не пропорционально изменению качества, встает задача непосредственной оценки индекса изменения качества «g». Один из подходов к ее решению основывается на выделении какой-то ведущей характеристики продукта (например, веса или размер изделия, его химического состава, мощности, быстродействия и др.) и определении цены, приходящейся на единицу этой характеристики. Соотношение таких показателей для новой и старой модели используется для оценки величины индекса качества «g». Ограниченность этого метода проявляется в том, что качество продукта связывается с единственной характеристикой, а это не оправданно для большинства товаров. Кроме того, для того, чтобы исчисляемые показатели действительно отражали различия в качестве, технологические параметры производства должны оставаться постоянными. Но это условие выполняется лишь в ограниченном числе случаев, поскольку появление новых товаров, как правило, сопровождается изменениями в технологии производства.

В ряде случаев предпочтение отдают экспертным оценкам величины индекса качества «g», т. е. оценки той части изменения цены, которая объясняется влиянием качественных различий заменяемого и заменяющего товаров. При этом используются оценки нескольких независимых экспертов.

К числу методов непосредственной корректировки цен с учетом качества международный стандарт по исчислению индексов потребительских цен относит метод опций (или метод различий в производственных затратах). В его основе лежит оценка стоимости дополнительных характеристик товара (l), отличающих новую модель от старой (новых опций, дополнительных функций). Индекс качества в этом случае определяется как отношение предполагаемой цены старой модели с дополнительными характеристиками к ее цене без таких характеристик в предыдущий период

$$g = \frac{p_a^t + l}{p_a^t}$$ (таблица 3).

Метод опций может быть полезен в тех случаях, когда различия в параметрах качества моделей могут быть количественно измерены. От надежности оценки стоимости дополнительных характеристик, которую составители индекса, как правило, просят дать самих производителей с учетом данных о дополнительных затратах на их производство, зависит точность индекса. Если значение l не известно, то индекс для периода t+1 не исчисляется.

Другой подход, которому в последнее время уделяется много внимания, основан на использовании регрессионного анализа. Он получил название гедонического метода [3]. В основе метода лежит гипотеза, что потребитель оценивает товар по тем характеристикам, которыми он обладает. Соответственно, оценить влияние качества на динамику цен можно через изменение стоимости некоторого набора параметров качества товара. Существует несколько различных вариантов использования гедонического подхода с применением уравнения регрессии, т. е. математической модели зависимости цены товара от параметров качества. Следует сразу подчеркнуть, что данный метод может эффективно применяться лишь для товаров, имеющих много модификаций. Допустим, что данный товар представлен на рынке в базисном году рядом различных моделей, каждая из которых описывается своей комбинацией зна-

Таблица 3

Метод опций

Показатель	Базисный период	Период *t*	Период *t+1*
Цена			
старой модели «a»»	p_a^0	p_a^t	
новой модели «b»»			p_b^{t+1}
Стоимость дополнительных характеристик			l
Индивидуальный индекс цен	100	$\frac{p_a^t}{p_a^0} \cdot 100$	$\frac{p_b^{t+1}}{p_a^0} \cdot \frac{p_a^t}{p_a^t + l} \cdot 100$

чений параметров качества и ценой. На основе регрессионного анализа можно установить зависимость между ценой товара и параметрами качества $p = f(x_1, x_2, ..., x_n)$. При этом часто используют полулогарифмическую форму зависимости $\ln p = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \ldots$. [3] Например, для автомобиля могут быть использованы такие характеристики, как мощность двигателя, вес, длина, максимальная скорость, расход топлива на 100 км пробега и др. При этом параметры качества не обязательно должны быть количественными характеристиками. Среди них могут быть и качественные параметры, отражающие наличие или отсутствие какого-либо свойства, например, вид коробки передач (механическая или автоматическая), тип двигателя (бензиновый или дизельный). В этом случае в регрессионное уравнении вводится условная переменная x_j, принимающая два значения: 1 при наличии этого свойства и 0 при его отсутствии.

Параметры уравнения регрессии a_j ($j \neq 0$), умноженные на 100%, показывают, на сколько процентов увеличится цена товара, если значение параметра x_j увеличится на единицу при прочих равных условиях, а коэффициент a_0 определяет ту часть цены, которая не связана с изменением выбранных параметров качества.

При появлении в текущем периоде новой модели товара с новой комбинацией значений параметров, которой не было в базисном периоде, встает задача заменить ею старую модель, входящую в выборку. На основе регрессионного уравнения может быть исчислен индекс качественных изменений «g» как отношение расчетных цен новой и старой моделей товара, полученных путем подстановки значений параметров каждой модели в регрессионное уравнение. При этом индекс качества фактически отражает рост или снижение цены, вызванное изменениями только в выбранных характеристиках, не принимая во внимание изменения в других параметрах качества, а также появление новых аспектов качества, которые могут появиться у новой модели. Регрессионный анализ позволяет оценить, какие из выделенных показателей качества оказывают наиболее существенное влияние на цену, но он не решает проблему их нахождения.

В зарубежной практике гедонический метод используется достаточно давно[1].

Результаты расчетов всецело зависят от данных, которые использовались при вычислении коэффициентов регрессии. Для каждого периода времени можно получить свое уравнение регрессии. Нестабильность коэффициентов регрессии во времени является одним из ограничивающих моментов данного метода. При его использовании необходимо часто пересматривать уравнение регрессии для того, чтобы учесть изменяющееся влияние выбранных характеристик на цену товара. Влияние выбранных параметров качества может зависеть, в свою очередь, от ряда внешних факторов, которые не рассматриваются при составлении уравнения. Например, если взять в качестве одной из характеристик качества автомобиля расход топлива на 100 км пути, то очевидно, что важность этого показателя находится в большой зависимости от стоимости бензина, которая сама по себе не является параметром качества автомобиля и не включается в уравнение регрессии. Отметим, что со временем не только меняется значение выбранных параметров, но и появляются новые параметры качества, оказывающие влияние на цену товара.

Один из методов разрешения вопроса нестабильности коэффициентов регрессии во времени связан с использованием при построении уравнения регрессии данные за два года — базисный год и год замены товаров. На основе уравнений регрессий, составленных по данным для двух периодов, можно определить индекс качества в каждом из них и затем, используя среднюю геометрическую, рассчитать его среднее значение. Или строится одно уравнение регрессии, в кото-

1 Так, например, в 1961 г. американский экономист Ц. Грилихес на основе анализа цен 78 моделей автомобилей получил уравнение регрессии, описывающее зависимость цены от восьми параметров качества. Им была показана нестабильность коэффициентов регрессии во времени [4].

рое вводятся дополнительные условные переменные, принимающие значение 1, если комбинация значений параметров качества относится к данному году, и 0, если нет. Коэффициент при данной переменной можно интерпретировать как показатель изменения цены между двумя периодами, не связанный с качественными сдвигами. Не решенными при этом остаются вопросы учета таких характеристик товаров, которые оказывают существенное влияния на уровень цены, но, ввиду трудности их количественной оценки, не могут приниматься во внимание при построении уравнения регрессии (например, простота эксплуатации, уровень комфортности, престижность и др.).

Гедонический метод в его различных вариантах является достаточно сложным и трудоемким, он требует значительного большего объема собираемой информации, расширения затрат на регистрацию цен, создания удобного для использования программного обеспечения, привлечения специалистов, владеющих не только математическими методами, но и способными провести качественный анализ результатов с учетом технологии производства и особенностей рынка. Этим объясняется недостаточно широкое использование гедонического подхода в современной статистической практике [6]. Вместе с тем в международном стандарте по исчислению индекса потребительских цен отмечается, что это мощный и объективный научный метод оценки изменений качества для товаров, характеризующихся быстрыми технологическими изменениями и улучшением качества, таких как компьютеры, автомобили и т. д. [3]. Следует отметить, что гедонический метод эффективен уже на этапе разработки спецификаций товаров, включаемых в выборку, поскольку позволяет оценить, действительно ли важны те или иные показатели качества.

Часто новый товар не заменяет собой старый, а просто добавляется к рыночному ассортименту товаров. Обычная практика учета таких товаров заключается в расширении выборочной совокупности после того, как товар утвердился на рынке. В таком случае (а также при исключении ряда старых товаров из выборки) вес группы, к которой приписывается новый продукт (или в которой находились исключаемые товары), распределяется между старыми и новыми товарами (соответственно, между оставшимися в группе товарами), а индекс исчисляется цепным методом. Цепной индекс исчисляется, таким образом, на уровне всей группы, поскольку новый товар не сопоставим ни с одним из старых. Пример подобных расчетов приведен в таблице 4.

Как мы видим, каждый из рассмотренных подходов к решению проблемы оценки изменения качества имеет свои особенности. Построение индексов, свободных от влияния изменения качественных характеристик товаров, имеет большое значение для макроэкономических расчетов при оценке как абсолютных показателей в реальном исчислении (выпуска, потребления, инвестиций и других), так и темпов их изменения. Ошибки в индексах цен, используемых в качестве дефляторов, приведут к искажению результатов оценки темпов экономического роста, уровня инфляции и других макроэкономических показателей.

РИСК

Таблица 4

Расширение набора товаров

Показатель	Базисный период	Период *t*	Период *t+1*
Цена			
товара «a»»	p_a^0	p_a^t	p_a^{t+1}
товара «b»»	p_b^0	p_b^t	p_b^{t+1}
нового товара «c»	-	p_c^t	p_c^{t+1}
Веса индекса			
товара «a»»	w_a	w_a	$\widetilde{w}_a$
товара «b»»	w_b	w_b	$\widetilde{w}_b$
нового товара «c»	-	-	$\widetilde{w}_c$
Индекс цен по группе товаров	100	$\left(\frac{p_a^t}{p_a^0}w_a+\frac{p_b^t}{p_b^0}w_b\right)100$	$\left(\frac{p_a^t}{p_a^0}w_a+\frac{p_b^t}{p_b^0}w_b\right)\cdot\left(\frac{p_a^{t+1}}{p_a^t}\widetilde{w}_a+\frac{p_b^{t+1}}{p_b^t}\widetilde{w}_b+\frac{p_c^{t+1}}{p_c^t}\widetilde{w}_c\right)100$

Библиографический список

1. Иванов Ю.Н. Новые международные стандарты по статистике цен и практика стран СНГ // Экономический журнал ВШЭ. № 3. 2007.

2. Основы международной статистики: Учебник / Под общ. ред. д-ра экон. наук Ю.Н. Иванова. — М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Руководство по индексу потребительских цен: Теория и практика. Международная организация труда / Международный валютный фонд / Организация экономического сотрудничества и развития / Статистическое бюро Европейских сообществ / Организация объединенных наций / Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. 2004/ Режим доступа: //http://www.inf.org/external/pubs/ft/cpi/manual/2004/rus/cpi_ru.pdf

4. Никитин С.М., Шпаковская Е.П. Индексы цен и продукции в капиталистических странах. — М.: Наука, 1981.

5. OESD / Eurostat (2005) Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed. Paris: OESD.

6. Официальная статистическая методология организации статистического наблюдения за потребительскими ценами на товары и услуги и расчета индексов потребительских цен. Росстат, 30 декабря 2014, № 734.

Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Журналы для профессионалов

«Конъюнктура товарных рынков»

Обзор состояния и развития товарных рынков и актуальных вопросов товародвижения, маркетинга и логистики.

«РИСК:
Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция»

Теоретическое и научно-практическое аналитическое издание, публикующее результаты исследований по широкому кругу проблем экономики, связанных с логистикой, рыночной конъюнктурой, финансами
и информационным обеспечением управления.

Журнал включен в перечень ВАК.

ПОДПИСКА

В редакции: (499) 152-86-94
sales@itkor.ru

Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

В любом отделении почтовой связи:
■ по объединенному каталогу «Пресса России»;
■ по каталогу Агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы».

Анализ состояния банковского сектора Тюменской области в современных условиях

А. Лякин,
магистрант,
Тюменский государственный университет,
И. Лиман,
д. э. н., профессор, заведующая кафедрой экономической теории и прикладной экономики,
Тюменский государственный университет

Аннотация: в статье рассмотрены причины уменьшения количественного состава кредитных организаций в регионе. Проанализированы итоги деятельности региональных банков, исследованы основные показатели. Рассмотрена обеспеченность Тюменской области банковскими услугами в составе Уральского федерального округа.

Ключевые слова: коммерческие банки, обеспеченность банковскими услугами, показатели банковского сектора Тюменской области.

Annotation: the article considers the reasons of reduction of quantitative structure of credit institutions in the region. Analyzed the results of activities of the regional banks, the main indicators. Considered the security of the Tyumen region with banking services in the Ural Federal district.

Keywords: commercial banks, provision of banking services, the banking sector indicators of the Tyumen region.

От создания эффективного банковского сектора на региональном уровне зависит устойчивость банковской системы России в целом, а в конечном итоге динамичное развитие экономики страны.

В современном мире банки сохраняют свое огромное значение в развитии экономики. Аккумулируя денежные капиталы, концентрируя их направление и диверсифицируя риски, банки создают важные предпосылки для расширения и ускорения производства [1].

Банковская система является неотъемлемой частью современной финансовой системы и играет важнейшую роль в современных экономических отношениях [2].

В Тюменской области, с учетом входящих в ее состав субъектов Российской Федерации — Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, банковский сектор представлен достаточно широко. Основной причиной привлекательности для коммерческих банков является экономический потенциал региона. Достаточно высокие доходы населения также являются одним из факторов, до недавнего времени, выхода на банковский рынок новых игроков. Вышеуказанные факторы во многом способствуют условиям для повышения конкуренции на рынке банковских услуг.

По состоянию на 1 июля 2015 года на территории Тюменской области (в т.ч. Ханты-Мансийского — Югры и Ямало-Ненецкого автономных округов) зарегистрировано и действует 9 региональных банков и 1 расчетная небанковская кредитная организация [3].

Банковская сеть в регионе представлена 45 филиалами, из которых 36 открыто кредитными организациями, зарегистрированными в других субъектах страны. В общем количестве филиалов нерегиональных банков 7 принадлежит ОАО «Сбербанк России».

В течение последних лет региональный банковский сектор Тюменской области претерпевал изменения, характерные для российской банковской системы целом. За период с 2013 по 1-е полугодие 2015 года общее количество уменьшилось на 6 кредитных организаций. Только за 1 полугодие 2015 года произошло сокращение числа финучреждений с 12 до 10 (табл. 1). Основной причиной уменьшения количественного состава стала ликвидация проблемных участников рынка. Одним из факторов уменьшения количества стало ужесточение с 01.01.2015 требований к минимальному размеру собственных средств (капитала) для банков до 300 млн рублей. По данной причине в 1-м полугодии 2015 года была отозвана лицензия у регионального банка ООО КБ «Сургутский Центральный», изменен статус ЗАО АКБ «Приполярный» на небанковскую кредитную организацию. Также в 2015 году отозвана лицензия у ОАО «СИБНЕФТЕБАНК» по причине несоответствия собственного капитала действующему законодательству и нарушением связанных с этим показателем установленных нормативов. Кроме этого, банком нарушалось законодательство, регулирующее банковскую деятельность.

Помимо уменьшения количественного состава кредитных организаций, начиная с 2014 года про-

Таблица 1

Динамика изменения количественного состава банков и их филиалов на территории Тюменской области [4]

Показатели	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.07.2015	Отклонение за 1-е пол. 2015 г.
Количество кредитных организаций в регионе	16	15	12	10	-2
Количество филиалов в регионе, всего, в том числе:	98	83	53	45	-8
- кредитных организаций, головная организация которых находится в данном регионе	38	32	13	9	-4
- кредитных организаций, головная организация которых находится в другом регионе	60	58	40	36	-4
Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций всего, в том числе:	1189	1244	1214	1099	-115
Дополнительные офисы	669	738	695	670	-25
Операционные кассы вне кассового узла	177	109	86	67	-19
Кредитно-кассовые офисы	84	95	91	74	-24
Операционные офисы	259	300	342	288	-54

исходит значительное сокращение филиалов банков. Только в мае — июне 2015 года изменен статус трех филиалов и их перевод в статус внутренних структурных подразделений банков.

Общепризнанно, что открытие внутренних структурных подразделений является менее затратным и быстро окупаемым видом банковского бизнеса, однако тревожным признаком ухудшения состояния банковского сектора региона является снижение в 1-м полугодии 2015 года общего количества таких подразделений. В предыдущие годы значение этого показателя было неизменным, а по кредитно-кассовым и операционным офисам наблюдался рост (табл. 1).

Важным условием развития банковского сектора и повышения устойчивости кредитных организаций является увеличение размера их собственных средств (капитала), улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых кредитными организациями рисков [5].

Динамика изменения и объем собственного капитала региональных банков по состоянию на 01.07.2015 представлены в табл. 2. В состав 100 крупнейших банков по размеру собственного капитала входит 4 региональных банка Тюменской области. По итогам первого полугодия текущего года увеличение собственного капитала продемонстрировали только три банка. Показателен рост собственного капитала ПАО БАНК «ЮГРА», основные источники роста капитала этого банка — чистая прибыль и увеличение капитала собственниками. Максимальный процент снижения в 1-м полугодии показал Сибирский банк реконструкции и развития, однако данное снижение повлияло на изменение места в общем рейтинге банков России незначительно (табл. 2).

При благоприятных экономических условиях, рост активов коммерческих банков свидетельствует об их дальнейшем развитии. В 1-м полугодии 2015 года изменение активов банковского сектора Тюменской области имело разнонаправ-

Таблица 2

Объем собственного капитала на 1 июля 2015 года [6]

№ п/п	№ рейтинга	Название банка	Собственный капитал, млрд руб.	Прирост капитала за 1-е полугодие 2015 г.,%
1	14	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	64,0	-14,7%
2	69	«Запсибкомбанк» ОАО	12,0	0,0%
3	21	ПАО БАНК «ЮГРА»	45,6	+14,7%
4	92	ЗАО «СНГБ»	7,7	-0,5%
5	295	КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО)	1,22	-1,7%
6	545	Банк СБРР (ООО)	0,37	-11,2%
7	393	ЗАО НГАБ «Ермак»	0,74	-3,3%
8	689	АО КБ «Приобье»	0,31	+2,1%
9	652	ООО КБ «Дружба»	0,32	+0,6%

Таблица 3

Динамика изменения активов региональных банков за 1-е полугодие 2015 года [7]

№ п/п	Название банка	Активы банка (по балансу), млрд руб.		Увеличение активов, %
		01.01.2015	01.07.2015	
1	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	757,7	614,6	-18,9
2	«Запсибкомбанк» ОАО	100,5	97,1	-3,4
3	ПАО БАНК «ЮГРА»	156,9	245,8	+56,7
4	ЗАО «Сургутнефтегазбанк»	74,7	105,7	+41,4
5	КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО)	4,0	3,4	-15,3
6	Банк СБРР (ООО)	4,6	4,7	+2,6
7	ЗАО НГАБ «Ермак»	3,6	3,0	-15,6
8	АО КБ «Приобье»	1,5	1,5	+1,7
9	ООО КБ «Дружба»	0,5	0,6	+23,2
	ИТОГО	1104,0	1076,4	-2,5

ленный характер (табл. 3). Отдельного рассмотрения в данной статье требует увеличение активов банка «ЮГРА», который в 2012 году занимал только 312-е место в России. В течение последних лет активы банка увеличились в 50 раз. Только за последние полгода рост этого показателя составил более 50 процентов. Необходимо отметить, что рост наблюдается на общем фоне снижения активов банковской системы Российской Федерации. В соответствии с новостными сообщениями, собственники поставили цель вывести банк в высшую лигу банковского сектора страны. Необходимо отметить рост всех показателей деятельности этого банка, что свидетельствует о серьезности намерений. Во многом увеличению банка способствует местонахождение его основных подразделений на территории Ханты-Мансийского автономного округа, богатого природными ресурсами и нахождением на данной территории большого количества нефтедобывающих предприятий, часть которых являются клиентами этой кредитного организации.

Наряду с банками, сумевшими в данный период значительно нарастить величину активов (ПАО БАНК «ЮГРА», ЗАО «Сургутнефтегазбанк», ООО КБ «Дружба»), у некоторых банков произошло снижение этого показателя (ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО), ЗАО НГАБ «Ермак»). В целом у региональных банковского сектора снижение активов за 1-е полугодие 2015 года составило 2,5%. По размеру активов четыре региональных банка входят в первую сотню банков России по данному показателю. Несмотря на общее снижение активов регионального банковского сектора, процент снижения меньше соответствующего показателя по банковской системе России в целом, где падение за данный период составило 5,3%. Основные причины снижения – негативная динамика в ключевых отраслях эконо-

Таблица 4

Рэнкинг банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 июля 2015 года [10]

№ п/п	№ рейтинга	Название банка	Объем кредитного портфеля на 01.07.2015, млрд руб.	Темпы прироста ссудного портфеля в 1-м полугодии 2015 г., %	Доля просроченной задолженности по кредитам на 01.07.2015, %	Доля просроченной задолженности по кредитам на 01.01.2015, %
1	14	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	471,3	+9,4	8,3	7,1
2	64	«Запсибкомбанк» ОАО	76,0	+2,1	2,3	2,2
3	39	ПАО БАНК «ЮГРА»	160,9	+41,3	0,6	0,7
4	70	ЗАО «СНГБ»	60,3	+28,1	4,5	5,1
5	342	КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО)	3,42	+1,0	4,9	1,5
6	472	Банк СБРР (ООО)	1,58	+25,7	2,5	1,4
7	386	ЗАО НГАБ «Ермак»	2,61	-10,4	12,1	11,7
8	534	АО КБ «Приобье»	1,15	+5,8	2,1	2,6
9	655	ООО КБ «Дружба»	0,45	+10,5	2,8	3,2

Таблица 5

Сведения о количестве действующих кредитных организаций (КО) и их филиалов в Уральском федеральном округе по состоянию на 01.01.2015 [4]

Наименование региона	Количество КО в регионе	Количество филиалов в регионе		
		всего	КО, головная организация которых находится в данном регионе	КО, головная организация которых находится в другом регионе
Тюменская область	12	53	13	40
Курганская область	2	7	0	7
Свердловская область	14	65	4	61
Челябинская область	7	68	38	30
Уральский федеральный округ	35	193	55	138

мики и уменьшение доходов физических лиц в течение первого полугодия 2015 года (таблица 3).

Несмотря на снижение активов региональных банков в 1-м полугодии 2015 года, необходимо отметить рост кредитного портфеля за рассматриваемый период (табл. 4). Значительный рост в процентном отношении показали ПАО БАНК «ЮГРА», ЗАО «Сургутнефтегазбанк» и ООО «Сибирский банк реконструкции и развития». Отрицательная динамика по данному показателю зафиксирована только у ЗАО НГАБ «Ермак». Аналогично предыдущим показателям, рассматриваемым в статье, четыре коммерческих банка региона входят в состав 100 крупнейших по стране.

В соответствии с общероссийской тенденцией, складывающейся в банковском секторе страны в 1-м полугодии 2015, необходимо отметить рост просроченной задолженности по кредитам у некоторых представителей регионального банковского сектора. Наибольший рост в период с января по июнь 2015 года зафиксирован у КБ «СТРОЙЛЕСБАНК». Таким банкам, как ПАО БАНК «ЮГРА», ЗАО «Сургутнефтегазбанк» удалось значительно понизить процент просроченной задолженности за 1-е полугодие 2015 года, что свидетельствует о взвешенной политике банков в области кредитования. При росте кредитного портфеля коммерческих банков региона необходимо отметить повышение процентных ставок и сокращение объемов ипотечных кредитов.

Жителям Тюменской области, Ханты-Мансийского — Югры и Ямало-Ненецкого автономных округов за 1-е полугодие текущего года предоставлено более 11,9 тыс. жилищных и ипотечных кредитов на сумму более 23,7 млрд рублей, что на 41,3% меньше аналогичного периода прошлого года [3] (табл. 4).

По информации Центрального банка Российской Федерации (табл. 5), по состоянию на начало 2015 года Тюменская область занимает первое место по общему количеству кредитных организаций, филиалов, дополнительных, операционных и кредитно-кассовых офисов в федеральном округе. Несмотря на соседство с промышленно развитыми регионами (Свердловская и Челябинская области) как по количеству кре-

Таблица 6

Обеспеченность Уральского федерального округа России банковскими услугами на 01.01.2015 [8,9]

Регион	Количество кредитных организаций, филиалов, дополнительных, операционных и кредитно-кассовых офисов	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям-резидентам и физическим лицам-резидентам, млн руб.	Вклады физических лиц, млн руб.	Валовый региональный продукт (ВРП) за 2014 г., млрд руб., (оценка)	Численность населения, тыс. чел. (предварительная оценка Росстата)	Денежные доходы на душу населения среднемесячный за 2014 г., руб., (оценка)	Институциональная насыщенность банковскими услугами (по численности населения)	Финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов)	Индекс развития сберегательного дела	Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами
Тюменская область	1 193	1 330 971	536 932	5 380	3 583	38 532	1,30	0,38	0,84	0,75
Курганская область	188	88 613	36 825	177	870	18 614	0,85	0,77	0,49	0,69
Свердловская область	1 156	1 234 757	481 182	1 701	4 328	32 032	1,04	1,12	0,75	0,96
Челябинская область	945	762 184	265 140	943	3 496	23 387	1,06	1,25	0,70	0,98
Уральский федеральный округ	3 482	3 416 524	1 320 078	8 201	12 276	30 488	1,11	0,93	0,77	0,82
Тюменская область (справочно на 01.01.2014)	1 241	1 083 678	490 030	5 018	3 546	36 399	1,31	0,38	0,83	0,74

дитных организаций, так и по количеству филиалов, головной офис кредитных организаций которых находится вне региона, Тюменская область занимает второе место (табл. 5).

В табл. 6 представлены показатели обеспеченности региона и Уральского федерального округа банковскими услугами.

По количеству выданных кредитов и вкладам физических лиц наш регион занимает лидирующие позиции. Одним из объяснений этих факторов являются высокие показатели валового регионального продукта и денежных доходов населения.

Индекс развития сберегательного дела, являющийся показателем финансовой активности граждан, характеризует уровень интереса и доверия населения к банковской системе. Данный индекс в Тюменской области выше среднего по УрФО, а его неизменность относительно 01.01.2014 свидетельствует о том, что финансовая активность граждан существенно не изменилась.

Низкий уровень финансовой насыщенности банковскими услугами (по объему кредитов) в Тюменской области может быть обусловлен тем, что базовой отраслью является добыча полезных ископаемых, принадлежащая в основном холдинговым компаниям с головным офисом в Москве, а именно холдинги являются основными получателями банковских кредитов (табл. 6).

Приведенный в статье анализ показателей деятельности кредитных организаций Тюменской области указывает на соответствие его текущего развития основным тенденциям банковской системы Российской Федерации. Однако на фоне кризисных явлений в банковском секторе страны необходимо отметить рост основных показателей у следующих представителей регионального банковского сообщества — банка «ЮГРА» и Сургутнефтегазбанка. Основной причиной является выгодное местонахождение и то, что клиентами этих банков являются крупные нефтегазодобывающие организации.

В сравнении с другими субъектами Уральского федерального округа состояние банковского сектора Тюменской области можно оценить как стабильное, подтверждением этого являются высокие позиции почти по всем показателям обеспеченности банковскими услугами.

РИСК

Библиографический список

1. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / коллектив авторов; под ред. проф. О.И. Лаврушина. — 2-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2012. — 360 с.

2. Рождественская Т.Э. Правовое регулирование банковской системы в посткризисный период // Юридическая библиотека Юристлиб, 2010. URL: http://www.juristlib.ru/ (дата обращения: 21.11.2015).

3. О состоянии банковского сектора Тюменской области на 1 июля 2015 года. Официальный сайт Ассоциации кредитных организаций Тюменской области, URL: http://www.akoto.ru/index.php/2009-04-15-23-34-46/331-obzor-1iyul-2015 (дата обращения: 01.11.2015).

4. Региональный раздел по Уральскому федеральному округу, Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru/regions/main_reg.asp?ni=URAL_O&rez=2&OldBr=Yes (дата обращения: 03.11.2015).

5. Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, Банка России № 01-001/1280 от 05.04.2011 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года», «Вестник Банка России», № 21, 20.04.2011.

6. Рэнкинг банков по объему собственного капитала на 1 июля 2015 года, официальный сайт Рейтингового агентства ООО «РИА Рейтинг», URL: http://riarating.ru/banks_rankings/20150805/610665687.html (дата обращения: 05.11.2015);

7. Финансовый анализ банков КУАП, [Сайт] URL: http://www.kuap.ru/banks/ (дата обращения: 08.11.2015).

8. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году, Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, URL: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878 (дата обращения: 15.11.2015).

9. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году, Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, URL: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525 (дата обращения: 15.11.2015).

10. Рэнкинг банков по объему кредитного портфеля на 1 июля 2015 года, официальный сайт Рейтингового агентства ООО «РИА Рейтинг», URL: http://riarating.ru/banks_ratings/20150730/610665116.html (дата обращения: 10.11.2015).

М. Михайлюк,
к. э. н., доцент кафедры логистики и управления транспортными системами,
Ростовский государственный университет путей сообщения

Развитие транспортно-логистического рынка России в условиях кризиса

Аннотация: в статье обосновываются особенности современного развития логистического рынка в России, качественной трансформации премиальной и ординарной логистики в рамках антикризисных стратегий развития логистических компаний в России.

Ключевые слова: логистические компании, премиальная логистика, ординарная логистика, добавленная стоимость, спрос.

Annotation: in the article the features of the modern development of the logistics market in Russia, the qualitative transformation of the ordinary and premium logistics within the anti-crisis strategy of development of logistics companies in Russia.

Keywords: logistics companies, logistics premium, ordinary logistics, value added demand.

В названии настоящей статьи обозначен важный посыл, который указывает на неоднородность стратегий развития в нише современного транспортно-логистического рынка страны.

Сегодня экономика РФ переживает очередной кризис, который в 2014–2015 гг. привел к резкому сокращению объемов грузоперевозок, осложняя положение транспортных компаний. Ослабление рубля и его выход из низковолатильного коридора, сокращение импорта, санкции, удорожание стоимости фондирования для бизнеса и кредитов для населения, сокращение потребления — все это серьезно дестабилизировало рынок логистики, вызывая сокращение тарифов на перевозки на фоне устойчивого падения спроса на услуги транспортных компаний.

Кризисы 1998 г., 2008–2009 гг. и теперь 2014–2015 гг. оказывают фактически исцеляющее воздействие на экономику, в том числе транспортной отрасли, невольно легитимируя в памяти метафору о том, что успехи улучшают ситуацию, а ошибки улучшают нас. Кризисная стагнация спроса сегодня чистит рынок, с которого спешно исчезают логистические провайдеры, работающие в нижнем ценовом сегменте (низкая доля добавленной стоимости, модернизации активов, малая производительность труда). Не меньший процент отбраковки дают компании, экспансивно развивающиеся на рынке, скорость масштабирования бизнеса и рыночная доля которых оказались не подкреплены адекватным набором и объемом ресурсов развития.

Однако более важное значение имеет именно различный уровень влияния кризиса на сегменты премиумной и ординарной логистики, которые отражают структурное строение логистического бизнеса в России, его технологический профиль (7). Риторику ученых и практиков сегодня усредняет популярное муссирование темы высокотехнологичной логистики, уровня PL и т. д. Однако именно кризис отчетливо показал, что рыночная устойчивость логистического бизнеса определяется эффективностью и уровнем развития его бизнес-модели. Вместе с тем эта зависимость не столь однозначна и характеризуется разнонаправленными эффектами.

Сокращение объемов товароснабжения экономики привело к сокращению прироста спроса на высокотехнологичное обслуживание (падение на 25–30%) при одновременном увеличении складских запасов законтрактованных клиентов, вызванном сокращением покупательского спроса населения и компаний-заказчиков. Это привело к падению трафика переработки товаров по складским операциям, но фактически не отразилось на снижении рентабельности этого сервиса. То есть оказание услуг с высоким уровнем добавленной стоимости опирается на использование программных средств и высококвалифицированного персонала, IT-платформы, стоимость которых имеет незначительный диапазон корректировки в пределах 10–15% (1).

Совершенно иную картину и уровень устойчивости/доходности бизнеса мы наблюдаем в ординарной логистике. Она имеет примерно ту же глубину падения объема логистических услуг, которая вызвала при этом более сильную коррекцию цен на услуги — снижение до 25–30%. Низкий уровень автоматизации, квалификации персонала делает ординарную логистику более восприимчивой к стагнации рынка и давлению клиентского спроса в сторону снижения цен. Использование складов класса «B», «C» и «D» с невысокими техническими параметрами ограничивает возможности удержания цен в период

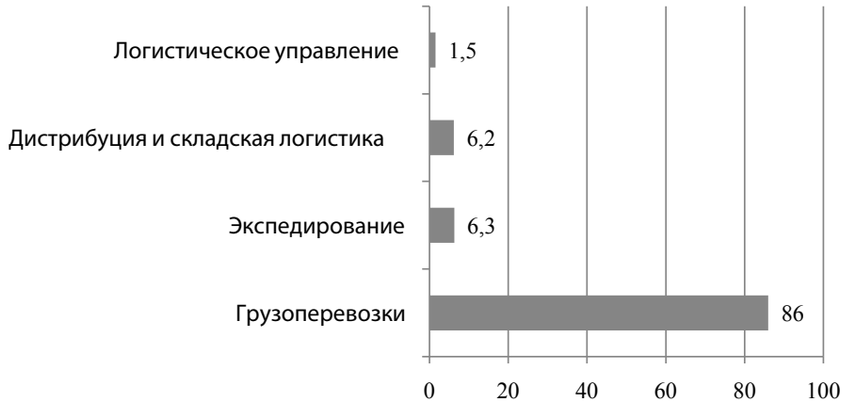


Рис. 1. Структура рынка транспортно-логистических услуг РФ в 2014 г. [3]

кризиса, особенно если велика доля стокового товара, который не перемещается и не перерабатывается.

В премиумной логистике возможности снижения стоимости услуг, особенно для транснациональных компаний с большим стабильным оборотом и поставками в сети, крайне ограничены. Иными словами, в высокотехнологичной сложной логистике потенциал реализации антирыночных стратегий демпинга незначителен, равно как и прозрачной является вся нетривиальная механика бизнес-процессов, позволяющая легко просчитать их рентабельность и стоимость (5).

Агрессивные стратегии демпинга в период кризиса становятся индикатором реально непростого положения дел в этих логистических компаниях (7).

Они либо близки к разорению (пытаются закрепиться на рынке, даже ценой запредельного снижения стоимости услуги для клиента), либо используют ситуацию конъюнктурного возрастания на рынке количества узкопроходных стеллажей, что даже при невысокой цене позволяет сработать в ноль или немного выше.

Тем не менее на рынке сегодня формируются устойчивые предпосылки для повышения цен на логистику. Это: совокупная инфляция (30% за 2012–2014 гг.); ослабление рубля; возрастание доли фонда оплаты труда в себестоимости логистической услуги, которое неминуемо давит на цену. Все это позволяет предположить, что по завершение 2015 г. прирост цен на логистику составит 20–30%.

При этом отметим, что объемы аутсорсинга транспортно-логистических услуг растут именно в период кризиса, когда бизнес пытается максимально оптимизировать расходы. Особенно активно данный тренд протекает в ретейле: насыщение рынка, развитие интернет-торговли и электронной коммерции приводят к увеличению спроса на качественный сторонний логистический сервис.

Это дает определенную фору ускоренного выхода из кризиса самих логистических операторов, которые должны в темпе наращивать свою конкурентоспособность через предложение адаптивных отраслевых логистических решений, удовлетворение специфических требований бизнеса, автономизацию региональных поставок.

Можно предположить, что именно стагнация рынка и товарного сектора экономики в целом выступят в качестве системного драйвера повышения качества логистического сервиса, усложнения его функционала. Конкуренция между торговыми сетями, трансформация форматов сетевой розницы и развитие онлайн-торговли, выход на рынок новых дистрибуторов будут стимулировать прогрессивное изменение товарных портфелей на рынке логистики. Циклическое развитие рынка, колебания спроса и т. д. сформируют более мощный эмпирический запрос на аутсорсинг внутренней логистики и управления цепями поставок, доля которых сегодня не превышает 15% в структуре логистического сервиса.

Как видно из рисунка 1, структура рынка транспортно-логистических услуг в РФ по итогам 2014 г. оставляет желать лучшего: грузоперевозки дают 86%, экспедирование — 6,3%, дистрибуция и склад — еще 6,2% и всего 1,5% — логистическое управление. Такой профиль отечественной логистики показывает, что она все еще не перешла в новое качество, поскольку доля «чистой логистики» ничтожно мала по сравнению с общим объемом транспортно-логистических услуг.

Критически оценивая данную фактографию, отметим, что причина сложившегося положения не только в низкой скорости качественного обновления логистики, но и такой же стартовой базе развития, инерционное притормаживающее давление которой на логистику велико. Доминирование сырьевых товаров в структуре российского грузопотока, зависимость от внешней экономической конъюнктуры, большая протяженность территории при хаотичном размещении производств и их сырьевой базы, территориальная удаленность экспортных производств от портов, низкий уровень развития транспортно-складской инфраструктуры автоматически

сужают потенциал качественного развития логистической отрасли в России (3).

Сравнительно высокий уровень логистических издержек в экономике (15–20% ВВП против 7–8% ВВП в развитых странах) является прямым следствием как низкого уровня развития ее инфраструктурной базы, так и сохраняющейся архаичности — самостоятельного управления цепями поставок и запасами в бизнесе.

Оценивая возможности и перспективы дальнейшего повышения уровня внедрения передовых технологий в отечественной логистике, необходимо учитывать ряд факторов.

Во-первых, динамика восстановления экономического роста и подъема реального сектора экономики. Предпосылки ускорения такого подъема сегодня крайне слабы. Россия, как и многие другие сырьевые экспортеры, испытывает на себе все издержки завершения сырьевого суперцикла роста мировой экономики. Девальвация рубля в условиях санкций, позволяющая нарастить рублевые доходы бюджета как эквивалент просевшей от удешевления сырьевого экспорта валютной выручки наносит экономике очередной удар в виде удорожания сжимающегося в объеме импорта, возможности замещения которого в краткосрочной перспективе не велики, а с точки зрения стратегической состоятельности данного маневра весьма сомнительны в принципе. Отсюда, динамика восстановления экономики не может быть значительной. Цена на нефть низкая, перераспределение бюджетных трансфертов — подпитывающее рост доходов населения сокращается, импортозамещающие мощности в дефиците, а отстроить новые мешает высокая стоимость инвестиционных денег, монетарное закрепление которой позволяет через учетную ставку удержать капитал в экономике в условиях ослабления рубля.

Во-вторых, важно заметить, что на фоне перманентных кризисов, к которым мы уже попривыкли, и сокращения мировой торговли глобальная экономика уверенно входит в новую фазу своего развития. Завершение десятилетия дешевого доллара, отток капиталов с развивающихся рынков резко меняют глобальный расклад сил. Явное смещение полюса экономического роста от emerging markets к развитым странам будет стимулировать реконфигурацию глобальных цепей поставок и возникновение новых международных логистических структур, которые смогут эффективно освоить новые интересные для глобальных инвесторов региональные рынки, и не факт, что только и именно развивающиеся (2).

Россия при текущем уровне развития логистики не сможет пополнить список логистических операторов, которые будут способны обслужить новую географию мировой производственно-торговой кооперации.

Третьей причиной является не менее заметное и знаковое изменение структуры инвестиций в экономику Китая, который накопил критическую массу дисбалансов, запредельный, даже по историческим меркам, уровень капиталовложений (более половины ВВП) и фактически исчерпал потенциал конкурентного снижения стоимости производства, передавая эстафету менее освоенной в этом отношении Юго-Восточной Азии. Переход к капиталоемким и высокотехнологичным производствам в Китае приведет к сокращению спроса на мировых рынках сырья, а соответственно симметричному сокращению производства в странах — сырьевых экспортерах. В русле данного тренда экономика РФ стоит на пороге нового этапа своего развития, что потребует смены акцентов в системе стратегического планирования бизнеса, удлинения его горизонтов, накладывая серьезные ограничения на управление производством и распределением продукции.

На уровне логистического сервиса долгосрочное планирование бизнес-стратегий потребует выработки адекватных инструментов, позволяющих реализовать стратегические замыслы в условиях ужесточения требований к логистике: сокращение товарных партий поставки; сроков перевозки и обработки грузов.

Россия должна более активно включиться в глобальные цепи поставок и вступить в конкуренцию, линия которой будет пролегать, в частности, по направлению транспортного коридора из Азии в Европу, грузооборот между которыми к 2020 г. вырастет в 35–40 раз.

На маршруте Китай — Европа часть внешнеторговых грузов может быть переключена с морского транспорта на железнодорожный. За счет сокращения сроков доставки грузов и оптимизации стоимости перевозок. Первый шаг на этом пути уже сделан — в виде консолидации российских операторов и создания ОТЛК (Объединенной транспортно-логистической компании). Второй шаг — разработка общей стратегии развития, системы ценообразования, создание новых продуктов и согласование работы структур, реализующих новый набор функционально эффективных железнодорожных сервисов. Это означает оказание комплекса услуг: предоставление контейнеров, перевалку грузов через склады, перевозку от «двери до двери», контроль движения грузов и таможенное оформление.

Таким образом, основным фактором перераспределения части транзитных грузов с окружных морских маршрутов на железнодорожные линии выступит отработка интегрированных сервисов и логистики комплексного обслуживания. Сегодня общий подход к решению этой задачи пока не позволяет ее решить, поскольку сквозные тарифы по железнодорожному пути превышают стоимость морской перевозки. Однако в перспективе отработка тарифных процедур на стыках позволит установить конкурентоспособную цену

и сформировать оптимальные логистические продукты для глобальных клиентов.

Основываясь на оценке основных тезисов и выводов настоящей статьи, можно резюмировать следующее.

Потенциал дальнейшего развития отечественной логистики будет определять именно ее качественная трансформация. Как показал проведенный нами анализ, она позволит повысить рыночную устойчивость логистического бизнеса как внутри экономики, так в системе международных транспортных потоков. На примере тенденций кризисной стагнации товарного рынка мы показали, что технологическое усложнение логистики, переход к управлению цепями поставок и реализации комплексного обслуживания компаний формирует ресурс неограниченного повышения эффективности логистических операторов. По ряду рассмотренных нами причин как эволюционного порядка, так и ошибок текущего управления скорость освоения данного потенциала в экономике РФ остается крайне низкой.

Тем не менее включение России в систему международной производственно-торговой кооперации, повышение эффективности внутренней логистики, ее перевод на аутсорсинг и масштабирование логистического сервиса требуют более радикальных стратегий его развития, более глубоких изменений, часть которых должна быть инициирована на корпоративном уровне, а часть поддержана государством (6).

В русле обновления конкурентного поля глобальной экономики развитие отечественной логистики обеспечит определенный карт-бланш роста для российской экономики. Бизнес сократит свои затраты и переключится на концентрированное освоение и развитие его профильных компетенций, усиливая свои позиции на рынке. Высвобождение из непрофильных активов и функционала (логистики) части денег позволит генерировать новые конкурентные преимущества. Насыщение рынка, импортозамещение, развитие внутренних производств, интеграция корпоративных структур, ужесточение требований к поставкам «точно в срок», стремление к минимальной загрузке мощностей, развитие форматов многоканального сбыта неминуемо усилят потребность в аутсорсинге, стимулируя сокращение ординарной логистики и ее высокотехнологичную трансформацию в премиумный сегмент.

Постепенное структурное улучшение предложения на транспортно-логистическом рынке приведет к повышению рентабельности сервиса, упрочивая положение провайдеров на фоне сохраняющейся ныне «опасной» зависимости рынка грузоперевозок от объемов товароснабжения экономики.

Последний тезис релевантен не только в плане перспективного переопределения практических задач развития логистики. Их соответствующая концептуализация в научной плоскости сформирует новый вектор научно-прикладных исследований, в которых проблема циклического изменения или стагнации спроса будет решаться на уровне прогрессивного изменения инструментарно-сервисного компонента логистики, комплексное расширение функционала которой позволит осуществлять сквозное управление цепями поставок, а значит, позволит создать ресурс их «неограниченной» стабилизации.

РИСК

Библиографический список

1. Аликошвили Г. Сегодня рынок требует интегрированных логистических решений [Текст]/ Г. Аликошвили // LOGISTICS.— 2015.— № 6. — С. 48–51.

2. Белова Е. Управление международными перевозками [Текст]/ Е. Белова // Маркетинг.— 2015.— № 4(143). — С. 99–104.

3. Борщ В., Демин В., Приходько В. Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз, ключевые задачи и приоритеты компаний [Текст]/ В. Борщ, В. Демин, В. Приходько // LOGISTICS.— 2015.— № 3. — С. 22–27.

4. Вдовенко З., Клепиков Д., Лукьянова А. Особенности логистических систем национальной транспортной инфраструктуры в рыночной экономике [Текст]/З. Вдовенко, Д. Клепиков, А. Лукьянова // LOGISTICS. — 2015.— № 5. — С. 57–64.

5. Кохно П. Об оптимизации перевозок в инновационной экономике [Текст]/ П. Кохно // Общество и экономика. — 2015. — № 1–2. — С. 239–253.

6. Миротин Л.Б., Покровский А.К. От цепей поставок к цепям товародвижения [Текст]/ Л.Б. Миротин, А.К. Покровский // LOGISTICS. — 2015. — № 5. — С. 31–36.

7. Эскин В.Н. Прогнозы экономического ландшафта и влияние кризиса на развитие логистики в РФ [Текст]/ В.Н. Эскин // LOGISTICS. — 2015. — № 6. — С. 20–23.

Экономико-статистический анализ динамики стоимости туристических поездок в Турцию и Испанию

В. Салин,
к. э. н., профессор, заведующий кафедрой статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Э. Чурилова,
к. э. н., доцент кафедры статистики,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в данной статье анализируется информация за достаточно длинный временной период, начиная с 2006 г., по курсам доллара и евро и связанных с ними цен на туристические поездки в наиболее популярные среди россиян страны — Турцию и Испанию.

В статье приводится информация о среднегодовых темпах роста указанных показателей. Интерес представляют также рассчитанные коэффициенты опережения темпов роста стоимостей поездок к темпам роста связанных с ними валют.

Авторы статьи приводят информацию по аналитическому сглаживанию показателей «стоимость поездки в Турцию» и «стоимость поездки в Испанию» по моделям экспоненциального сглаживания с аддитивной сезонной составляющей, а также по линейным функциям и по параболической функции для Турции. Расчеты авторами сделаны в пакете STATISTICA и сопровождаются параметрами точности: доверительной вероятностью, уровнями значимости, коэффициентами детерминации, доверительными интервалами для прогнозов.

Полученные в ходе анализа модели могут быть использованы читателями на любой недолгосрочный (до 3 лет) период прогнозирования.

Авторы статьи также особо отмечают, что построенные прогнозы могут быть значительно смещены из-за непростой экономической и политической ситуации не только в России, но и за рубежом.

Ключевые слова: прогноз стоимостей туристических поездок, регрессионные модели, туризм в Испанию, туризм в Турцию.

Annotation: this article analyzes the information for a fairly long time period, since 2006, on the courses of the dollar and the Euro and the related prices for tourist trips to the most popular among Russians countries - Turkey and Spain.

The article provides information on average annual growth rates of these indicators. Interest is also calculated the coefficients of advancing the pace of growth of travel costs for growth-related currencies.

The authors give information on the analytic smoothing indicators «cost of trip to Turkey» and «the cost of the trip to Spain» on exponential smoothing models with additive seasonal component and a linear function and a parabolic function for Turkey. Calculations by the authors made in STATISTICA and are accompanied by parameters precision: the confidence coefficient, level of significance, the coefficients of determination, confidence intervals for predictions.

Analysis models can be used by readers on any short-term (up to 3 years) time horizon.

The authors also emphasize that built the projections can be significantly biased due to the difficult economic and political situation not only in Russia but also abroad.

Keywords: forecast values of tourist trips, regression models, tourism in Spain, tourism in Turkey.

Отдых в Турции необыкновенно любим и дорог для современных россиян. Восточная обстановка, море, отели по принципу «все включено» навеки завоевали их сердца. Пищевые отравления из-за некачественной еды, подчас грязные номера с текущей сантехникой и тропическими муравьями, сомнительный туризм по стране — все это мало волнует наших сограждан. Достаточно вспомнить опыт Египта, где беспорядки и стрельба на улице абсолютно не пугали российских туристов в отличие от западных европейцев, которые в панике уезжали из страны. Наши же сограждане продолжали самозабвенно купаться на пляже, с удовольствием поглощая яства и напитки «шведского» стола…

Считается, что отдых в Турции — это высокое качество, комфорт и низкие цены. Но так ли это? Цены на путевки неуклонно растут. Обоснованно возникает вопрос: насколько этот рост объясняется спросом на подобный вид услуг, а насколько изменением курсов валют по отношению к рублю.

Среди европейских средиземноморских стран наибольшей популярностью пользуется Испания, качество туристического сервиса в которой значительно выше, чем в таких странах, как Турция и Египет, но и цены также значительно выше, а именно на 25–33%.

Испания — экономически развитая страна, член НАТО с 1982 года, правительство уделяет особое внимание развитию туристического бизнеса в ней, привлекая в том числе и иностранный капитал США, Франции, Великобритании и других стран. Начиная с 1999 года Испания перешла на общеевропейскую валюту — евро, изменение курса которого по отношению к российскому рублю напрямую влияет на формирование стоимости туристической поездки.

В данной статье анализируется информация за достаточно длинный временной период,

начиная с 2006 г., по курсам доллара и евро, а также связанных с ними цен на туристические поездки в Турцию и Испанию. Кроме того, авторы статьи дают прогноз цен на краткосрочный период. Полученные в ходе анализа модели также могут быть использованы читателями на любой недолгосрочный (до 3 лет) период прогнозирования.

Итак, динамика среднемесячного курса евро и доллара за период 2006–2015 гг. представлены в таблицах 1 и 2 [7].

В таблицах 3 и 4 представлены цены на отдых в Турцию и Испанию за период 2006–2015 гг. по данным Росстата [7].

В таблице 5 представлены среднегодовые темпы роста анализируемых показателей: курсов доллара и евро, стоимостей поездок в Турцию и Испанию. Интерес представляют рассчитанные коэффициенты опережения темпов роста стоимостей поездок к темпам роста связанных с ними валют. Так, коэффициенты опережения по Турции рассчитывались как отношения темпов роста стоимости поездки в Турцию к темпам роста курса доллара соответствующих лет. Аналогично определялись коэффициенты опережения по Испании, но уже по отношению к курсу евро, так как анализ корреляционной матрицы показал, что стоимость поездки в Испанию в большей мере зависит от курса евро, чем от курса доллара в отличие от Турции, где ситуация прямо противоположная, и зависимость идет больше от доллара, чем от евро. В таблице 5 представлены данные только до 2014 года, что действительно представляется целесообразным. Ситуация с курсами валют в 2015 году носит скорее исключительный, чем типичный характер, поэтому данные 2015 года не рассматривались. В теории статистики такие наблюдения носят название выбросов и анализируются отдельно.

Таким образом, рассчитанные коэффициенты опережения показывают, что за последние два года (2013–2014 гг.) рост стоимостей поездок в Турцию и Испанию были менее интенсивны, чем повышение курсов валют, т. е. для держателей валют стоимость поездок была дешевле и выгоднее, чем в предыдущие годы. Аналогичная ситуация наблюдалась в предыдущие периоды: по Турции — в 2007–2008

Таблица 1

Среднемесячный официальный курс евро по отношению к рублю в Российской Федерации за период 2006–2015 гг., руб. за евро

Месяц	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Январь	34,2	34,5	36,0	42,4	42,8	40,4	40,7	40,3	45,8	72,6
Февраль	33,7	34,4	36,1	45,7	41,3	40,0	39,5	40,4	48,1	73,5
Март	33,5	34,6	36,8	45,3	40,1	39,8	38,8	39,9	50,0	65,4
Апрель	33,8	34,9	37,1	44,3	39,2	40,6	38,8	40,7	49,2	57,0
Май	34,5	34,9	36,9	43,6	38,3	40,1	39,4	40,6	48,0	56,6
Июнь	34,2	34,8	36,8	43,5	38,1	40,2	41,2	42,6	46,8	
Июль	34,2	35,0	36,8	44,4	39,1	39,9	40,0	42,8	47,0	
Август	34,3	34,9	36,3	45,1	39,2	41,2	39,6	44,0	48,1	
Сентябрь	34,1	35,2	36,3	44,8	40,1	42,2	40,4	43,5	48,9	
Октябрь	33,9	35,4	35,3	43,6	42,1	42,9	40,3	43,7	51,7	
Ноябрь	34,2	35,9	34,7	43,2	42,4	41,9	40,3	44,1	57,2	
Декабрь	34,7	35,8	37,9	43,8	40,8	41,5	40,3	45,0	68,3	

Таблица 2

Среднемесячный официальный курс доллара США по отношению к рублю в Российской Федерации за период 2006–2015 гг., руб. за долл.

Месяц	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Январь	28,4	26,5	24,5	31,5	29,9	30,1	31,5	30,3	33,5	61,7
Февраль	28,2	26,3	24,5	35,8	30,2	29,3	29,9	31,2	35,2	64,6
Март	27,9	26,1	23,8	34,7	29,6	28,4	29,4	30,8	36,2	60,2
Апрель	27,6	25,8	23,5	33,6	29,2	28,1	29,5	31,3	35,7	52,8
Май	27,1	25,8	23,7	32,1	30,4	27,9	30,6	31,2	34,7	50,6
Июнь	27,0	25,9	23,6	31,0	31,2	28,0	32,9	32,3	33,6	
Июль	26,9	25,6	23,4	31,5	30,7	27,9	32,5	32,7	35,7	
Август	26,8	25,6	24,1	31,6	30,3	28,8	32,0	33,0	36,9	
Сентябрь	26,7	25,3	25,3	30,8	30,8	30,5	31,5	32,6	39,4	
Октябрь	26,9	24,9	26,4	29,5	30,3	31,4	31,1	32,1	43,4	
Ноябрь	26,6	24,5	27,3	29,0	31,0	30,9	31,4	32,6	49,3	
Декабрь	26,3	24,6	28,1	29,9	30,9	31,5	30,7	32,9	56,3	

* Данные взяты с сайта Росстата http://www.gks.ru

годах, по Испании — в 2009 году. В остальные годы стоимость поездок росла более высокими темпами, чем повышался курс валют. Объяснить подобный факт можно только повышением покупательского спроса на подобный вид услуг и явно растущим благосостоянием россиян в те годы.

К сожалению, 2015 год отмечен падением уровня реальных доходов наших граждан в связи с напряженной политической обстановкой и падением российского рубля. В таблице 6 представлены рассчитанные цепные темпы роста показателей и соответствующие коэффи-

Таблица 3

Стоимость поездки на отдых в Турцию за период 2006–2015 гг., руб.

Месяц	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
январь	16213,36	17212,48	13162,54	15412,27	15453,64	17571,03	18602,95	22692,57	24716,34	37611,28
февраль	16213,36	17212,48	13162,54	15958,22	15066,71	17669,48	18661,36	22692,57	25038,85	37279,9
март	16399,61	17212,48	13398,3	16105,63	15066,71	18171,27	18661,36	22369,71	25856,23	37112,23
апрель	16452,76	17212,48	13272,99	16181,75	15488,07	18171,27	19029,69	22576,14	27469,54	34459,17
май	16705,74	17212,48	13515,02	16147,9	16312,99	19067,75	19583,82	22968,4	27785,1	36165,98
июнь	16921,85	12655,31	13877,78	16791,36	16612,15	19088,4	20082,26	23203,16	29150,69	
июль	16987,49	13401,36	14280,66	17022,8	16787,17	19103,15	21020,57	24003,07	29587,52	
август	17107,05	13800,98	14715,19	17121,29	17239,05	19548,99	21580,51	24665,34	31358,28	
сентябрь	17107,05	13865,96	14813,48	17121,29	17239,05	19236,77	21241,23	24472,46	30771,82	
октябрь	17164,24	13366,59	14632,25	16846,31	17245,19	19211,12	21645,37	24359,69	30041,71	
ноябрь	17210,82	13366,59	15010,37	16227,54	17158,36	19095,04	21832,86	24359,69	31100,49	
декабрь	17210,82	13162,54	15073,4	15699,26	17158,36	18931,49	21873,99	24202,81	35236,77	

Таблица 4

Стоимость поездки на отдых в Турцию за период 2006–2015 гг., руб.

Месяц	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
январь	20268,99	21272,24	22986,5	30075,3	29852,85	31305,73	32205,05	31683,28	34003,81	49274,26
февраль	20137,18	21313,47	23205,75	31375,06	29629,32	31187,01	32044,46	32084,12	34764,01	49923,82
март	20195,95	21462,02	23647,06	31886,61	29428,28	31492,83	32563,98	32031,33	35839,68	48431,17
апрель	20323,11	21773,97	24189,64	30925,27	29213,68	31956,73	32888,92	32512,33	37054,34	45737,81
май	20913,02	21822,48	25234	29956,39	28640,5	32592,15	33203,62	32567,61	36950,32	45512,76
июнь	21511,08	22363,44	26636,48	30746,7	29443,79	33414,65	34183,83	33819,75	37604,24	
июль	22233,17	23531,62	27968,98	32021,7	30782,06	33679,9	34818,72	34978,03	38584,15	
август	22591,33	23826,57	28856,63	32590,53	30908,92	34397,49	34878,97	35693,41	38839,98	
сентябрь	21713,28	23062,16	27845,1	31826,73	30447,21	34121,74	33889,01	35101,02	38084,45	
октябрь	21205,79	22782,97	26892,43	31013,27	30175,99	33715,49	33125,18	34778,45	38426,38	
ноябрь	21333,63	22836,97	26508,66	30519,34	29904,17	33300,44	32453,92	34658,28	39356,62	
декабрь	21638,13	22799,57	28217,31	30860,38	29670,99	32964,98	32304,5	34545,23	46107,76	

Таблица 5

Среднегодовые темпы роста* и коэффициенты опережения показателей за период 2006–2014 гг.

Годы	Среднегодовые темпы роста доллара, %	Среднегодовые темпы роста стоимости поездки в Турцию, %	Среднегодовые темпы роста евро, %	Среднегодовые темпы роста стоимости поездки в Испанию, %	Коэффициенты опережения стоимости поездки в Турцию по отношению к изменению курса доллара	Коэффициенты опережения стоимости поездки в Испанию по отношению к изменению курса евро
2006	99,3	100,5	100,1	100,6	1,012	1,005
2007	99,3	97,6	100,3	100,6	0,983	1,003
2008	101,3	101,2	100,5	101,9	0,999	1,014
2009	99,5	100,2	100,3	100,2	1,007	0,999
2010	100,3	101,0	99,6	99,9	1,007	1,003
2011	100,4	100,7	100,2	100,5	1,003	1,003
2012	99,8	101,5	99,9	100,0	1,017	1,001
2013	100,8	100,6	101,0	100,8	0,998	0,998
2014	104,8	103,3	103,7	102,8	0,986	0,991

* Среднегодовые темпы роста рассчитывались по формуле: $\overline{T} = \sqrt[11]{\frac{y_{2014}}{y_{2006}}} \times 100\%$, где y_{2006} и y_{2014} – абсолютные значения показателей в 2006 и 2014 годах.

Таблица 6

Цепные темпы роста показателей по месяцам 2015 года

Месяц 2015	Цепные темпы роста доллара, %	Цепные темпы роста стоимости поездки в Турцию, %	Цепные темпы роста евро, %	Цепные темпы роста стоимости поездки в Испанию, %	Коэффициенты опережения стоимости поездки в Турцию по отношению к изменению курса доллара	Коэффициенты опережения стоимости поездки в Испанию по отношению к изменению курса евро
Февраль	104,7	99,1	101,2	101,3	0,947	1,001
Март	93,2	99,6	89,0	97,0	1,068	1,090
Апрель	87,7	92,9	87,2	94,4	1,059	1,084
Май	95,8	105,0	99,3	99,5	1,095	1,002

Таблица 7

Прогнозные помесячные значения стоимости поездки в Турцию

Временные периоды	Прогнозное значение стоимости поездки в Турцию, руб.
июнь 2015	36233
июль 2015	36622
август 2015	37071
сентябрь 2015	37514
октябрь 2015	37594
ноябрь 2015	37995
декабрь 2015	38457
январь 2016	38912
февраль 2016	39005
март 2016	39419

Таблица 8

Прогнозные помесячные значения стоимости поездки в Испанию

Временные периоды	Прогнозное значение стоимости поездки в Испанию, руб.
июнь 2015	45846,57
июль 2015	46104,04
август 2015	46318,57
сентябрь 2015	46652,38
октябрь 2015	46909,85
ноябрь 2015	47124,37
декабрь 2015	47458,18
январь 2016	47715,65
февраль 2016	47930,18
март 2016	48263,99

циенты опережения по месяцам 2015 года. За исключением ситуации с Турцией в феврале 2015-го все коэффициенты опережения больше 1. Это говорит о том, что стоимости поездок в рассматриваемые нами страны необоснованно завышались: темпы роста курсов валют ниже, чем темпы роста стоимостей поездок. То есть ожидания владельцев туристического бизнеса были более пессимистичными, чем представляла собой реальная ситуация (таблица 6).

Для того чтобы посмотреть, насколько связаны между собой курсы валют и цены на поездки, надо рассчитать парные (линейные) коэффициенты корреляции. Для этих целей авторами статьи был использован пакет прикладных программ STATISTICA [2, 3, 4, 5, 6].

Корреляционная матрица содержит значения парных (линейных) коэффициентов корреляции

Correlations (Туризм)
Marked correlations are significant at p < ,05000
N=113 (Casewise deletion of missing data)

Variable	Доллар	евро	Турция	Испания
Доллар	1,000000	0,955085	0,879875	0,846539
евро	0,955085	1,000000	0,849252	0,897967
Турция	0,879875	0,849252	1,000000	0,852059
Испания	0,846539	0,897967	0,852059	1,000000

Рис. 1. Корреляционная матрица

между анализируемыми показателями. Все рассчитанные коэффициенты оказались значимыми на уровне значимости 0,05, при этом все их значения выше, чем 0,8, что говорит о тесной связи между показателями. Таким образом, можно сделать вывод о том, что стоимость поездки в Турцию в большей мере зависит от курса доллара, чем от курса евро, а стоимость поездки в Испанию, наоборот, больше зависит от курса евро, чем от курса доллара, что абсолютно ожидаемо и логично.

Естественным представляется, что все цены на туристические поездки в своем формировании имеют три компоненты: сезонную составляющую, тренд и случайную составляющую, возникающую из-за действия нерегулируемых случайных факторов. На рис. 2 находятся графики эмпирических и сглаженных по трехчленной скользящей средней значений показателя «стоимость поездки в Турцию». Выбор именно трехчленной скользящей средней объясняется сильной зависимостью цен от сезона, будь то зима, весна, лето или осень.

На рис. 3 находятся графики эмпирических и сглаженных по трехчленной скользящей средней значений показателя «стоимость поездки в Испанию».

Исходя из графиков, представленных на рис. 2, для аналитического сглаживания значений показателя «Стоимость поездки в Турцию» целесо-

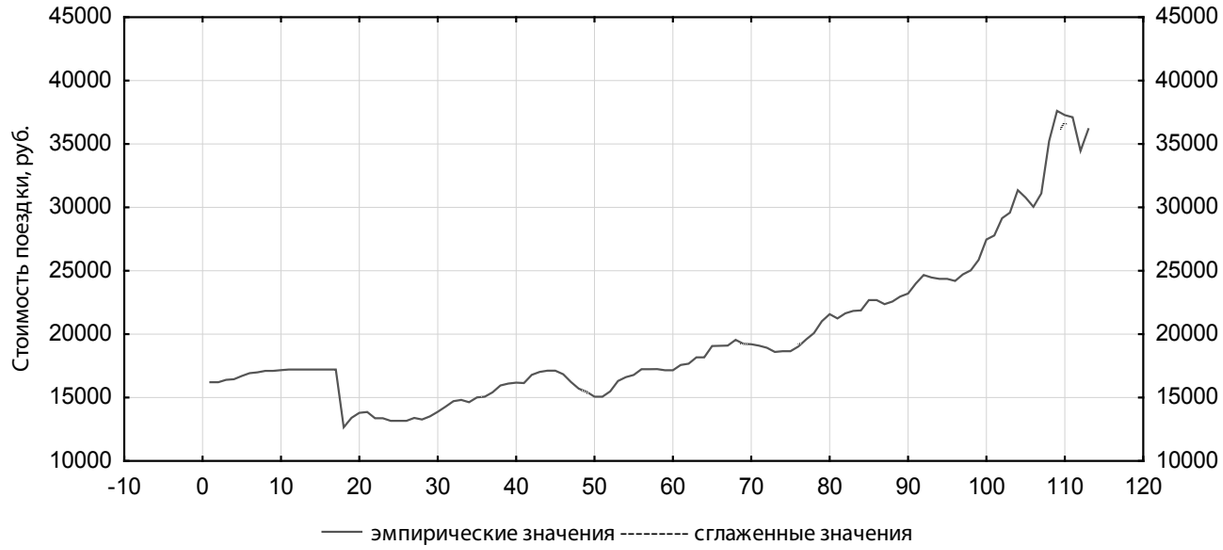


Рис. 2. Графики эмпирических и сглаженных по трехчленной скользящей средней значений показателя «стоимость поездки в Турцию»

образно выбрать модель экспоненциального сглаживания с аддитивной сезонной составляющей. Расчеты, проведенные в пакете STATISTICA, дают следующие параметры модели: S0 = 160E2, T0 = 1,009, альфа = 1,0; дельта = 0,231; гамма = 0; сезонный лаг = 3. Тогда получим следующие прогнозные значения на десять периодов вперед (см. табл. 7):

Анализ эмпирических данных (см. рис. 2) также позволяет использовать для прогноза по Турции параболическую функцию. Расчеты, сделанные в пакете STATISTICA, представлены на рис. 4.

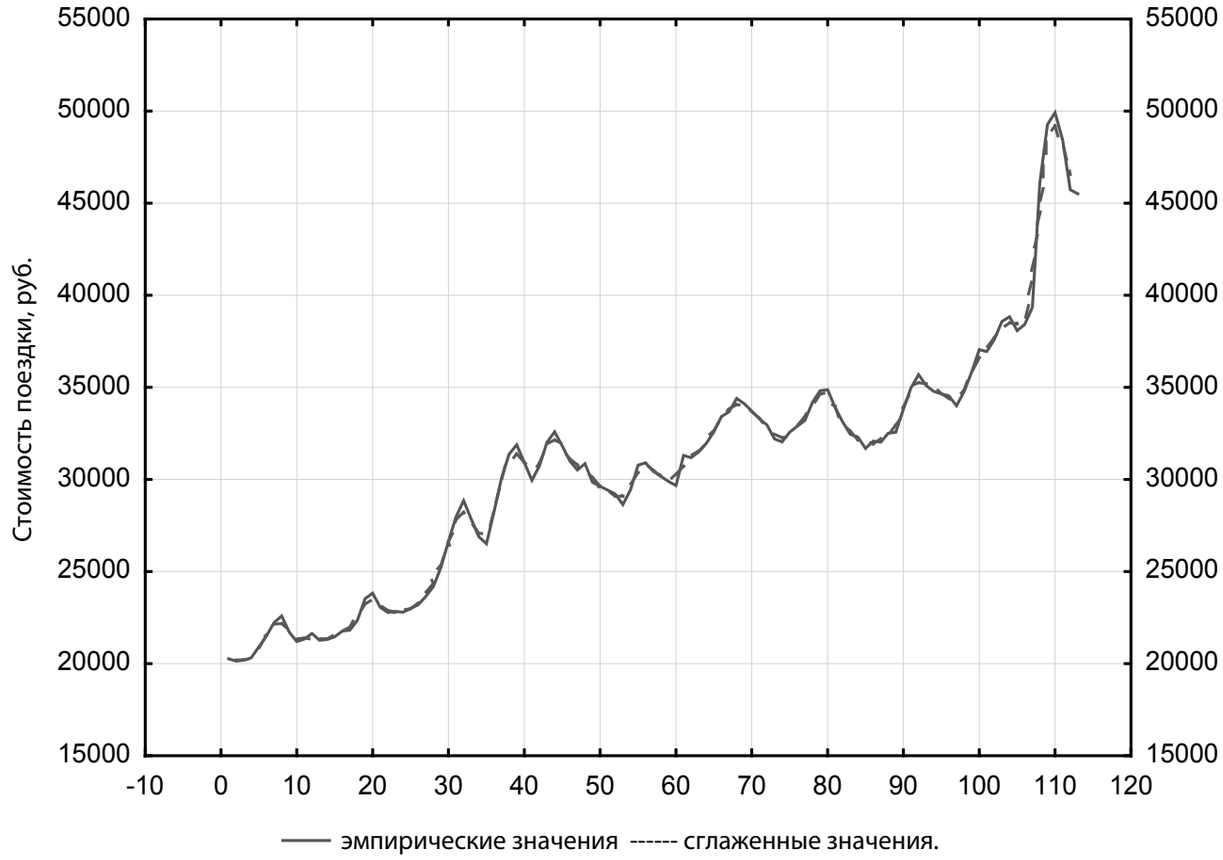


Рис. 3. Графики эмпирических и сглаженных по трехчленной скользящей средней значений показателя «стоимость поездки в Испанию»

Таким образом, уравнение параболы зависимости стоимости поездки в Турцию от курса доллара будет иметь следующий вид:

$Y = –19173,7 + 1609,7 * x_1 - 11,2 * x_1^2$,

где в качестве x_1 выступает показатель «курс доллара».

При значении доллара, равном 60 руб., прогноз стоимости поездки крайне высок — 77405,5 руб. Прогноз находится в доверительном интервале от 59145,5 руб. до 95665,6 руб.

Как видим, прогноз по параболической функции дает явно завышенные значения показателя. Если же взять для прогноза линейную функцию, в которой в качестве независимых переменных будут выступать курс доллара и время, то получим следующую модель:

$Y = 863,1217 + 27708,85 * x_1 + 8839,15 * x_2$,

где x_1 — курс доллара,

x_2 — показатель времени.

Полученная модель и оценки регрессионных коэффициентов проверялись на значимость на уровне 0,05. Коэффициент детерминации равен 0,967, скорректированное значение коэффициента детерминации — 0,962. Высокое значение коэффициента детерминации говорит о хорошем качестве регрессионной модели.

Прогноз стоимости поездки в Турцию по этой модели на август при условии, что доллар примет значение равное 60 руб., равен 37411 руб. Данное прогнозное значение находится в доверительном интервале от 35769 руб. до 39053 руб. при уровне значимости 0,05. Прогноз на январь 2016 г. (доллар примем равным 60 руб.) — 37792 руб. (доверительные границы прогноза от 36171 руб. до 39413 руб. при уровне значимости 0,05).

Исходя из графиков, представленных на рис. 3, для аналитического сглаживания значений показателя «Стоимость поездки в Испанию» целесообразно выбрать линейную модель с аддитивной сезонной составляющей. Расчеты, проведенные в пакете STATISTICA, дают следующие параметры модели: S0 = 198E2, T0 = 268,6; альфа = 1,0; дельта = 0,016; гамма = 0; сезонный лаг = 3. Тогда получим следующие прогнозные значения на десять периодов вперед (см. табл. 8):

Интерес также представляет прогноз по линейной функции, в которой в качестве независимых переменных будут выступать курс евро и время. Выбранная линейная модель не учитывает сезонность, но экономические обстоятельства говорят явно в ее пользу: в условиях нестабильности курса евро его значение оказывает решающее влияние на стоимость поездки по сравнению с сезонной составляющей, которая все больше из-за европейской экономической ситуации теряет свое влияние [1].

Таким образом, в результате расчетов, выполненных в пакете STATISTICA, получена следующая модель:

$Y = 6752,91 + 419,491 * x_1 + 112,944 * x_2$,

где x_1 — курс евро, x_2 — показатель времени.

Regression Summary for Dependent Variable: Турция (Туризм)
R= ,89702690 R?= ,80465726 Adjusted R?= ,80110558
F(2,110)=226,56 p<0,0000 Std.Error of estimate: 2619,6

N=113	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(110)	p-value
Intercept			-19173,7	4290,536	-4,46883	0,000019
Доллар	2,05232	0,286130	1609,7	224,415	7,17267	0,000000
V1**2	-1,18537	0,286130	-11,2	2,700	-4,14276	0,000068

Рис. 4. Параметры уравнения параболы показателя «стоимость поездки в Турцию» в пакете STATISTICA

Полученное уравнение и оценки регрессионных коэффициентов значимы на уровне значимости 0,05. Значение коэффициента детерминации — 0,953; значение скорректированного коэффициента детерминации — 0,952.

Прогноз стоимости поездки в Испанию по этой модели на июнь 2016 год-а при условии, что евро примет значение равное 70 руб., равен 50235 руб. Данное прогнозное значение находится в доверительном интервале от 49136 руб. до 51334 руб. при уровне значимости 0,05. Прогноз на июль 2016 г. (евро примем равным 70 руб.) — 50348 руб. (доверительные границы прогноза от 49252 руб. до 39413 руб. при уровне значимости 0,05).

Однако следует иметь в виду, что те прогнозы, что предлагаются в данной статье могут быть значительно смещены из-за непростой экономической и политической ситуации не только в России, но и за рубежом. Так, если, по данным Росстата, в 2014 году в Турции отдыхало почти 4,4 миллиона человек, то в 2015 году, как отмечают операторы практически всех туристических фирм, их поток значительно снижен и продолжает снижаться в первую очередь за счет произошедших летом 2015 года терактов в Турции. Также авторы статьи, конечно, не в силах предсказать, как поведет себя курс евро и курс доллара. Как говорится, пути Господни неисповедимы…Также никто не знает, насколько резко и существенно будет снижение уровня жизни россиян. Уже 2015 год отмечен как год экономии семейных бюджетов и в первую очередь это экономия на туристическом отдыхе. К примеру, участники испанского туристического рынка «Прайм» отмечают снижение турпотока в Испанию в 2015 году почти в два раза. Кроме того, россияне стали крайне сдержанны в плане расходов на покупки внутри Испании, повышающийся курс евро все чаще заставляет отказываться и от большинства экскурсий. Но здесь возник и положительный момент — некоторые отели начали предлагать скидки именно российским туристам.

Что касается нашей страны, то в феврале 2015 года глава Ростуризма заявил, что Россия не будет помогать своим туристическим компаниям. И это, очевидно, правильный шаг — в первую очередь мы должны развивать свой туристический бизнес в Крыму и Краснодарском крае, а не усиливать туристическую инфраструктуру зарубежных стран.

РИСК

Библиографический список

1. Карманов М.В. Российская статистика в условиях международных санкций //Вопросы статистики. 2015. № 1. С. 77–80.
2. Мхитарян В.С. и др. Статистика. Учебник. — М.: Экономистъ, 2005. — 671 с.
3. Салин В.Н., Чурилова Э.Ю. Статистика (в системе STATISTICA). — М.: Социальные отношения, Перспектива, 2002. —312 с.
4. Armstrong J.S. Combining forecasts //Kluwer Academic Publishers. 2001. P. 1–19.
5. Goodwin P. New evidence on the value of combining forecasts //FORESIGHT. 2009. Vol. 12. P. 33–35.
6. Mancuso A.C.B. and Werner L. Review of combining forecasts approaches //Independent Journal of Management and Production. 2013. Vol. 4. P. 248–277.
7. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/

ИТКОР
Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Семинары – это удобный вариант получить современные знания и навыки, которые будут носить не только теоретический, но, что особенно ценно, и практический характер.

Институт «ИТКОР»
проводит семинары по направлениям:

■ Бухучет ■ Менеджмент ■ Налогообложение
■ Финансы ■ Маркетинг ■ Логистика

По окончании обучения
выдается сертификат
института ИТКОР

Контакты: 8 (499) 152-18-23
E-mail: seminar@ilimnou.ru

реклама

Зарубежный опыт развития инфраструктуры рынка: зерновые элеваторы и припортовые терминалы

В. Шумаев,
д. э. н., профессор кафедры таможенного права и таможенного дела,
Московский государственный университет путей сообщения,
академик РАЕН,
В. Миронов,
руководитель группы фирмы «Трансконтакт»

Аннотация: в статье показан опыт зарубежных стран в размещении зерновой инфраструктуры: фермерских зернохранилищ, местных элеваторов, зерновых терминалов, портовых и экспортных элеваторов.

Ключевые слова: инфраструктура, зернохранилища, элеваторы, терминалы.

Annotation: the article shows the experience of foreign countries in the distribution of grain infrastructure: farm silos, local grain elevators, grain terminals, port and export of elevators.

Keywords: infrastructure, silos, elevators, terminals.

Выдвинутые санкции вынудили руководство страны сделать базой обеспечения продовольствием отечественного сельхозпроизводителя. Однако для этого нужна соответствующая инфраструктура, которой пока не хватает. Необходимы крупные капиталовложения в строительство этих объектов. Но перед тем как вкладывать средства, следует разработать проекты с учетом объемов хранения и переработки, их расположения (близости их к потребителям), а также возможностей транспортировки. То есть имеется необходимость решения комплексной задачи федерального масштаба — логистизации всего пространства. И осуществить ее целесообразно в рамках специальной, федеральной целевой программы «Логистизация РФ до 2030 года». Логистическая сеть может быть уподоблена энергетической сети или Интернету, однако если в первых передаётся энергия и информация, то в логистике — материальные потоки.

За рубежом ожидают дальнейшего падения сельхозпроизводства в России и странах СНГ и необходимости роста продовольственного импорта. Можно догадываться, что строительство (или подготовка к нему) западными корпорациями крупных инфраструктурных объектов может быть нацелено на последующий рост поставок в Россию продовольствия из США, Канады и Европы.

Развитие логистической инфраструктуры во многих странах осуществляется масштабно и грамотно. Поэтому при создании отечественной инфраструктуры рекомендуется использовать опыт развитых стран.

Наиболее мощными являются зерновые терминалы в балтийских портах: Гданьске (около 1,5 млн т/год), причем терминал приспособлен к обработке и других продовольственных товаров; Мууге (Эстония — возможно, даже ещё более мощный, чем в Гданьске); в Калининграде (примерно равен гданьскому, возможно, будет действовать в технологической связке с Труймястом); перегрузочные мощности в польском «сухом порту» Малашевичи, напротив Бреста. Мощность зерновых терминалов в этих пунктах позволит перерабатывать порядка 4–5 млн т зерна в год. В Казахстане построен терминал в Актау, позволяющий возить зерно крупными партиями.

В создании инфраструктуры зернового рынка в развивающихся странах активное участие принимают ООН и Мировой банк. В США, например, насчитывается 2500 элеваторов [1].

Заготовительный местный элеватор играет ключевую роль в движении зерна с фермы на рынок. В «пшеничных» районах США их насчитывается около 10 тысяч. Процесс маркетинга начинается, когда фермер доставляет пшеницу на местный элеватор. Когда американские фермеры собирают урожай пшеницы, у них имеется возможность выбора:

- ♦ сразу продавать и поставлять пшеницу на местный заготовительный элеватор по преобладающим рыночным ценам;
- ♦ хранить пшеницу у себя на фермах в зерновых бункерах или на местных элеваторах в надежде продать ее позднее по более высокой цене;
- ♦ продавать пшеницу с будущей поставкой или по форвардному контракту;
- ♦ использовать хранящуюся пшеницу как залог для получения ссуды (без права требования возмещения возможных потерь при реализации заложенной продукции) от государства. Этим они

Рис. 1. Зерновой терминал на р. Миссисипи в р-не Нового Орлеана (США)[4].

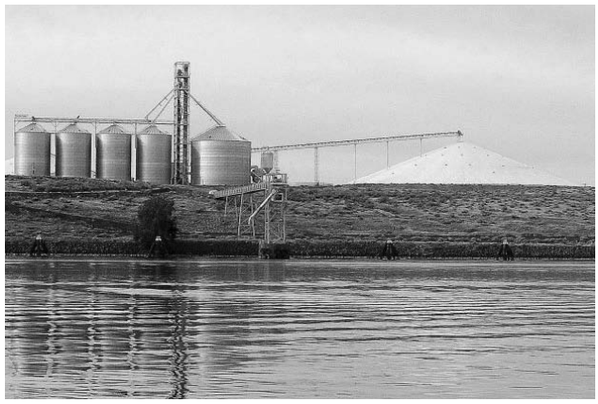


Рис. 2. Зерновой терминал на р. Снейк-ривер (США). Фото Richard Doody [5].

получают полезный источник дохода до того времени, когда они принимают решение о продаже пшеницы на рынке или ее доставке в распоряжение государства взамен выплаты полученного займа.

Все местные элеваторы принадлежат и эксплуатируются частными лицами. Некоторые из них принадлежат крупным компаниям по экспорту зерна, для которых они являются первым звеном экспортной цепи. Многие элеваторы принадлежат фермерским кооперативным ассоциациям, иногда являющимся частью большой сети маркетинга. Некоторые принадлежат зерновым компаниям, некоторые — мукомольным компаниям, а некоторые являются собственностью местных бизнесменов. Независимо от того, кому они принадлежат, большинство элеваторов действует по лицензии согласно законам штата или федеральным законам.

Местные элеваторы отличаются по размеру, но выполняют одну и ту же функцию: являясь пунктами сбора и закупок зерна у производителей, откуда пшеница поступает далее на рынок. Пшеница, доставляемая грузовиками с близлежащих ферм, взвешивается, отбираются пробы зерна для оценки ее качества и определения класса по государственным стандартам США. Определяется влажность, содержание белка и другие качественные показатели, с учетом которых устанавливаются цены на зерно. Затем пшеница либо помещается в элеватор на хранение, либо железнодорожными составами, баржами или грузовиками отправляется далее покупателям: экспортерам, терминальным элеваторам, перерабатывающим предприятиям или агентам. Цена, получаемая владельцем элеватора за любую партию отгруженной пшеницы и цена, которую он, в свою очередь, выплачивает производителю пшеницы, соответствует преобладающим ценам на рынках США пшеницы, таких как Чикаго, Канзас-Сити и Миннеаполис.

Из местных заготовительных элеваторов зерно направляется в большие центральные накопительные объекты для хранения и распределения, называемые «терминальными» или «субтерминальными» элеваторами. Эти объекты удобно расположены для обслуживания внутреннего и внешних рынков. Самые большие находятся в Канзас-Сити, штат Миссури; Канзас-Сити, штат Канзас; Миннеаполисе и Дулуте, штат Миннесота; Чикаго, штат Иллинойс; Толидо, штат Огайо; Буффало, штат Нью-Йорк; Иниде, штат Оклахома; Портленде, штат Орегон; Сиэтле, штат Вашингтон; Вичите, Хатчинсоне, Салине и Топике, штат Канзас; Форт-Уорте, штат Техас; и в портах Мексиканского залива в штатах Луизиана и Техас. Некоторые из этих терминальных элеваторов вмещают более одного миллиона тонн пшеницы. Задача терминальных элеваторов состоит в хранении зерна без потери качества и отгрузке покупателям в соответствии с их требованиями. Отсюда зерно идет в продажу на внутреннем и внешнем рынках.

Элеваторная промышленность США и Канады представляет собой широко разветвленную сеть зернохранилищ, которые подразделяются на четыре уровня (звена), транспортно связанных между собой [2]:

- фермерские зернохранилища (60% всех ёмкостей для хранения зерна и соевых бобов в стране);
- окружные или местные элеваторы (30%), располагаемые недалеко от автомагистралей, железнодорожных и водных путей;
- субтерминалы и терминалы (7%);
- портовые или экспортные элеваторы (3%).

Примерно такая же градация принята и в других зернопроизводящих странах. В зарубежных странах характерно приближение функций по первичной обработке и хранению зерна ближе к его производству — на фермы.

В США и Канаде на берегах рек расположено несколько сотен элеваторов и зернохранилищ разной производительности с причалами для погрузки — выгрузки с барж. Только на небольшой реке Снейк на северо-западе США имеется до 10 зерновых портов, не считая множества причалов портов общего пользования, способных

Рис. 3. Зерновой терминал в Зап. Ванкувере. Фото: Steve Smith [6]. (www.worldofstock.com)

Рис. 4. Зерновой терминал (канадский берег р. Детройт, о-в Файтинг Айленд) [7].

принять и отправить зерновые лихтеры) [2]. Примеры расположения некоторых зерновых терминалов в зарубежных странах показаны на фото (рисунки 1–5).

Развитию фермерских зернохранилищ способствует предоставление льготных кредитов на строительство складских и транспортных мощностей и целый ряд экономических и технологических стимулов. Проектирование и строительство приречных элеваторов ведется, как правило, частными фирмами по индивидуальным проектам, но по согласованию с Корпусом военных инженеров. Общим и главным для всех типов элеваторов является стремление к наибольшему пропуску зерна, высокой производительности приёмно-транспортно-отпускного и технологического оборудования. Однако стандарты на зерно составлены таким образом, что фермер очень много теряет при продаже сырого или засорённого зерна, в связи с чем он вынужден производить сушку и очистку зерна до вывозки его на элеватор.

Там, где это только возможно, зерно от ферм перевозится речным транспортом. Так, 56% экспортного зерна в США собирается в бассейне реки Миссисипи (от штата Миннесота на границе с Канадой) и транспортируется в морской порт Новый Орлеан и другие устьевые порты речными

Рис. 5. Зерновой терминал Cargill на р. Амазонка (Бразилия) [8].

судами, тем самым обеспечивая благосостояние многих тысяч фермеров и работу работников речного транспорта [9]). К зерновым терминалам в нижнем течении р. Колумбия, например, 50% зерна подвозится баржами, 49% по ЖД и всего 1% — автотранспортом. Зерновые грузы перевозятся по внутренним водным путям в специально строящихся (чаще двубортных) или переоборудуемых баржах-зерновозах, часто составами (до 10–12 счаленных барж).

Таким образом, для модернизации отечественной инфраструктуры зернового рынка необходима системная инфраструктурная и институционально-правовая гармонизация российского транспортного, перерабатывающего и реализационного сектора как единого комплекса с международными стандартами и практикой, а также совершенствование погрузочно-разгрузочных и складских мощностей. По опыту зарубежных стран, необходимо одновременно повышать уровень механизации по всей цепочке «сбор — переработка — перевозка — хранение — реализация» зерна и зернопродукции, обеспечив:

- обеспечение зернопроизводящих хозяйств современными интермодальными контейнерами, трейлерами, полуприцепами и сменными кузовами;
- строительство районных и межрайонных зерновых терминалов и элеваторов на реках и озёрах, резко увеличив транспортировку зерногрузов внутренним водным транспортом;
- строительство судов (как речных, так и «рекаморе») для перевозки зерногрузов как навалом, так и в контейнерах и лихтерах;
- строительство и переоборудование портов и причалов, а также крупных элеваторов на берегах рек под приёмку судов-зерновозов и лихтеровозов.

Вопрос не простой, поэтому строительство инфраструктуры рынка целесообразно отразить в Федеральной целевой программе «Логистизация российского хозяйства», которую необходимо разработать. Важно отметить, что спонтанное, нескоординированное создание разрозненных

объектов инфраструктуры «своим путем» в каждом регионе, районе, хозяйстве, игнорируя международные технические стандарты и организационную практику зернового бизнеса, — это не только омертвление крупных капиталовложений (как государственных, так и частных), но и усугубление торгово-транспортной изоляции хозяйствующих структур как на местном и межрегиональном уровне, так и от всего остального мира, что равноценно ограничению экономических возможностей российских предпринимателей и ослаблению экономической (в данном случае — продовольственной) безопасности России. Поскольку зерно и зернопродукция являются стратегическим видом продукции, то целесообразно контроль создания инфраструктуры и транспортировки зерна передать в ведение авторитетного правительственного органа (в США, например, эту функцию выполняет Минобороны).

РИСК

Библиографический список

1. www.bnsf.com/markets/agricultural/elevator/index.html
2. Five Firms Approved for Inland Port Operations to Invest № 10 b. (www.nowpublic.com).
3. Зерно в транспортных жерновах. — ПроАгро-Новости, 06.09.2008.
4. www.superstock.com.
5. www.pbase.com.
6. www.worldofstock.com.
7. www.continuouswave.com.
8. www.whrc.org.
9. CargoSystems (www.cargosystems.net).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Международное сотрудничество как способ ускорить импортозамещение

Ж.-Л. Трюэль,
профессор,
вице-президент круга Кондратьева,
Парижский университет Кретейл,
Я. Пащенко,
к. э. н., доцент,
член круга Кондратьева,
Парижский университет Кретейл,
И. Аракелова,
к. э. н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории,
член круга Кондратьева,
Волгоградский государственный технический университет,
Л. Шаховская,
д. э. н., профессор кафедры мировой экономики и экономической теории,
Волгоградский государственный технический университет,
В.А. Кабанов,
к. э. н., профессор,
Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: в представленной статье авторы рассматривают внешние и внутренние факторы, влияющие на процесс реализации политики импортозамещения. Обосновано, что импортозамещение не исключает международное сотрудничество. Наоборот, международное сотрудничество позволяет ускорить процесс импортозамещения в определенных отраслях и способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики за счет взаимного использования совместной разработки и использования инновационных технологий в сотрудничающих странах.

Ключевые слова: инновационная система, инновационный потенциал, инновационная политика, полюс конкурентоспособности, международное сотрудничество, импортозамещение.

Annotation: this paper discusses internal and external factors that influence the process of implementing the import substitution policy, and proves that import substitution doesn't preclude international cooperation. On the contrary, international cooperation allows the import substitution process to be accelerated in certain industries and contributes to an increase in the competitive power of the national economy by sharing joint development and using innovation technologies in cooperating countries.

Keywords: innovation system, innovative capacity, innovation policy, competitive pole, international cooperation, import substitution.

На первый взгляд создается впечатление, что политика импортозамещения сосредотачивает производство внутри страны. При таком подходе международное сотрудничество и стратегия импортозамещения кажутся совершенно невозможными. Однако это не всегда верно, и при определенных обстоятельствах возможно сочетание этих двух процессов и даже возникновение синергии между ними. Можно утверждать, что в сложившихся в настоящее время условиях данная синергия может существовать и в России.

Идея импортозамещения была выдвинута в XVIII веке Александром Гамильтоном и значительно развита в XIX веке Фридрихом Листом [1]. Данные экономисты выступали за введение заградительных пошлин на импортные товары в целях стимулирования национального производства. «Наиболее известным примером было содействие развитию молодых отраслей с помощью временного протекционизма для того, чтобы позволить им стать конкурентоспособными в контексте общего развития экономики» [2, с. 17]. Мысль Листа сыграла вдохновляющую роль в осуществлении ряда национальных экономических политик, таких как Сергея Витте в России в конце XIX века.

Главным идеологом концепции импортозамещения стал аргентинский экономист Рауль Пребиш, который оказал огромное влияние на экономическую теорию и практику второй половины XX века благодаря гипотезе Пребиш-Зингера: именно она легла в основу теории зависимости. Главным приоритетом была выдвинута «самостоятельность». В случае с Аргентиной можно утверждать, что результат был смешан-

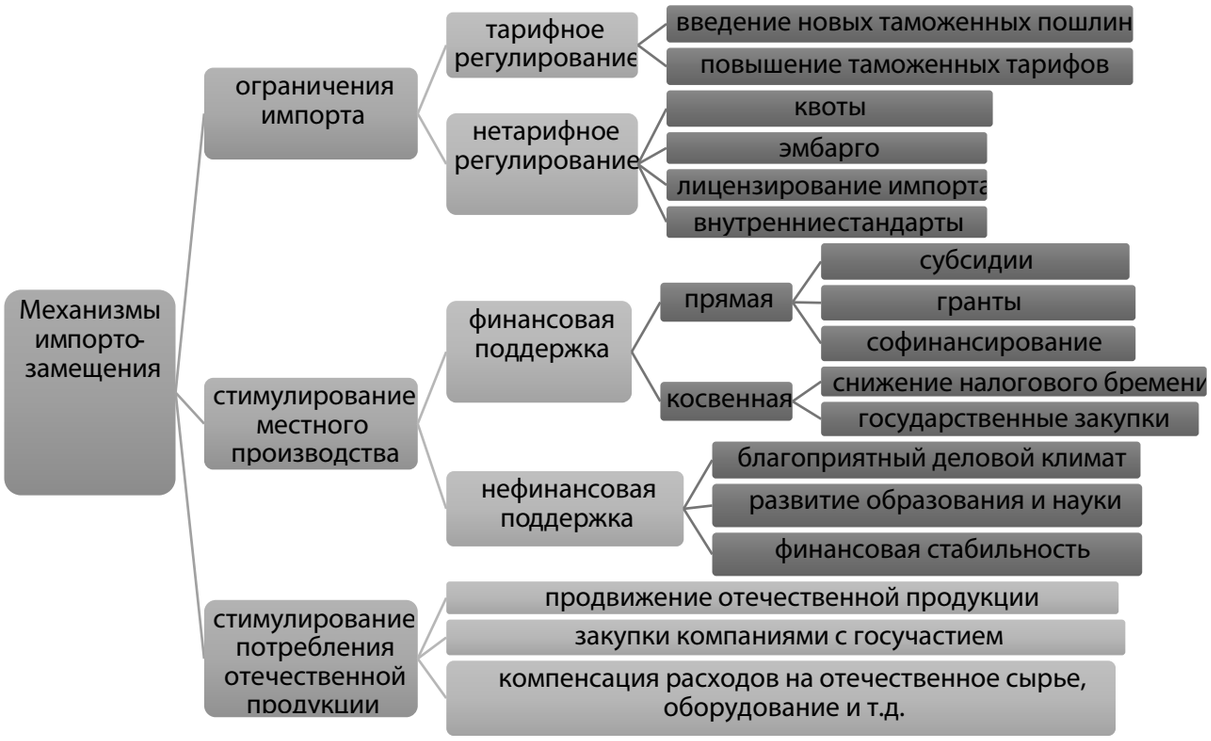


Рис. 1. Механизмы импортозамещения

ным, с явным отсутствием конкурентоспособности национальных компаний. Аналогичная политика с некоторым успехом была реализована в Бразилии во второй половине XX века, с меньшим успехом в Африке.

Импортозамещение может быть определено как «процесс опережающего роста потребления отечественной продукции на внутреннем рынке по сравнению с ростом потребления импортной продукции аналогичной товарной группы при условии роста объема внутреннего рынка» [3, с. 10]. Для реализации политики импортозамещения может быть использован целый ряд механизмов: тарифного (таможенные пошлины) и нетарифного (квоты, лицензирование импорта) регулирования, а также субсидии для внутреннего производства и другие инструменты финансовой и нефинансовой государственной поддержки (рисунок 1).

Тем не менее идея импортозамещения может быть реализована только при соблюдении определенных условий. Необходимо создать благоприятный инвестиционный климат, предполагающий наличие недорогих кредитных ресурсов, налоговых льгот и внятного регулирования. Такой механизм обеспечит приток инвестиций в создание новых производственных мощностей и модернизацию существующих. Кроме того, развитие бизнеса может быть ускорено путем ослабления налогового бремени, облегчения кредитной политики, гармонизации стандартов с мировыми рынками, обеспечения стабильности нормативно-правовой среды, трансферта технологий и формирования высоких компетенций.

По мнению Евгения Примакова, в случае с Россией «импортозамещение обусловлено не только введением санкций, но и недопустимо большой долей, которую импортные товары занимают в потреблении в России» [4].

Основная цель состоит не в том, чтобы закрыть внутренний рынок и сохранить отсталость, а именно в создании по-настоящему конкурентных новых отраслей промышленности, производящих высококачественные и востребованные продукты. Самодостаточность российской экономики не должна быть всеобъемлющей. Отечественный продукт должен заменить импорт только на тех рынках, где местные производители способны предложить аналогичный или даже более высокого качества продукт и в необходимых объемах. Импортозамещение неразрывно связано с конкурентоспособностью внутреннего производства и экспорта.

Учитывая зависимость России от многих видов иностранной продукции на протяжении более двух десятилетий, страна просто не в состоянии обратиться к созданию заменителей. Во многих случаях требуется не менее десяти лет от момента решения производить инструменты или детали машин до первого выпуска изделия.

Агропромышленный комплекс является одной из сфер, где политика импортозамещения реализуется наиболее активно. Одним из препятствий

остается сильная зависимость агропромышленного сектора России от «компонентов»: оборудования, запчастей для импортного оборудования, а также семян, яиц для инкубаторов, кормовых ферментов, генетического материала и молодняка животных.

В значительной степени урожайность растениеводства зависит от обеспеченности высококачественными семенами. Следует обратить особое внимание возрождению и развитию отечественной индустрии семеноводства не только как фактора снижения стоимости семян, выращенных из собственных фруктов и овощей, но также, что более важно, в рамках обеспечения продовольственной безопасности России. По мнению экспертов НИИ экономики и сельского хозяйства, « в целом по России в 2013 году доля импортных семян в посевах достигла по сахарной свекле более 96%, овощам — 66, картофелю — 62, озимому рапсу — более 60, по подсолнечнику — почти 46, кукурузе — 43%». И за прошедший год спрос на семена увеличился на 3–4% [5]. «По данным Института овощеводства РФ, 70% семян — китайские, 10% — из США и Европы. » [6]. Таким образом, зависимость от импорта семян остается высокой.

В сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции Россия импортирует «от 50% до 90% деталей» [7]. В первом квартале 2015 года в пищевой промышленности «70% предприятий сообщили о снижении или прекращении закупок импортных машин и оборудования» [8]. В условиях санкций и обесценивания национальной валюты компании начали отказываться от импорта, следовательно, потенциально они могли бы стать покупателями отечественной техники и оборудования.

Однако такая возможность была реализована в весьма скромных масштабах. Только 3% из предприятий пищевой промышленности отреагировали ростом закупок российского оборудования на снижение закупок аналогичного импорта. Самой «массовой помехой для перехода на российские аналоги промышленные предприятия считают банальное отсутствие их производства в России. На второе место предприятия поставили низкое качество российской продукции, на третье — недостаточные объемы ее выпуска» [8].

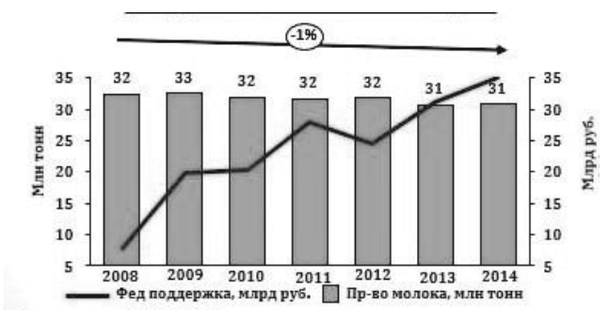


Рис. 2. Динамика производства молока и федеральных субсидий для молочного животноводства [9]

Правительство России располагает огромным арсеналом различных механизмов импортозамещения. В частности, властями принята программа поддержки реализуемых в России инвестиционных проектов на основе проектного финансирования. Кроме того, государство увеличило объем субсидий, чтобы обеспечить финансовую помощь для местных производителей.

Ярким примером является план властей выделить в 2015 году более 6 млрд рублей субсидий на стимулирование производства товарного молока [6]. Однако эксперты в молочной промышленности пришли к заключению, что программа государственной поддержки не помогает повысить эффективность молочного производства в России. Например, председатель Совета Молочного союза России Аркадий Пономарев подчеркнул, что 390 млрд рублей государственного участия в течение 7 лет должны были обеспечить рост на 3 млн молочных коров [9]. Напротив, общее количество скота уменьшилось. В результате производство молока упало (рисунок 2), что вызвало дефицит на российском рынке. «При недостатке собственного молока запрет на импорт привел к увеличению ввоза в Россию пальмового масла (по данным Росстата — на 37%), которым некоторые производители заменяют молочные жиры [6].

Все бюджетные вливания в отрасль не принесут должного результата без повышения эффективности аграрного сектора, то есть без роста производительности и снижения затрат, в частности путем использования инновационных технологий. В этой ситуации возможным решением может стать использование технологий более опытных зарубежных коллег, что позволяет инвестировать с наибольшей отдачей. Существуют хорошие перспективы для сотрудничества с наиболее успешными игроками на мировом сельскохозяйственном рынке, например в форме создания совместных производств на территории РФ.

Приведенные выше примеры показывают, что импортозамещение представляет собой сложный процесс, который выходит далеко за пределы тарифов или импортных ограничений. Он требует комплекса благоприятных условий на системном уровне. Международное сотрудничество может способствовать обеспечению таких условий в нескольких аспектах.

Приносят денежные средства, производственные технологии, управленческие ноу-хау, доступ на рынок как в случае с автомобильной промышленностью (сборочные и совместные производства известных марок автомобилей на российских предприятиях), так и значительные возмож-

Таблица 1

Показатели инноваций в 2013 году [11]

	Россия	Франция	ОЭСР
в среднем			
Доля взрослого населения в высшим образованием	53 %	29 %	38 %
Персонал, занятый НИОКР, на тысячу сотрудников	6.4	8.2	7.5
Госрасходы на НИОКР в % к ВВП	0.46	0.85	0.71
Частные расходы на НИОКР в % к ВВП	0.70	1.38	1.27
Количество международных патентов на млрд долларов США ВВП	0.02	1.12	0.8

ности в сельском хозяйстве: Danone (молочные продукты), Louis Dreyfus (зерно), Bonduelle (консервированные овощи) и т. д.

Российские активы подешевели для иностранных инвесторов. И понимая, что экономические и геополитические условия могут сохраняться долгое время, а также в страхе потерять российский рынок, они начали искать области для своих инвестиций. Несмотря на падение потребления, некоторые компании расширяют свое присутствие в России. Например, в этом году голландский производитель сельхозтехники Lely подписал дилерское соглашение с «Агро-Нова», чем значительно увеличил число регионов, где будет предоставлено оборудование Lely [10].

Наиболее значимым феноменом в области инноваций является огромное несоответствие между высоким научно-технологическим потенциалом России и довольно низким уровнем инновационной производительности (таблица 1).

В целом, как считают сами российские ученые, «российская инновационная система сильна на входе и относительно слаба на выходе» [12].

Международное сотрудничество может стать основным элементом политики развития и валоризации инновационного потенциала российских регионов. Оно может принять форму:

♦ сотрудничества между российскими университетами и научно-исследовательскими центрами и их зарубежными коллегами;

♦ интеграция российской технологии иностранными компаниями (подобные соглашения уже реализованы в Волгоградском техническом университете в области химии и металлургии)[1];

совместные предприятия в России для развития бизнеса на основе российских технологий (как уже упоминалось выше, экономические условия стимулируют иностранные компании к созданию местного производства в России, чтобы заменить чистый импорт, а следующим шагом может стать местное производство на базе местных технологий).

Участие иностранных компаний имеет преимущество, поскольку приносит дополнительный капитал для инвестиций и различные навыки, особенно в области производственных процессов.

В последние годы в России было реализовано качественное изменение государственной инновационной политики. Трудностью в оценке таких преобразований выступает то, что, хотя входные показатели (количество исследователей, расходы на НИОКР) могут быть измерены быстро, реальное воздействие политики необходимо измерять с помощью выходных показателей (количество инновационных компаний, доля инновационной продукции в ВВП, количество патентов и т. д.). Методологическая и инструментальная основа кластерной политики в России находится в зачаточном состоянии, что значительно осложняет внедрение практических механизмов реализации кластерных инициатив. Дефицит эмпирических

1. Например, в таких областях, как технологии производства эластомеров для сложных условий эксплуатации. а также растворимых в воде функциональных полимеров. Существуют и другие возможности в сфере композитных материалов.

Таблица 2

Показатели инноваций в 2013 году [14]

	РФ	ЮФО	Волгоградская обл.
Внутренние текущие затраты НИР, млн руб.	699948	18704	4595
Численность персонала, занятого НИР, чел.	727029	24263	3568
Инновационная активность организация, %	10,1	7,2	8,1
Количество патентов, тыс. руб.:			
- на изобретения	21378	12154	1154
-на полезные модели	692	230	176

Таблица 3

Основные показатели развития науки Волгоградской области [17]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	48	39	37	42	42	38	45
Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (на конец года), человек	4553	3657	3965	4001	3988	3639	3568
из них:							
докторов наук, человек	117	83	122	108	84	85	88
кандидатов наук, человек	448	293	305	319	286	287	310
Ассигнования на науку из средств бюджета всего, млн рублей, в том числе из федерального бюджета. Доля капитальных вложений в научные исследования в общем объеме инвестиций,%	0,2	0,25	0,26	0,34	0,26	0,58	0,28

примеров успешных и неудачных проектов в реализации кластерных инициатив затрудняет эффективное развитие промышленной и технологической базы не только некоторых регионах, но и всей страны в целом.

Это тот случай, когда международный бенчмаркинг и сотрудничество способны помочь. Типичным примером является большой интерес в России к французскому опыту создания кластеров — «полюсов конкурентоспособности» как способа стимулирования взаимодействия между научно-исследовательскими центрами, компаниями и правительством. В ряде работ французский опыт взят за основу при разработке рекомендаций для России [13].

Рассмотрим некоторые показатели инноваций на примере Волгоградской области. Волгоградская область входит в Южный федеральный округ РФ (ЮФО), включающий в себя еще 5 субъектов: Ростовскую область, Краснодарский край, Астраханскую область, Республику Калмыкию и Республику Адыгею (таблица 2).

Необходимо отметить, что начиная с 2010 года наблюдается некоторый рост внутренних текущих затрат на научно-исследовательские работы, а также рост численности персонала, занятого НИР, но, с другой стороны, с этого же периода имеется снижение инновационной активности организаций. Согласно методологии Госкомстата РФ под инновационной активностью организации понимается «степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени» [15].

В настоящее время существует проблема, связанная с реализацией инновационной продукции. Это один из факторов, который отражается и на инновационной активности организации [16].

В рейтинге ЮФО по состоянию развития науки и образования Волгоградская область занимает 3-е место, уступая Ростовской области и Краснодарскому краю (таблица 3).

По состоянию развития науки и инноваций ситуация в Волгоградской области отражает общую тенденцию, складывающуюся во многих регионах России. Следует согласиться с мнением, что «в плане инновационного развития Россия стоит перед выбором: либо сосредоточить свои усилия на формировании экономики по схеме догоняющего развития на базе сырьевого сектора. Это, возможно, создаст условия для развития производства, но не даст возможности сформировать современную инновационную экономику; либо, используя собственный научный, образовательный, промышленный и ресурсный потенциал, а также адаптируя лучшую зарубежную практику к потребностям страны, обеспечить переход к постиндустриальному обществу» [17].

По данным Комитета по промышленности и торговле Администрации Волгоградской области, по состоянию на 1 июля 2015 года экспорт в Волгоградской области составляет 67%, импорт — 33%. Экспортируется минеральная продукция, товары химической промышленности, товарная продукция и сырье. Импортируются машины и оборудование, транспортные средства. Казалось бы, соотношение экспорта и импорта для региона не критическое. Но ведь перед страной стоит задача формирования национальной инновационной системы. Регионы нуждаются в инновационном развитии. А значит, и в интеграции с мировой наукой, использовании зарубежных технологий, адаптированных к российской действительности. Таким образом, сотрудничество с мировым научным сообществом будет способствовать как инновационному развитию российской экономики, так и ее регионов.

В заключение следует отметить, что импортозамещение — это трудный путь, и многие попытки в прошлом приводили к неоднозначным результатам либо к прямым неудачам. Ключевым является использование такой политики не столько защиты, сколько в целях повышения конкурентоспособности местного производства. Международное сотрудничество может содействовать этой цели при условии обеспечения ясных правил игры.

РИСК

Библиографический список

1. List, F. Das Nationale System der Politischen konomie (1841), translated into English as The National System of Political Economy. (London: Longmans, Green and Co., 1909).

2. Truel, Jean-Louis. The concept of national system of economy and its relevance for modern Russia//Журнал «Теоретическая экономика».— 2014.— № 6. —P. 17–22.

3. Гусева, Л. Импортозамещение: выработка концепции/ Л. Гусева. — ПЛАСТИКС, 2014, N12/II (141), с. 6–11.

4. The competitiveness of the Russian business. Режим доступа: https://www.wtca.org/locations/world-trade-center-moscow/news/the-competitiveness-of-the-russian-business

5. Модель, Н., Романюк, Р. Семена продовольственной безопасности. «Эксперт Северо-Запад», 2015, № 14 (701), 30 March 2015. Режим доступа: http://expert.ru/northwest/2015/14/semena-prodovolstvennoj-bezopasnosti/

6. Колбина, Л. Меж берез дожди косые. «Эксперт Урал», 2015, № 29 (653), 13 July 2015. Режим доступа: http://expert.ru/ural/2015/29/mezh-berez-dozhdi-kosyie/

7. Тимошенко, В. Политика импортозамещения в России: от слов к делу, 9 June 2015. Режим доступа: http://www.garant.ru/article/630000/

8. Цухло, С. Как идет импортозамещение в России. РБК, 09.06.2015, http://rbcdaily.ru/economy/562949995519511

9. А. Пономарев о складывающейся ситуации с импортозамещением в АПК, Агроинфо, August 26, 2015. Режим доступа: http://agroinfo.com/a-ponomarev-o-skladyvayushhejsya-situacii-s-importozameshheniem-v-apk-2608201502/

10. Новинки компании Lely на конференции «Эффективное животноводство» в Воронежской области, Агроинфо, Август 3, 2015. Режим доступа: http://agroinfo.com/novinki-kompanii-lely-na-konferencii-effektivnoe-zhivotnovodstvo-v-voronezhskoj-oblasti-0308201506/

11. "The global Innovation Index" 2013, published by INSEAD and WIPO.

12. Nureev R., Concepts of Socio-Economic Development of Russia: myths and reality, conference "Recent Development in the Russian. Business Economics", held at Kyoto University in 9-10 December, 2011.

13. Jean-Louis Truel, Sergey K. Volkov, Implementing a successful cluster policy: the French experience. Revista Galega de Econom a/Economic Review of Galicia Vol. 24-1, 2015.

14. Науки и инновации/ Официальная статистика// Официальный сайт Росстата РФ.URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

15. Методология к рубрике «Инновации»/ Инновации /Науки и инновации/ Официальная статистика// Официальный сайт Росстата РФ.URL:: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/21-18met.htm

16. Селезнев П., Трюэль Ж-Л. Инструменты современной инновационной политики: сравнительный анализ опыта Франции и России// Селезнев П., Трюэль Ж-Л./ Региональные проблемы преобразования экономики.— 2014 — № 9. — С. 170–182.

17. Научные исследования и инновации/Регионы России. Социально-экономические показатели-2014/Регионы России. Социально-экономические показатели /Региональная статистика/Официальная статистика// Официальный сайт Росстата РФ. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm

18. Иванов В.В. Инновационная политика России: варианты и перспективы. [Электронный ресурс] // ИПРАН РАН/— Режим доступа. URL: http://www.issras.ru/papers/inn148_2011_Ivanov.php

KTR-ONLINE.RU

логистика • маркетинг • аналитика

реклама

новости экономики, новости логистики, новости рынков,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Оценка влияния инновационных технологий на повышение конкурентоспособности наукоемких предприятий

Р. Шамин,
д. ф.-т. н., заведующий кафедрой математического моделирования в космических системах, Институт прикладных технико-экономических исследований и экспертиз, Российский университет дружбы народов,
М. Анфимова,
аспирант, начальник отдела внешних связей, Институт прикладных технико-экономических исследований и экспертиз, Российский университет дружбы народов

Аннотация: в статье предложены подходы по созданию методики оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции предприятий наукоемких отраслей промышленности РФ, что позволяет создавать эффективные экономико-математические методики для получения количественной и качественной оценки этого влияния. Предложенные подходы могут быть использованы при создании информационно-аналитической системы для оперативной оценки влияния внедрения инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий России.

Ключевые слова: инновационные технологии, конкурентоспособность, высокотехнологичные отрасли промышленности, количественная и качественная оценка, информационно-аналитическая система.

Annotation: the article suggests approaches to develop the methods of evaluation of innovative technologies impact on competitiveness of Russian high-tech industry enterprises production. It allows to create an effective economic and mathematical method to obtain quantitative and qualitative evaluation of this influence. The proposed approaches can be used to create information and analytical system for operative evaluation of innovative technologies impact on the competitiveness of Russian high-tech enterprises.

Keywords: innovative technologies, competitiveness, high-tech industry, quantitative and qualitative evaluation, information and analytical system.

1. Введение

Создание и внедрение инновационных технологий на наукоемких предприятиях имеет главную цель — повышение конкурентоспособности наукоемкой продукции. В современных экономических условиях необходимо использовать инновационные подходы в наукоемких отраслях промышленности, поскольку эти отрасли подвержены быстрому развитию. При производстве наукоемкой продукции используются технологии, которые должны постоянно обновляться, чтобы поддерживать конкурентоспособность этой продукции. С другой стороны, финансовый кризис и осложнение макроэкономической ситуации вынуждают наукоемкие сектора промышленности максимально использовать инновационные технологии с целью повышения экономической эффективности.

Следовательно, одной из важнейших задач при планировании стратегического развития наукоемких отраслей промышленности России является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет использования инновационных технологий. Для решения этой задачи необходимо иметь оценку влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции. Рассмотрим экономико-математические модели, позволяющие получать качественные и количественные оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность.

2. Схема имитационной модели оценки влияния инновационных технологий

Для создания эффективной экономико-математической модели оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность наукоемкой продукции необходимо создавать имитационные модели. Поскольку многие наукоемкие предприятия выпускают высокотехнологичную продукцию, для создания которой применяется большое количество различных технологий, то для построения модели оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность имитационная модель способна оценивать соответствующие факторы, многие из которых имеют случайную природу.

Рассмотрим общую схему имитационной модели для оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции, выпускаемой наукоемкими предприятиями. Эта модель будет реализована в несколько этапов. Первым этапом является оценка влияния инновационных технологий на характеристики продукции с учетом возможных рисков. Второй этап состоит в

ЭТАП 1. Расчет влияния инновационных технологий на объективные характеристики рассматриваемой продукции.
ЭТАП 2. Расчет изменения конкурентоспособности в результате изменившихся характеристик продукции.
ЭТАП 3. Отбор наиболее эффективных инновационных технологий.

Рис. 1. Схема применения имитационной модели

расчете показателей конкурентоспособности рассматриваемой продукции с учетом улучшенных характеристик продукции. Для оценки конкурентоспособности используется метод известный метод ТОС ("Time-Object-Compare"). Наконец, на третьем этапе происходит выбор наиболее эффективных инновационных технологий с точки зрения повышения конкурентоспособности продукции предприятий. Эти этапы представим в виде схемы на рисунке 1.

Рассмотрим входные данные, необходимые для расчетов по модели оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции. Входными данными для этой модели является набор возможных инновационных технологий, которые мы обозначаем через

$$I_1, I_2, \ldots, I_N$$

Как мы уже отмечали, эти технологии могут быть совместными или несовместными, для этого мы будем использовать матрицу совместности

$$A(I_1, I_2, \ldots, I_N) = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \ldots & a_{1N} \\ a_{21} & a_{22} & \ldots & a_{2N} \\ \ldots & \ldots & \ldots & \ldots \\ a_{N1} & a_{N2} & \ldots & a_{NN} \end{pmatrix}$$

Будем использовать обозначения

$$a_{ij} = 1$$

в случае если технологии I_i и I_j совместны и

$$a_{ij} = 0$$

в случае если технологии I_i и I_j не совместимы одновременно. При этом диагональные элементы матрицы А всегда равны единицы.

Также входными данными для расчета по имитационной модели являются ожидаемые улучшения характеристик для каждой инновационной технологии. Обозначим это следующим образом

$$\Delta q_j^i, \quad i = 1, 2, \ldots, N; \quad j = 1, 2, \ldots, M_i$$

Таким образом, для каждой инновационной технологии имеется свой набор характеристик продукции, который эта технология улучшает.

Далее входными данными для имитационной модели являются риски, связанные со снижением эффективности от применения инновационных технологий. Мы будем рассматривать отдельные риски для каждой характеристики, которую улучшает инновационная технология. Обозначим эти риски следующим образом

$$\Delta r_j^i, \quad i = 1, 2, \ldots, N; \quad j = 1, 2, \ldots, M_i$$

Также входными данными для имитационной модели являются данные для расчета показателей конкурентоспособности по методу ТОС. Метод ТОС был разработан для количественной оценки конкурентоспособности продукции наукоемких производств. В рассматриваемой экономико-математической модели этот метод позволяет проводить оценку изменения конкурентоспособности продукции в зависимости от изменения характеристик продукции, производимой наукоемкими предприятиями.

Общая схема имитационной модели для оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции приведена на рисунке 2.

3. Математическая модель оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции

Рассмотрим расчетный блок изменения характеристик продукции с помощью инновационных технологий. Как мы уже отмечали, изменение характеристик продукции в результате применения инновационных технологий зависит от выбранных технологий и рисков, возникающих при реализации этих технологий. Для формализации этой схемы мы рассмотрим теоретико-игровую трактовку. В экономических моделях теории игр предполагаются две (или более) стороны, каждая из которых выбирает одну из возможных стратегий. Далее по выбранным стратегиям вычисляются выигрыш для каждой стороны. В нашей модели мы будем рассматривать одного игрока – лицо, принимающее решение о выборе той или иной инновационной технологии, а в качестве второго игрока рассматривается фиктивный игрок, который имеет смысл случая. Такой подход является стандартным для задач, в которых применяется теория игр. К числу таких задач относятся задачи математической статистики и задачи принятия решений в условиях риска.

Итак, рассмотрим возможные стратегии, возникающие при принятии решения о выборе

Рис. 2. Схема имитационной модели оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции

инновационной технологии. Множество этих стратегий состоит из следующих элементов

$$S_1 = \begin{pmatrix} I_1 \\ I_2 \\ \vdots \\ I_N \end{pmatrix}$$

Таким образом, множество стратегий состоит из всего множества инновационных технологий, которые могут быть использованы.

Множество стратегий другой стороны, состоит из всех возможных рисков, возникающих в результате применения инновационных технологий. Это множество описывается следующим образом:

$$S_2 = \begin{pmatrix} R_1^1 \\ R_2^1 \\ \vdots \\ R_{M_1}^1 \\ R_1^2 \\ R_2^2 \\ \vdots \\ R_{M_2}^2 \\ \vdots \\ R_1^N \\ R_2^N \\ \vdots \\ R_{M_N}^N \end{pmatrix}$$

В рассматриваемой модели мы допускаем, что возможен выбор не только одной инновационной технологии, но и целой комбинации этих технологий. Также и возможные риски могут быть реализованы одновременно. Поэтому мы будем рассматривать расширение игры, в которой стратегиями являются подмножества множеств S_1 и S_2. Для сокращения письма будем эти расширенные стратегии также S_1 и S_2. Однако при этом следует учитывать, что, как мы уже отмечали, не все возможные комбинации инновационных технологий являются совместными.

На множествах расширенных стратегий мы введем так называемую функцию выигрыша. В общей теории игр функция выигрыша может задаваться отдельно для каждой стороны. В нашем случае мы будем использовать одну функцию выигрыша, считая, что выигрыш одной стороны есть проигрыш другой. Верно и обратное — проигрыш одной стороны есть выигрыш другой. Как это принято в теоретико-игровом подходе функция выигрыша будет числовой. При этом отрицательный выигрыш будет трактоваться как проигрыш.

Функция выигрыша обозначается следующим образом

$$H : S_1 \times S_2 \to R$$

Общий вид функции выигрыша в нашей модели выглядит следующим образом

$$H(I^i, R^j) = \sum_{I \in I^i, R \in R^j} \Delta q(I) \times R$$

Здесь предполагается суммирование по всем применяемым инновационным технологиям и соответствующим риска, которые имеют место для выбранных инновационных технологий. Принципиальным моментом в этой модели является функция, оценивающая влияние выбранных инновационных технологий на улучшение характеристик продукции, обозначенные через $\Delta q(I)$. В настоящей модели рассматривается, что эти функции являются числовыми и безразмерными. Такой подход позволяет оценивать это влияния

единым образом для различных характеристик продукции наукоемких предприятий.

Риск мы будем описывать как случайная величина, принимающая следующие значения

$$0 \le R(I_i) \le 1$$

Таким образом, построенная функция выигрыша позволяет учесть возможное влияние рисков при реализации инновационных технологий.

4. Метод количественной оценки конкурентоспособности наукоемкой продукции

Теперь рассмотрим метод количественной оценки конкурентоспособности продукции наукоемких предприятий. Для этого используем метод TOC, позволяющий проводить систематическую оценку конкурентоспособности продукции с учетом всех факторов, включая изменения объективных показателей продукции, которые зависят от внедренных инновационных технологий.

Проведение количественной оценки конкурентоспособности продукции проходит в следующих этапах:

1. Этап. Сбор исходных данных для анализа конкурентоспособности продукции. На этом этапе необходимо указать не только объективную информацию о параметрах анализируемого изделия, но и зафиксировать внутренние параметры модели, с помощью которых можно задать необходимые свойства экономико-математической модели.

2. Этап. Вычисление выходных параметров. Вычисление четырехмерного вектора необходимо выполнять следующим образом:

вычисление показателя T_p — статистический показатель конкурентоспособности продукции;

вычисление показателя T_F — прогнозный показатель конкурентоспособности продукции;

вычисление показателя T_O — объективный показатель конкурентоспособности продукции;

вычисление показателя T_C — сравнительный показатель конкурентоспособности продукции.

3. Этап. Анализ полученных числовых показателей продукции.

Таким образом, рассмотренная схема количественной оценки конкурентоспособности продукции наукоемких производств позволяет вычислять всесторонний показатель конкурентоспособности для продукции. Этот алгоритм будет использоваться для оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий.

Теперь рассмотрим имитационную модель, основанную на вероятностном и теоретико-игровом подходе, позволяющую оценивать влияние инновационных технологий на конкурентоспособности продукции. Имитационная модель основана на нахождении решения игровой формулировки, с помощью стохастического разыгрывания случайных функций, выражающих риски от внедрения инновационных технологий, а также последующим расчетом показателей конкурентоспособности по методу TOC.

Схема проведения расчетов по имитационной методике оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий выражается следующими формулами

$$\{I_1, I_2, \ldots, I_N\} \times \{R_1, R_2, \ldots, R_M\} \to \Delta q_1, \Delta q_2, \ldots, \Delta q_K$$

$$\to TOC \to \{I_{i_1}^*, I_{i_1}^*, \ldots, I_{i_L}^*\}$$

Здесь через $\{I_{i_1}^*, I_{i_1}^*, \ldots, I_{i_L}^*\}$ обозначены те инновационные технологии, которые наиболее эффективны с точки зрения повышения конкурентоспособности продукции.

Предложенная имитационная модель для оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий основана на вероятностных и теоретико-игровых подходах, что позволяет учитывать влияние рисков, возникающих при реализации инновационных технологий. Данная модель может лечь в основу для построения информационно-аналитической системы, функционирующей в режиме реального времени с целью постоянного мониторинга эффективности инновационных технологий и управления конкурентоспособностью продукции наукоемких предприятий.

5. Теоретико-игровой подход при оценке влияния инновационных технологий

Рассмотрим вопросы практического применения этих методов. Для этого будем использовать теоретико-игровой подход при оценке влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции предприятий. Поскольку индекс конкурентоспособность вычисляется на основе характеристик продукции. Будем считать, что рассматриваемая продукция имеет N различных характеристик, которые могут быть увеличены с помощью применения инновационных технологий. Обозначим эти характеристики следующим образом

$T_1, T_2, \ldots, T_N$

Поскольку в ситуации наукоемких предприятий мы рассматриваем конкурентоспособность продукции на конкурентном рынке, где действуют конкурирующие предприятия. Будем рассматривать, что конкурентная продукция также описывается также характеристиками $T_1, T_2, \ldots, T_N$. При этом конкурирующее предприятие также может использовать инновационные технологии, которые позволят им улучшать эти характеристики.

Согласно экономико-математической модели мы будем считать, что для этих характеристик

заданы веса, определяющие важность этих характеристик

$$a_1 > a_2 > \ldots > a_N > 0.$$

Варианты действий со стороны наукоемких предприятий состоят в том, что выбирается одна из возможных характеристик, для улучшения которой будут применяться инновационные технологии. С другой стороны, конкурирующее предприятие также имеет возможность выбрать любую из характеристик для ее улучшения.

Поскольку наша задача состоит в том, чтобы рассматривать стратегии со стороны наукоемких предприятий, то мы будем рассматривать теоретико-игровую ситуацию таким образом, что первая сторона получает выигрыш, равный a_i в случае, если выбранная характеристика T_i, не была выбрана противоположной стороной. В случае, если обе стороны выбираю одинаковую характеристику для использования инновационных технологий, то будем считать, что наукоемкому предприятию не удастся повысить конкурентоспособность данной продукции с вероятностью равной p. Соответственно, с вероятностью $(1-p)$ возможно повышение конкурентоспособности в этом случае.

Формально в теоретико-игровой формулировки это выражается, что в игре принимают участия два игрока – предприятие и конкурирующие предприятия. У каждой стороны есть N стратегий, состоящих в выборе одной из характеристик продукции для применения инновационных технологий

$$\{T_1, T_2, \ldots, T_N\}$$

Поскольку рассматриваемая игра является матричной игрой, то платежную функцию, мы будем задавать с помощью матрицы

$$\begin{pmatrix} (1-p)a_1 & \ldots & a_1 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_N & \cdots & (1-p)a_N \end{pmatrix}$$

Как это принято в теории игр, решением этой игры будут смешанные стратегии, представляющие собой вероятности выбора игроками соответствующих стратегий. Теория игр утверждает, что в этих условиях решение в смешанных стратегиях всегда существует. Обозначим эти решения следующим образом

$$X^* = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_N \end{pmatrix} \qquad Y^* = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_N \end{pmatrix}$$

X^* — смешанная стратегия для предприятия

Y^* — смешанная стратегия для конкурирующих предприятий

Поскольку характеристики продукции упорядочены по убыванию, то существует такое $1 < t \le N$, что имеет место

$$X^* = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_t \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix} \qquad Y^* = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_t \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix}$$

где

$$x_i > 0, \mathrm{i} \le \mathrm{t};\ x_i = 0, \mathrm{i} > \mathrm{t};\ y_i > 0, \mathrm{i} \le \mathrm{t};\ y_i = 0, \mathrm{i} > \mathrm{t};$$

а значение t надлежит определить.

Поскольку $y_1 > 0, y_2 > 0$, то

$$(1-\mathrm{p})\,\mathrm{a}_1 x_1 + a_2 x_2 + \ldots + \mathrm{a}_t x_t = v,$$
$$a_1 x_1 + (1-\mathrm{p})\,\mathrm{a}_2 x_2 + \ldots + a_t x_t = v.$$

Вычитая первое уравнение из второго, получаем

$$pa_1 x_1 - pa_2 x_2 = 0$$

или

$$x_2 = \frac{a_1 x_1}{a_2}.$$

Вообще

$$x_i = \frac{a_1 x_1}{a_i}, i \le t$$

Но

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{i=1}^{t} x_i = \sum_{i=1}^{t} \frac{a_1 x_1}{a_i} = 1.$$

Обозначим

$$A_k = \sum_{i=1}^{k} \frac{1}{a_i}.$$

Тогда

$$\mathrm{x}_1 = \frac{1}{a_1 A_t}.$$

Следовательно, стратегия X* должна быть такой, чтобы удовлетворялись равенства:

$$x_i = \frac{1}{a_i A_t}, i \le t,$$
$$x_i = 0, i > t$$

Чтобы найти вид функции Y*, заметим что $x_1 > 0, x_2 > 0$, следовательно

$$(1-\mathrm{p})\,\mathrm{a}_1\, y_1 + a_2 y_2 + \ldots + \mathrm{a}_t\, y_t = v,$$
$$a_1 y_1 + (1-\mathrm{p})\,\mathrm{a}_2\, y_2 + \ldots + a_t y_t = v.$$

Из этих двух уравнений, учитывая, что Y* есть смешанная стратегия, находим

$$y_2 = \frac{1}{p}\left[1 - \frac{a_1}{a_2}(1-\mathrm{py}_1)\right].$$

Учитывая, что $x_1 > 0$ и $x_i > 0$ при $i \le t$, на основании аналогичных рассуждений получим

$$y_j = \frac{1}{p}\left[1 - \frac{a_1}{a_j}(1-\mathrm{py}_1)\right], \mathrm{j} \le \mathrm{t}$$

но

$$\sum_{j=1}^{t} y_j = 1,$$

поэтому

$$y_j = \frac{1}{p}\left[1 - \frac{t-p}{a_j A_t}\right], \mathrm{j} \le \mathrm{t}$$
$$y_j = 0, j > t$$

Мы находим также предполагаемую цену игры, так как

$$v = (1-\mathrm{p})\,\mathrm{a}_1\, x_1 + a_2 x_2 + \ldots + a_t x_t = \sum_{i=1}^{t} a_i x_i - p a_1 x_1 = \frac{t-p}{A_t}.$$

Цена игры в рассматриваемой экономико-математической модели является количественной оценкой влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции.

6. Заключение

Предложенные подходы к созданию методики оценки влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции, выпускаемой наукоемкими предприятиями наукоемкой промышленности РФ, позволяют создавать эффективные экономико-математические методики, для получения количественной и качественной оценки этого влияния. Поскольку использование инновационных технологий в наукоемких отраслях промышленности сопряжено с различными рисками, такими как превышение стоимости технологии, снижения эффективности от внедрения инновационных технологий и т.д., то при построении этих методик необходимо использовать имитационные модели, которые позволяют учитывать влияние случайных факторов, а также факторов неопределенности экономической ситуации.

Другая принципиальная проблема, возникающая при оценке влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий, состоит в том, что обязательно необходимо учитывать возможные действия конкурирующих предприятий, поскольку в случае внедрения аналогичных технологий, влияние на конкурентоспособность будет снижена в следствие действий конкурентов. Для решения этой проблемы был предложен подход, основанный на использовании аппарата теории игр.

Предложенные подходы, основанные на математической модели, могут быть использованы при создании информационно-аналитической системы для оперативной оценки влияния внедрения инновационных технологий на конкурентоспособность продукции наукоемких предприятий России.

Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант № 15-22-01017 «Механизмы развития экономики ракетно-космической промышленности на основе научно-технической интеграции России и Республики Беларусь».

РИСК

Библиографический список

1. Бурдина Е.А., Нефедов И.Ю. Управление инновациями в российской промышленности // Современные гуманитарные исследования. 2011. № 6. С. 29–30.

2. Ковальчук Ю.А. Тенденции и закономерности модернизации промышленных предприятий при переходе к инновационной экономике // Экономика и управление в машиностроении. 2011. № 2. С. 19—25.

3. Ковков Д.В., Чурсин А.А., Шамин Р.В. Подходы по оценке влияния внешних и внутренних факторов на конкурентоспособность продукции ракетно-космической промышленности // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2013, №1

4. Чурсин А.А., Васильев С.А. Конкуренция, инновации и инвестиции (нелинейный синтез). М.: Машиностроение, 2011. – 480 с.

5. Чурсин А.А., Окатьев Н.А. Инновации и инвестиции в деятельности организации М.: Машиностроение, 2011. – 469 с.

6. Чурсин А.А., Шамин Р.В. Инвестиции и инновации и их роль в повышении конкурентоспособности организаций // Оборонный комплекс - научно-техническому прогрессу России. 2011. Вып. 2. С. 83-87.

7. Чурсин А.А., Шамин Р.В., Кокуйцева Т.В. Методика количественной оценки конкурентоспособности наукоемкой промышленности // Экономика и управление в машиностроении. 2012. № 3. С. 41-47.

8. Шамин Р.В., Анфимова М.Л.И., Мякишева П.Ю. Подходы к созданию методики оценки влияния инновационных технологий на повышение конкурентоспособности предприятий РКП // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 72-75.

И. Лиман,
д. э. н., профессор,
Тюменский государственный университет

Особенности ценообразования на российском рынке нефтепродуктов

Аннотация: в работе проанализирована современная ситуация на рынке нефтепродуктов с точки зрения спроса и предложения. На основе данного анализа выделены и проранжированы основные факторы в той или иной степени, влияющие на формирование цены на нефтепродукты. По мнению автора, приведенные факторы с учетом предложений по их уточнению, изложенные в статье, должны быть положены в основу регулирования ценообразования на рынке нефтепродуктов. Особое внимание уделяется изучению структуры цены на нефтепродукты с выделением в ней налоговой составляющей.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов, цены на нефтепродукты, объективные и субъективные факторы ценообразования, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, налог на добавленную стоимость, цены на топливо.

Annotation: the current situation at the oil products market from point of view supply and demand is analyzed in this article. Based on this analysis, it was highlighted and ranked major factors to one extent or another, influencing at the formation of prices on oil products. According to the author, listed factors, taking into account the proposals for their clarification contained in the article should be used as the basis of pricing regulation at the oil products market. Special attention is given to studying the structure of prices on oil products the allocation of the tax component in it.

Keywords: the oil products market, the prices on petroleum products, the objective and subjective factors of pricing, excises, extraction tax, value added tax, fuel prices.

Производство и потребление нефтегазовых ресурсов — одна из важнейших сфер деятельности любого современного государства, особенно РФ. Крайняя зависимость отечественной экономики от данной категории ресурсов ставит задачу изучения условий формирования цен на них. Проблема обостряется еще и тем, что в последние годы мы наблюдаем резкое снижение цен на нефть на мировых рынках, при одновременном росте цен на нефтепродукты на отечественном.

Для начала проанализируем ситуацию на рынке нефтепродуктов, сложившуюся в последние годы, с точки зрения спроса и предложения. Формирование спроса на рынке нефтепродуктов по России обусловливается в первую очередь растущим парком транспортных средств. За последние десять лет парк легковых автомобилей в России вырос почти на 60% — с 25,57 млн штук в начале 2006 года до 40,85 млн штук к началу 2015. [1] В то же время автопарки ведущих стран Европы растут значительно меньшими темпами. При сохранении текущих тенденций российский автопарк уже через 2–3 года станет самым крупным в Европе. Пока больше всего автомобилей насчитывается в Германии — около 44 млн единиц. Если сравнивать показатели обеспеченности автомобилями на 1000 жителей, то позиции России не столь перспективны. По состоянию на 1 января 2015 года на каждую 1000 россиян приходилось 284 автомобиля. В среднем по Европе этот показатель приближается к 500. [1] Согласно данным исследованиям, автомобильный транспорт в России за 2014 год использовал 65,5 млн тонн топлива. Структура потребления топлива выглядит следующим образом: бензин — 39,7 млн тонн (60,6%), дизельное топливо — 24,4 млн т (34,2%), газ (пропан — бутан) 1,4 млн т. (2,2%). Если рассматривать потребление бензина, то более половины (55%) объема его потребления приходится на АИ-92 (21,9 млн т). Далее соответственно по убыванию АИ-95/98 (38%; 15,1 млн т) и АИ-76/80 (7%; 2,7 млн т).

С точки зрения предложения рынок автомобильного бензина представлен крупнейшими отечественными компаниями нефтегазовой отрасли, лидирующие позиции которого занимают ОАО «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», «Газпромнефть», «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром», «Башнефть», «Татнефть», «Славнефть», «Русснефть» (см. таблицу 1).

Показатели объемов добычи данных компаний доказывают лидерство компании «Роснефть». Представленные в таблице 1 данные свидетельствуют о росте добычи нефти в целом по России за последние три года, однако при сравнении показателей 2014 года к 2013-му можно наблюдать сокращение добычи у ряда компаний, в том числе у лидеров.

С другой стороны, данные о первичной переработке нефти свидетельствуют, о снижении производства в 2014 году как по отношению к 2013-му, так и по отношению к показателям 2012-го, причем не только у отдельных компаний, но и по России в целом. Основной причиной этому как раз и могло послужить уменьшение количества добытой нефти, отмеченное выше (см. таблицу 2).

Как видно из таблицы 2, производство бензина в 2014 году сократилось по отношению к 2013 году на 1,2% и составило 38 317 тысяч тонн. Одновременно при сокращении производства бензина наблюдается увеличение производства дизельного топлива в 2014 году.

Лидерами в производстве нефтепродуктов являются «Роснефть», «ЛУКОЙЛ» и «Газпромнефть». При этом по географической структуре внутреннего производства бензина лидируют Приволжский и Сибирский федеральные округа, их совокупная доля по итогам 2014 года составила 37%. Таким образом, анализ развития нефтяной отрасли в последние годы показывает, что производство бензина отстает от динамики выпуска дизельного топлива. При этом следует отметить резкое замедление роста внутреннего спроса — всего +0,8% по сравнению со средними темпами роста 3,7% в 2005-2012 гг.

По мнению некоторых специалистов, на рынок нефтепереработки в 2015 году влияют четыре основных фактора. К ним следует отнести — санкции, резкое изменение цен на мировом рынке нефти и нефтепродуктов, налоговый маневр и выполнение четырехсторонних соглашений. Большая часть бензина по-прежнему продается на внутреннем рынке, лишь небольшие его объемы экспортируются. Тем не менее предусматривается ежегодное снижение вывозных пошлин, как на сырую нефть, так и на светлые нефтепродукты. Так, в целях увеличения объемов экспорта предполагается, что пошлина на бензин в размере 90% в 2014 снизится до 30% к 2017 году. С другой стороны, объем инвестиций в модернизацию НПЗ значительно уменьшится, а глубина переработки не превысит 75%. [2]

Это подтверждает тот факт, что целью налогового маневра является не влияние на формирование внутренних цен на топливо, а увеличение экспорта. Отсюда нет оснований ожидать резкого и большого уменьшения цен на топливо. Более того, в условиях снижения инвестиций в модернизацию российских нефтеперерабатывающих заводов, сокращения глубины переработки и увеличения экспорта следует ожидать дальнейшего сокращения предложения на внутреннем рынке нефтепродуктов.

Если рассмотреть динамику розничных цен на нефтепродукты за 2010 — начало 2015, то можно говорить об их стабильном росте. Существует множество факторов, которые влияют на изменение цен на топливо — как объективных (мировая цена на нефть, налоговая политика государства, баланс спроса и предложения и др.), так и субъективных (поведение участников рынка, политика нефтяных компаний и пр.). Соотношение влияния этих факторов на цену изменяется во времени и спрогнозировать его крайне затруднительно. Для начала проанализируем структуру цен на нефтепродукты.

Среди факторов, влияющих на ценообразование на топливо в России, можно выделить следующие:

1. Экономическая политика государства (фискальная политика) — это увеличение объемов экспорта, снижение внутренних ее поставок, налоговая политика и др.

Рассмотрим фискальную составляющую в цене на топливо. Продукты нефтепереработки облагаются следующими наиболее крупными налогами: НДС, акцизом, налогом на прибыль. Вследствие этого именно налоги составляют основную часть розничной цены нефтепродуктов. Так, ставка НДС составляет 18%, что соответствует 18-18,9% в конечной цене продукта. При розничной цене АИ-92 (32,17 р/л) в стоимости 1 л бензина НДС составляет 6,08 р., марки АИ-95-6,32 и ДТ — 6,38 р.

Важнейшим элементом цены является акциз. В соответствии с Федеральным законом от 30.09.2013 № 269-ФЗ «О внесении изменений в главу 22 второй части Налогового кодекса Российской Федерации», ставка акциза на бензин класса «Евро-3» зафиксирована на уровне 7300 р/т. Таким образом, 7300/1000*0,75=5,5 р. с 1 литра бензина уходит на погашение акциза. Это составляет 17,1% и 15,7% от общей стоимости бензина соответственно. При акцизе на дизельное топливо класса «Евро-3», составляющем 7735 р/т — 16,9% от розничной стоимости 1 л горючего.

Следует заметить, что за последние три года акцизы регулярно повышались, что соответственно сказывалось и на розничных ценах на бензин.

Таблица 1

Объемы добычи нефти крупнейшими компаниями России, млн т

Название компании	2014	2013	2012
Роснефть	190,9	192,6	117,5
ЛУКойл	86,6	86,7	84,6
Сургутнефтегаз	61,4	61,5	61,4
Газпром нефть	33,6	32,2	31,7
Татнефть	26,5	26,4	26,3
Башнефть	17,9	16,1	15,4
Славнефть	16,2	16,8	17,9
Газпром	16,2	16,3	14,5
РуссНефть	8,6	8,8	13,9
Всего	526,7	523,3	518

Источник [3,4,5]

Таблица 2

Производство нефтепродуктов за 2012 и 2013 гг. в тыс/т.

	2014 год		2013 год		2012 год	
НПЗ	**Бензин**	**ДТ**	**Бензин**	**ДТ**	**Бензин**	**ДТ**
Роснефть	9652	21572	10262	20588	5658	14906
НК ЛУКОЙЛ	7018	13057	6762	12713	6898	12236
Газпром нефть	7016	8477	7036	8472	6918	8240
Башнефть	4719	7489	4682	7480	4633	7232
Сургутнефтегаз	2470	5828	2196	5022	2203	5110
Славнефть	2132	4354	2436	4384	2430	4031
Всего по России	38317	77321	38722	59422	38163	69664

Источник [3,4,5]

Однако с начала 2015 года акцизы на топливо было решено снизить. Зависимость розничной цены на бензин и ставки акциза доказывает, например, 2012 год, в течение которого величина акциза не изменялась и находилась на уровне 7382 р/т. Цена на бензин в течение этого года в основном была стабильна. Тем не менее, снижение с 1 января 2015 акциза на топливо, не внесло каких-либо изменений в динамику цен на нефтепродукты при том, что НДС и акцизы составляют треть розничной цены бензина и дизельного топлива.

С другой стороны, уровень цен на нефтепродукты в значительной степени зависит от цен на сырую нефть, поступающую на нефтеперерабатывающие заводы. В составе данных цен высокую долю занимает налог на добычу полезных ископаемых. Расчет базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых привязан к мировым ценам на нефть. Таким образом, при поставках на внутренний рынок в цену на нефть включается НДПИ, поскольку добывающие компании, которые не осуществляют внешнеторговые операции, платят НДПИ, как и экспортеры нефти.

НДПИ был введен в действие с принятием 26 главы Налогового кодекса с 1 января 2002 года, которая устанавливает различные налоговые ставки в зависимости от вида полезных ископаемых. Кроме того, в Налоговом кодексе выведена специальная формула для расчета суммы НДПИ к уплате. Если провести более простые расчеты, используя данные о сумме уплаченного в консолидируемый бюджет РФ налога за 2014 год (2463561157 руб.) [7], разделив их на объемы добычи нефти (500 млн т.) за этот же период [6], то получаем, что вес НДПИ в цене на бензин составляет 13,97–15,2%, а в цене на дизельное топливо — 14,3%.

Потери нефти при производстве нефтепродуктов составляют около 5%, то есть налога в цене нефтепродуктов должно быть на 5% больше. Кроме того, оптовая цена высокооктановых бензинов может в 2–3 раза превышать цену мазута, хотя их плотность (количество литров в тонне) отличается обычно на более чем в 1,35 раза. Таким образом, долю НДПИ в цене легких фракций было бы логично увеличить, а в цене тяжелых — уменьшить.

Долю других налогов в цене нефтепродуктов определить уже сложнее. За основу расчетов возьмем финансовую отчетность компании ОАО «Роснефть» за 2014 год. Налог на прибыль составил 128 млрд руб., его доля в цене на топливо — 2,4%. Налог на имущество был уплачен в размере 28 млрд руб., его доля в цене — 0,5%. Таким образом, в цене одного литра бензина НДС составляет 16,99%, акциз — 17,1%, НДПИ — 15,2%, налог на прибыль — 2,4%, налог на имущество — 0,5. Таким образом, доля фискальной составляющей в цене на бензин колеблется от 51,8 до 52,87%, а в цене на дизельное топливо — 52,%.

2. На рынке нефтепродуктов в различных регионах РФ превалирует олигополия, то есть продажи в оптовом звене контролируются двумя — тремя крупными нефтяными компаниями. Почти во всех регионах оптовая торговля нефтепродуктам почти полностью контролируется вертикально-интегрированными компаниями, розничная — в значительной степени. Например, на юге Тюменской области источником основной части топлива являются поставки с нефтеперерабатывающих заводов компаний «Газпромнефть» и «Лукойл». Доминирование нескольких вертикально интегрированных нефтяных компаний в добыче и отсутствие независимой переработки нефти само по себе создает предпосылки монопольного поведения.

3. Низкий уровень конкуренции на рынке топлива. На этом рынке работает незначительное количество нефтеперерабатывающих предприятий, технологии которых к тому же значительно устарели. При росте переработки нефти в последние годы параллельно формируются негативные тенденции. Сейчас в этой отрасли функционирует около двухсот нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), однако, крупных среди них только десять. Подавляющая часть представлена низкоэффективными производствами. Большинство заводов нуждаются в модернизации.14 из 30 российских НПЗ не имеют необходимого набора

вторичных процессов, направленных на углубленную переработку нефти. Всего 6% установок на действующих НПЗ эксплуатируются менее десяти лет, поэтому могут считаться относительно новыми. Поэтому отечественные НПЗ по уровню технологий переработки нефти входят в число наиболее устаревших в мире. Технический регламент предполагает с 2016 г. запрет продажи автомобильного топлива стандарта ниже «Евро-5», а для того, чтобы его производить, должно быть модернизировано 27 установок по переработке нефти на общую сумму 300 млрд руб.

4. Себестоимость нефтепродуктов зависит от производителя (нефтеперерабатывающего завода). На сегодняшний день на рынке существует большое количество оптовых продавцов, которые устанавливают свои цены. При этом они устанавливают цены в зависимости от географического положения субъекта РФ. Из-за большой протяженности государства значительный объем затрат идет на транспортировку бензина к местам потребления или к месту переработки.

5. Значительное влияние на ценообразование оказывает фактор времени (время года). Летом потребность в бензине больше, следовательно, и топливо дороже.

6. Наконец, местоположение автозаправочных станций в населенном пункте. Цена зависит от района города, степени заселенности местности, арендной платы за землю и других факторов. Кроме того, рентабельность автозаправочных станций определяется уровнем платежеспособного спроса населения.

Таким образом, учет приведенных факторов, их ранжирование должны быть положены в основу регулирования ценообразования на рынке нефтепродуктов. Снизить цены на автомобильное топливо потенциально можно, добившись снижения налога на добавленную стоимость и отмены акцизов на нефтепродукты. Потери бюджета при этом не столь велики, как может показаться. Если судить по ОАО «Роснефть», отношение к выручке (без НДС) и экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты составляет 30,9%, налога на добычу полезных ископаемых — 18,1%, а акцизов — всего 2,6%.

Чтобы восстановить поступления в бюджет при отмене акцизов достаточно, например, увеличить ставку НДПИ. Это означает, что налоговая нагрузка будет перенесена с нефтепродуктов на сырую нефть и это позволит снизить цены на них. Поскольку НДПИ взимается со всей добываемой нефти, как направляемой на переработку, так и поставляемой на экспорт, это позволит компенсировать выпадающие поступления в бюджет. Справедливости ради, следует заметить, что государство уже частично пытается осуществить данное предложение путем налогового маневра, о котором говорилось выше, снизив величину акциза, увеличив ставки НДПИ.

Таким образом, очевидно, что при любой налоговой нагрузке внутренняя цена нефти не превысит мировую, в противном случае на российском рынке будет продаваться зарубежная нефть по мировым ценам.

Выделенные проблемы крайне важны как для нефтяной отрасли, так и для экономики страны в целом. Их игнорирование может привести к диспропорциям на рынке нефтепродуктов и появлению на нем дисбаланса спроса и предложения.

РИСК

Библиографический список

1. Автостат. Аналитическое агентство. Инфографика. Потребление топлива автотранспортом России. [Электронный ресурс] — URL: http//www.autostat.ru/new/view/20962 43058892 (дата обращения: 20.11.2015).

2. Гребенников М. Маневры на фоне санкций// Нефть России. Аналитический журнал. — 2015. — № 4. [Электронный ресурс] — URL: http://neftrossii.ru/content/manyovry-na-fone-sankciy (дата обращения: 20.11.2015).

3. Нефтяная торговля. Ежемесячный статистический бюллетень. — М.: Изд. группа «Индустрия», Итоги 2012.

4. Нефтяная торговля. Ежемесячный статистический бюллетень. — М.: Изд. группа «Индустрия», Итоги 2013.

5. Нефтяная торговля. Ежемесячный статистический бюллетень. — М.: Изд. группа «Индустрия», № 1–12, 2014.

6. ТЭК России № 1. — М.: ЦДУ ТЭК, 2015.

7. Федеральная налоговая служба. Отчет по форме № 1 — НМ по состоянию на 01.01.2015, сводный в целом по Российской Федерации [Электронный ресурс] — URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4185658/ (дата обращения: 20.11.2015).

Прогнозирование биотехнологической активности России и стран мира

М. Архипова,
д. э. н., профессор,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
В. Сиротин,
к. т. н., профессор,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Аннотация: статья посвящена мониторингу биотехнологической активности России в сопоставлении с развитыми странами мира. Значительное внимание уделяется исследованию индексов, используемых для оценки развития биотехнологий. Так, на основе Индекса биотехнологической активности рассчитаны основные показатели динамики для России за последнее десятилетие, осуществлен краткосрочный прогноз. На основе методологии Бокса — Дженкинса построена модель развития биотехнологий.

Ключевые слова: моделирование динамики, биотехнологическая активность, патентная активность, классификация стран.

Annotation: the paper is focused on the monitoring of biotechnological activity of Russia in comparison with developed countries of the world. Considerable attention is paid to the study of the indexes used to assess the development of biotechnology. So, the main indicators for the dynamics of Russia based on the index of biotech activity have been determined for the latest decade, and the short-term forecast has been made. The model of the biotechnological development has been created on the base of Box-Jenkins methodology.

Keywords: modeling of dynamics, biotechnological activity, patent activity, classification of countries.

1. Введение

Биотехнологии являются одним из приоритетных направлений развития науки и техники в России. Значимость прогресса в этой сфере особенно велика, так как биотехнологии используются в таких социально значимых областях, как фармацевтика, сельское хозяйство, экология, энергетика. Развитие биотехнологий в медицине ассоциируется с поиском лекарств к множеству заболеваний, в том числе грозящих летальным исходом. Разработка методов борьбы с раком, диабетом, генетическими заболеваниями ведет к росту продолжительности жизни и повышению ее качества. Использование биоинноваций в сельском хозяйстве позволяет преодолеть продовольственный кризис, который может стать реальной угрозой в связи с ростом населения планеты. Использование биотехнологий в агропромышленном секторе способно на порядок увеличить урожайность, что в свою очередь приведет к снижению цен на продукты питания. Биоэнергетика нацелена на использование биотоплива взамен топливу ископаемому, что увеличиваются запасы энергоресурсов и уменьшает негативное воздействие на окружающую среду. Для химической промышленности развитие биотехнологий означает масштабную переработку отходов и использование альтернативного возобновляемого сырья.

Рынок биотехнологий является одним из самых быстрорастущих, темп прироста по некоторым направлениям достигает 30% в год. Основными лидерами в производстве и потреблении биотехнологий являются развитые страны, такие как США, Канада, Япония и государства Европейского союза. В настоящий момент на рынке биотехнологий все большую силу обретают Китай, Индия и Бразилия. В это же время Россия демонстрирует недостаточный уровень развития биотехнологической продукции, доля импорта такой продукции составляет около 80%. Сейчас перед Россией стоит задача составить достойную конкуренцию, в противном случае вероятна полная зависимость от импорта продуктов биотехнологий в ближайшем будущем. Создание и внедрение биоинноваций является ключевым звеном принятой в 2012 году Правительством Российской Федерации комплексной программы развития биотехнологий на период до 2020 года [7].

Основным назначением этой программы является выход России на лидирующие позиции в сфере разработки биотехнологии, а также использование таких продуктов в качестве одной из основ становления постиндустриальной экономики. Этот комплекс мер имеет довольно высокие ожидания: рост производства биотехнологий в 33 раза, увеличение потребления биотехнологической продукции в 8,3 раза, сокращение в два раза доли импорта и рост экспорта в 25 раз.

В программе выделено девять основных направлений, по которым будет проводиться политика развития: биофармацевтика, биомедицина, промышленная биотехнология, биоэнергетика, сельскохозяйственная биотехнология, пищевая биотехнология, лесная биотехнология, природоохранная биотехнология и морская биотехнология. Комплекс мер разделен на два этапа. До 2015 года планируется сделать акцент на медицину и сельское хозяйство, так как эти отрасли наиболее развиты, а также создать технологическую базу для становления других отраслей. Второй этап нацелен на массовое внедрение в производство биотехнологических

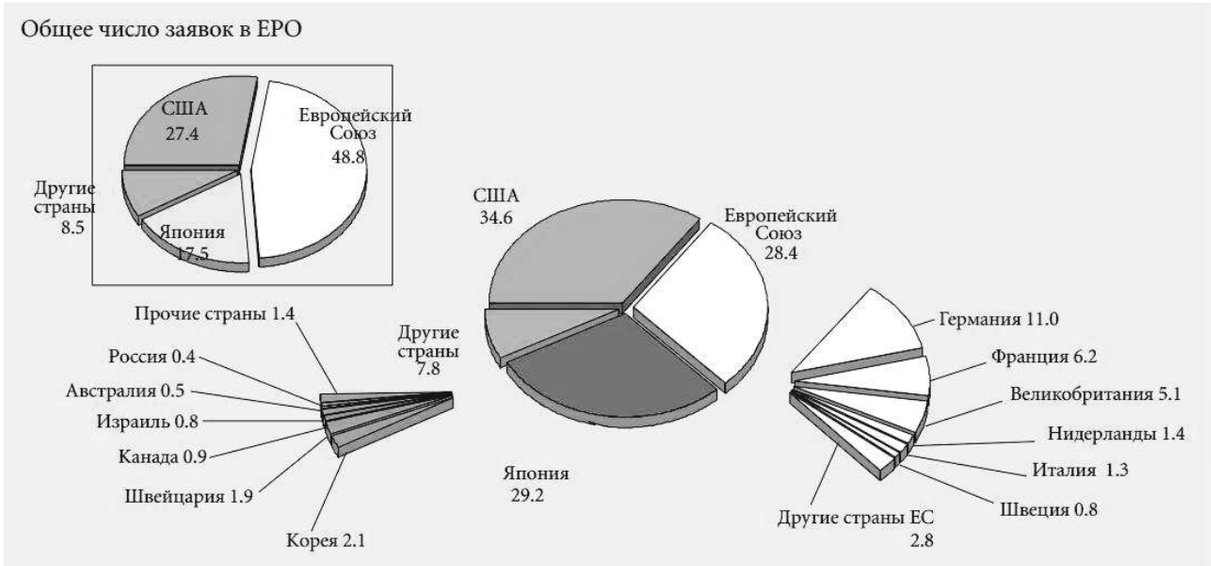


Рис.1. Распределение патентных заявок на нанотехнологии, поданных в EPO, по странам: 1978–2005 (%)
Источник: Игами М., Оказаки Т. Современное состояние сферы нанотехнологий: анализ патентов // Форсайт. – 2008. - №3. – с. 32-43.

продуктов. Для достижения поставленных целей было определено множество задач, связанных как с ростом финансирования, так и с законодательным регулированием. Государственную поддержку должны получить не только фирмы-производители, но и наука, образование, содержание биоколлекций, кроме того, необходимо улучшить взаимодействие между всеми этими сферами.

2. Обзор литературы по тематике исследования

Изучение инновационной активности занимает свою нишу в статистических и эконометрических исследованиях, как в российских, так и в зарубежных. Значительное внимание уделяется развитию и изучению рынка биотехнологий и рынку подотраслей, например фармацевтики, сельского хозяйства, которые периодически освещаются в различных маркетинговых исследованиях. Обычно такие обзоры составляются либо для США, либо для мира в целом.

В то же время проблемы исследования биоинноваций пока еще не нашли широкого распространения в научной литературе. В основном работы исследователей делятся на четыре группы: рассуждения относительно методологии и использования определенных индикаторов, аналитические исследования с использованием описательных статистик и многомерных статистических методов, статьи с применением эконометрического моделирования, а также маркетинговые исследования.

В работе З. Экса и Д. Аудретша [15] оценивается возможность использования патентных данных как измерителя инновационной активности. Авторы провели сравнение между количеством запатентованных изобретений, структурой рынка, размером фирм. Они рассмотрели патентную активность в роли прокси-индикатора инновационной активности и оценили надежность такого показателя. В качестве независимых переменных использовались затраты на исследования и разработки, квалифицированный труд, капиталоемкость, показатель концентрации, интенсивность рекламы, средний процент работников, состоящих в профсоюзе, и размер фирмы. Их исследование показало, что использование патентных данных для исследования инновационной активности вполне возможно и адекватно, хотя и не идеально.

Сегодня патентные исследования являются довольно частой практикой для исследования инновационной активности. Например, в 2008 году такого рода работу выполнили М. Игами и Т. Оказаки, исследуя нанотехнологии[5]. Особенность этой отрасли заключается в высокой популярности и в большем внимании со стороны аналитиков и государственных служб. В связи с этим здесь исследователи имеют гораздо больше возможностей для получения данных и их дальнейшей обработки. Отрасль нанотехнологий тесно переплетается с биотехнологиями и часто включает их в себя, что делает эти отрасли связанными друг с другом. В работе М. Игами и Т. Оказаки представлено текущее состояние мирового рынка нанотехнологий, поданных в Европейский патентный офис (EuropeanPatentOffice, EPO), по странам в период с 1978 по 2005 г. (см. рис. 1). Безусловными лидерами отрасли нанотехнологий являются США и Япония, далее следует Европейский союз. Позиции России на мировом рынке нанотехнологий пока невысоки.

Исследованию влияния информационных технологий на развитие биотехнологий посвятили свою работу И. Демиркан и С. Демиркан. Авторы

искали ответ на вопрос, какие виды сетей и отношений играют наиболее значимую роль для инновационной активности фирмы в патентовании биотехнологий. Они протестировали гипотезу, согласно которой определенные характеристики сетей, такие как качество и источник информации, качество отношений среди объектов, имеют огромное влияние на обмен знаниями и, следовательно, на количество патентов, полученных фирмой. В своей работе авторы использовали данные 381 фирмы биотехнологической отрасли США за 17 лет (1990-2006). В качестве моделей были выбраны:

- отрицательная биноминальная модель с робастной регрессией Хьюбера-Уайта. Эта модель была выбрана в связи с тем, что зависимая переменная (число патентов фирмы) представляет выборку из целых неотрицательных чисел, имеющих высокую дисперсию;
- отрицательная биномиальная регрессия с повышенным числом нулевых значений. Данная модель была выбрана в связи с тем, что около 40% зависимых переменных были равны нулю.

В результате авторам удалось сделать выводы о том, что уровень патентования фирмой биоинноваций тесно связан с социальными взаимодействиями ученых и обменом знаниями. Их выводы в значительной степени подтвердили предположения о необходимости учета характеристик объектов, связанных с уровнем развития информационных технологий и качественных характеристик сетей при изучении развития биоинноваций.

Интересные выводы получены П. Самбиди, проанализировавшего пространственные агломерации экономики, связанные с географическим распределением биотехнологической индустрии США [25]. В результате были статистически подтверждены утверждения о том, что биотехнологические фирмы положительно коррелируют по штатам, что в результате отражается кластеризацией производства биотехнологий. Наибольшее влияние на месторасположение биотехнологических фирм оказали наличие компаний венчурного капитала, исследовательских институтов и больниц. Результаты региональных моделей показали, что биотехнологические фирмы, готовые обосноваться на Западе, предпочитают учреждаться в столичных округах, где имеется удобный доступ к исследовательским институтам и квалифицированному персоналу. С другой стороны, фирмы Севера предпочитают месторасположение в досягаемости с источниками финансирования и больницами для исследований, тестирований и маркетинга новой биотехнологической продукции. С использованием эконометрического инструментария (Spatial Two-Stage Least Squares model) были исследованы межотраслевые и внутриотраслевые пространственные объединения научно-исследовательских биотехнологических организаций и платформ в соседних странах США и было выяснено, что наибольшее воздействие на расположение научно-исследовательских разработок и испытательных баз имеет соседство с производственными компаниями и исследовательскими институтами, а также наличие венчурных фирм.

В работе К. Прэя, А. Куртманч и Р. Говиндасами [26] был сделан вывод о том, что большая часть прикладных сельскохозяйственных биотехнологических исследований проводится частным сектором, главным образом транснациональными корпорациями. Однако на данных Аргентины, Бразилии, Китая и Южной Африки было показано, что выгоды от генномодифицированных культур получают прежде всего фермеры и потребители, а не транснациональные корпорации. В работе сделан вывод о том, что, если бы в развивающихся странах проводилась политика укрепления прав интеллектуальной собственности и позволялось бы использовать биотехнологии в растениеводстве, то мелкие фермеры и потребители могли бы увеличить свои доходы. В работе также подчеркивается, что права интеллектуальной собственности ограничены размерами рынка. Если вы находитесь в стране с небольшим рынком, то независимо от того, насколько сильны здесь права интеллектуальной собственности, фирмы не будут вкладывать средства в исследования.

В России проблема изучения рынка биотехнологий и инновационной активности пока не достаточно широко представлена. В основном,я авторы изучают и моделируют факторы, оказывающие влияние на инновационно-технологическое развитие страны [16], либо исследуют инновации в области нанотехнологий, информация по которым представляется Росстатом[3]. Среди статей, посвященных исследованию биотехнологий в России, можно назвать статью Е. Стрельцовой[13]. Работа основана на данных Роспатента, а именно использованы библиографические данные патентов на биотехнологии за 2012 год. Автор определила структуру патентов, опубликованных в Российской Федерации в 2012 году, по типам заявителей, по направлению исследований и по стране заявителю (для случая нерезидентов). В ходе исследования было выяснено, что среди резидентов основным заявителем выступает государственный сектор (различные РАМ, РАМН и т. д.), в то время как среди нерезидентов — предпринимательский сектор, представленный в основном зарубежными компаниями. Причем среди нерезидентов наиболее «активной» страной являются США. В структуре опубликованных в РФ патентов на изобретения на направлению «Биотехнология» в 2012 г. (см. рис. 2) лидирующие позиции занимает «Биомедицина» (40,7%), далее с большим отрывом следуют «Универсальные технологии для биоинноваций» (18,1%) и «Сельскохозяйственные биотехнологии» (13,4%). Наименьший вес в структуре патентования изобретений имеют направления биотехнологий «Лесные биотехнологии» (0,8%) и «Природоохранные (экологические) биотехнологии» (3,3%).

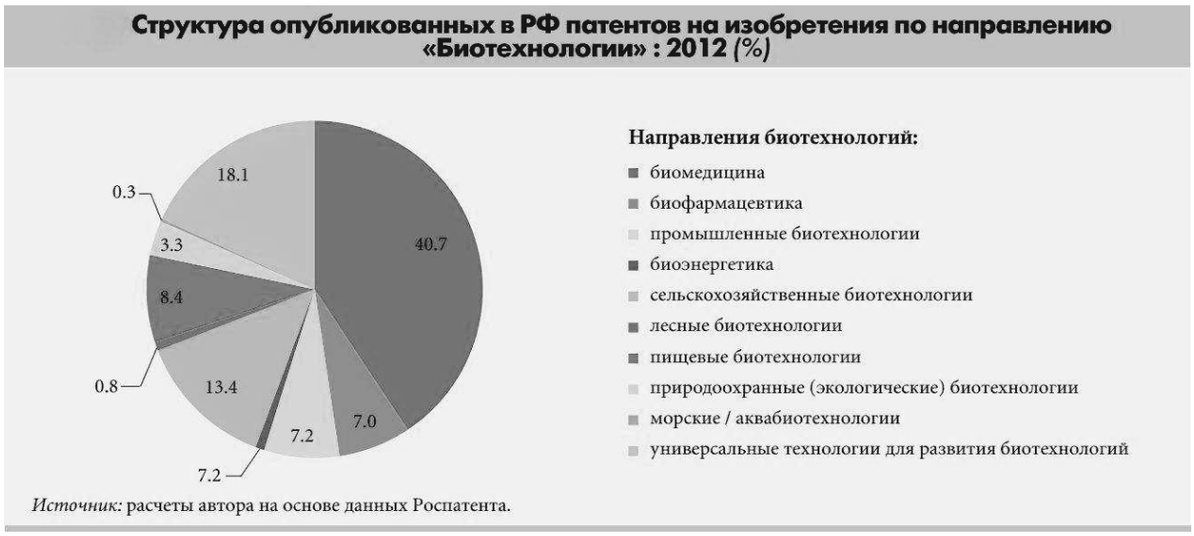


Рис.2. Структура опубликованныхв РФ патентов на изобретения по направлению «Биотехнологии», 2012,%
Источник: Стрельцова Е. Патентная активность в сфере биотехнологий // Форсайт. – 2014. — №8. – с.24-35.

3. Статистический анализ стран по ключевым показателям, характеризующим развитие биотехнологий

В мировой практике методологию по сбору информации по инновациям, включая биотехнологии, разрабатывает Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая ежегодно публикует данные, отражающие инновационную активность в области биотехнологии встранах-членах ОЭСР, а также в России, Бразилии и Южной Африки по 12 индикаторам, которые группируются в следующие показатели:

- ♦ Количество биотехнологических фирм;
- ♦ Научные исследования и разработки в сфере биотехнологий;
- ♦ Использование и применение биотехнологий;
- ♦ Патентная активность в области биотехнологий.

Изучение распределения расходов на исследования и разработки в области биотехнологий позволило выделить лидеров, которыми являются США, далее со значительным отрывом Япония, Корея, а также европейские государства. Положение России довольно незначительно — в 2013 году на исследования и разработки биотехнологий (здесь используется прокси индикатор — затраты на науки о жизни) было потрачено 124 млн долларов, что в 200 раз меньше, чем в США и в 25 раз меньше, чем во Франции.

Наибольший приоритет биотехнологий отмечается в Швейцарии — доля расходов на исследования и разработки биотехнологий в совокупных расходов на исследования и разработкисоставила 27,8%. Для большинства других стран (кроме Бельгии, Ирландии и Дании) этот показатель не превышает 10%. Наименьшую долю на биотехнологии выделяет Россия — меньше 1%.

С целью изучения зависимости величины финансирования исследований и разработок (ИиР) от размеров организации (фирмы) мы изучили распределение удельного веса расходов на ИиР для малых и крупных компаний по странам мира (см. рис. 3). Анализ рисунка показывает, что в странах-лидерах по затратам на исследования и разработки (ИиР) в области биотехнологий (США, Франция, Швейцария, Корея)главная роль принадлежит крупнымпредприятиям. В то же время в странах с относительно низкими расходами на исследование биотехнологий (Австрия, Португалия, Эстония) вклад малых предприятий составляет около 50%. Уникальным государством в этом отношении является Израиль, так как 67% от общих расходовна ИиР приходится на небольшие фирмы, и при этом государство имеет приличный показатель совокупных затрат на исследования и разработки биотехнологий.

Для исследования причин отставания России от развитых стран мира в работе были рассмотрены совокупные государственные расходы на ИиР для государственного и коммерческого (предпринимательского) секторов по странам мира. Наибольшие затраты на ИиР в области биотехнологий выделяло правительство Германии — 6,7 млрд. $, а также Кореи (2,6 млрд. $), Испании (1,4 млрд. $), России(1,34 млрд. $), то.есть расходы России вполне сопоставимы с показателями развитых стран, в то же время изучение расходов на ИиР частного сектора показало крайне низкий уровень финансирования, что свидетельствует о незаинтересованность частного сектора в инновациях.

Проведенный анализ позволил выявить точки роста инновационной активности в области биоинноваций в России и странах мира.

Анализ рис. 4 позволяет сделать вывод, что в области здравоохранения развитие биотехноло-

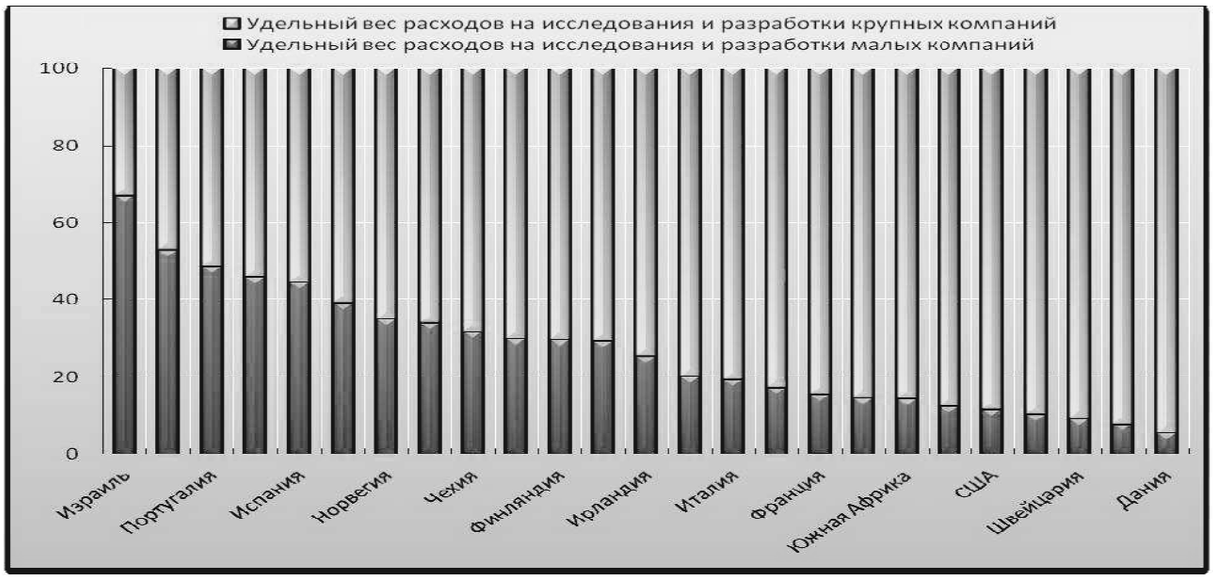


Рис.3. Удельный вес расходов на исследования и разработки в области биотехнологий по размеру компании

Источник: OECD, Key Biotechnology Indicators, http://oe.cd/kbi, October 2014.

гий происходит практически во всех странах мира, за исключением Словении, Новой Зеландии и Кореи. Здесь со значительным отрывом лидируют Великобритания, Австрия и Италия. Активно биотехнологии используют в сельском хозяйстве в Южной Африке, Новой Зеландии, Канаде, Испании, Польше. Для производства продуктов питания биотехнологии используются в основном в Новой Зеландии, Корее и Португалии. Биотехнологии как методы защиты окружающей среды особенно популярны в Словении; а наиболее активно биотехнологии используются в обрабатывающей промышленности Словении, Мексики и Новой Зеландии.

В России в целях развития биоинноваций в 2012 году Правительство предложило комплексную программу развития биотехнологий до 2020 года. На рис. 5 отображена структура выделенного под эту программу бюджета, которая несколько отличается от рассмотренных выше приоритетных

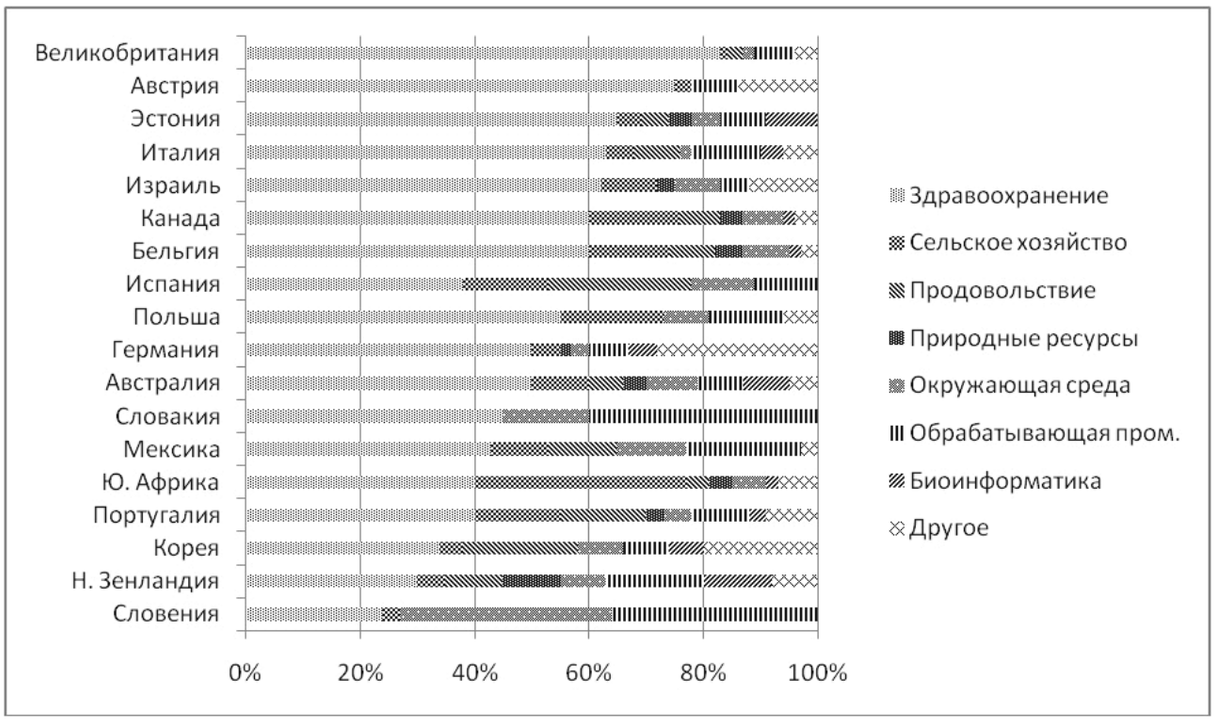


Рис.4. Структура биотехнологических фирм по видам экономической деятельности, 2013 год

Источник: OECD, Key Biotechnology Indicators, http://oe.cd/kbi, October 2014.

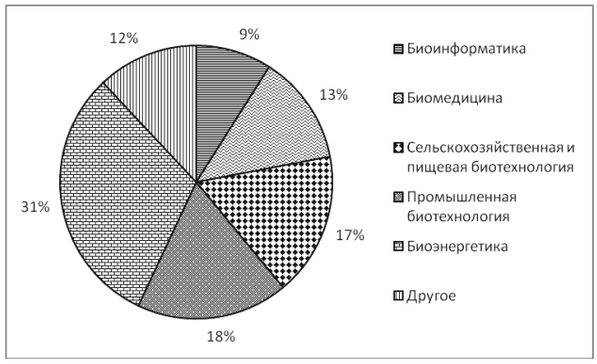


Рис.5. Структура объема финансирования комплексной программы развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года

направлений развития биотехнологий в странах мира. Наибольшую поддержку получили биоэнергетика (31%), промышленные биотехнологии (18%) и сельскохозяйственная и пищевая биотехнология.

Таким образом, проведенный анализ показал, что во всем мире наблюдается значительный рост биотехнологий. Основными лидерами выступают США, Китай, Япония и западноевропейские государства. Также значимый вклад вносят Канада, Австралия и Израиль, и заметные темпы роста демонстрирует Бразилия и Индия. Основными акторами этой отрасли являются малые предприятия. Расходы на биотехнологии для большинства стран составляют около 10% от общих расходов на исследования и разработки. Наиболее значительное государственное внимание биотехнологии получают в Германии, Корее и Испании. Среди отраслей, использующих биотехнологическую продукцию, особенно выделяется биофармацевтика и биомедицина, сельское хозяйство.

Положение России в этой сфере сегодня довольно шаткое: низкие инвестиции, относительно небольшое число действующих в этой отрасли предприятий, низкий уровень изобретательской активности, хотя государство выделяет относительно высокие средства на развитие направления биотехнологий. Российский рынок биотехнологий имеет высокие темпы роста, но в основном благодаря деятельности иностранных компаний.

4. Моделирование динамики биржевого индекса NBI

Для моделирования динамики дальнейшего развития отрасли биотехнологий в качестве показателя, отображающего инновационную активность в сфере биотехнологий, был выбран NASDAQ Biotechnology Index. Это индекс был создан для того, чтобы отслеживать поведение ценных бумаг, котирующихся на фондовой бирже The NASDAQ StockMarket® (NASDAQ®), классифицированных как биотехнологии и фармацевтика согласно Классификации Отраслей Промышленности. NASDAQ Biotechnology Index — это модифицированный взвешенный индекс инвестиционной привлекательности (рыночной капитализации), рассчитываемый по данным о курсах акций всех компаний, имеющих листинг этой ассоциации и специализирующихся в области биотехнологии. Значение индекса это агрегированное значение весов ценных бумаг входящих в индекс, так же известных, как Индекс Акций, умноженных на последнюю цену продажи каждой такой акции и деленное на делитель индекса. Делитель служит для приведения такой совокупной стоимости в соответствиеснизшим порядком, более пригодным для отчетности. NASDAQ Biotechnology Index

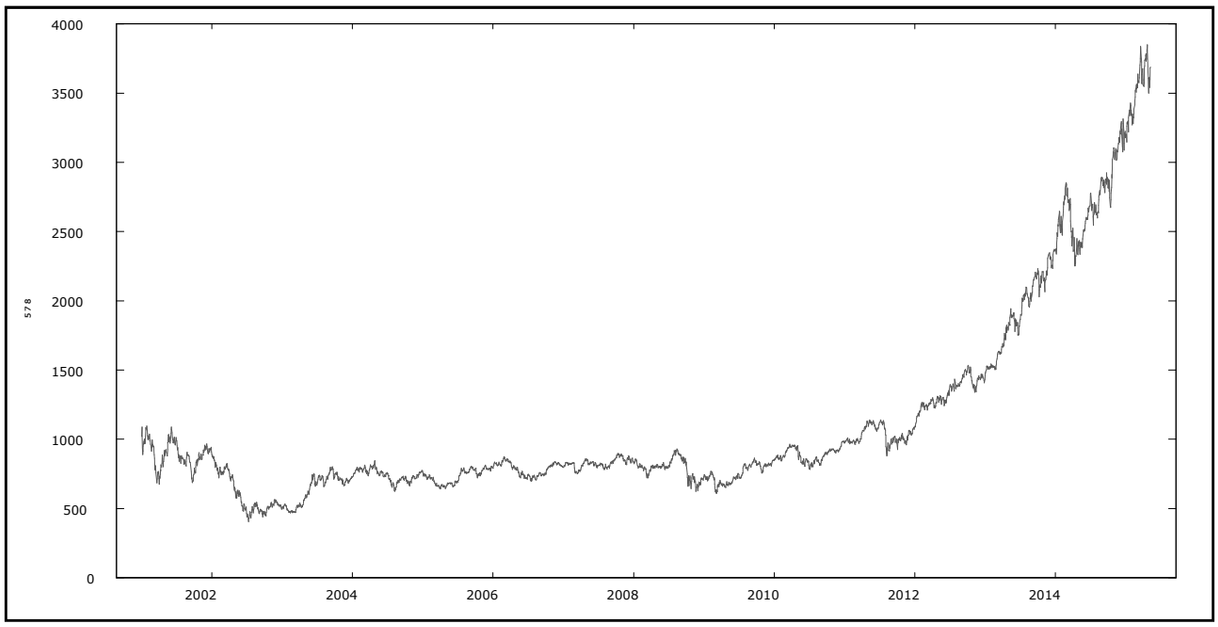


Рис.6. Динамика индекса NBI за период с 2001 по 2014 год

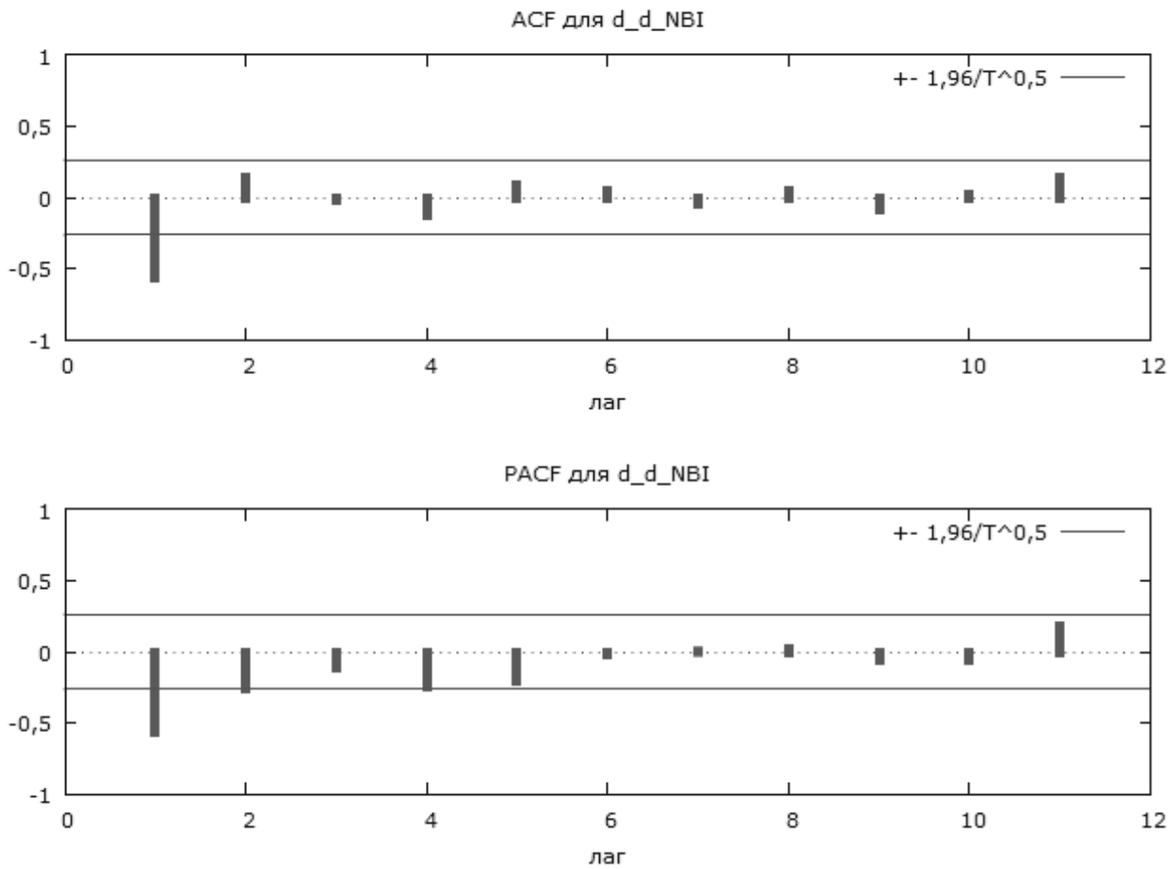


Рис.7. Графики автокорреляционной и частной автокорреляционной функции для второй разности NBI

(NBI) считается с 01 ноября 1993 года, его базовая стоимость составила 200.

Сейчас индекс NBI основывается на 146 компаниях. Компания может быть включена в NBI только при условии выполнении следующих критериев:

♦ Наличие листинга на американской бирже NASDAQ;

♦ Отношение либо к биотехнологической, либо к фармацевтической отрасли;

♦ Ненахождение в процессе банкротства;

♦ Рыночная капитализация не менее $200 млн.;

♦ Средний ежедневный объём торгов как минимум 100 тысяч акций;

♦ Положительное мнение аудитора о финансовой отчетности.

♦ Акции компании должны котироваться на биржах не менее 6 месяцев.

Динамика индекса NBI отображена на рис. 19. Анализ рисунка показывает, что с 2012 года у индекса NBI начинается экспоненциальный рост с 2012 г.

Значительный рост индекса в 2012 г. можно объяснить резко возросшую значимость биотехнологий в связи с началом нового экономического уклада развития. Такой существенный рост капитализации сказывается на притоке инвестиций, а, следовательно, на росте активности в сфере биотехнологий.

Для прогнозирования динамики индекса NBI использовались модели временных рядов класса ARIMA, позволяющие работать с нестационарными рядами.

Проверка уровней временного ряда на стационарность выявила наличие тренда исходного временного ряда, что указывает на нестационарность процесса. Однако построение модели требует наличия стационарности во временном ряду. Проверкана стационарности была выполнена с помощью теста единичного корня (теста Дики-Фуллера). Ограничением к данному тесту является наличие структурных сдвигов. Так как график временного ряда свидетельствовал о наличие тренда, было использовано преобразование с константой и детерминированным трендом:

$$\Delta y_t = \delta + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \cdots + \gamma t + \varepsilon_t$$

Для проверки гипотезы:

$$\begin{cases} H_0: \beta = 0 \\ H_1: \beta < 0 \end{cases}$$

наблюдаемое значение t-статистики определялось по формуле:

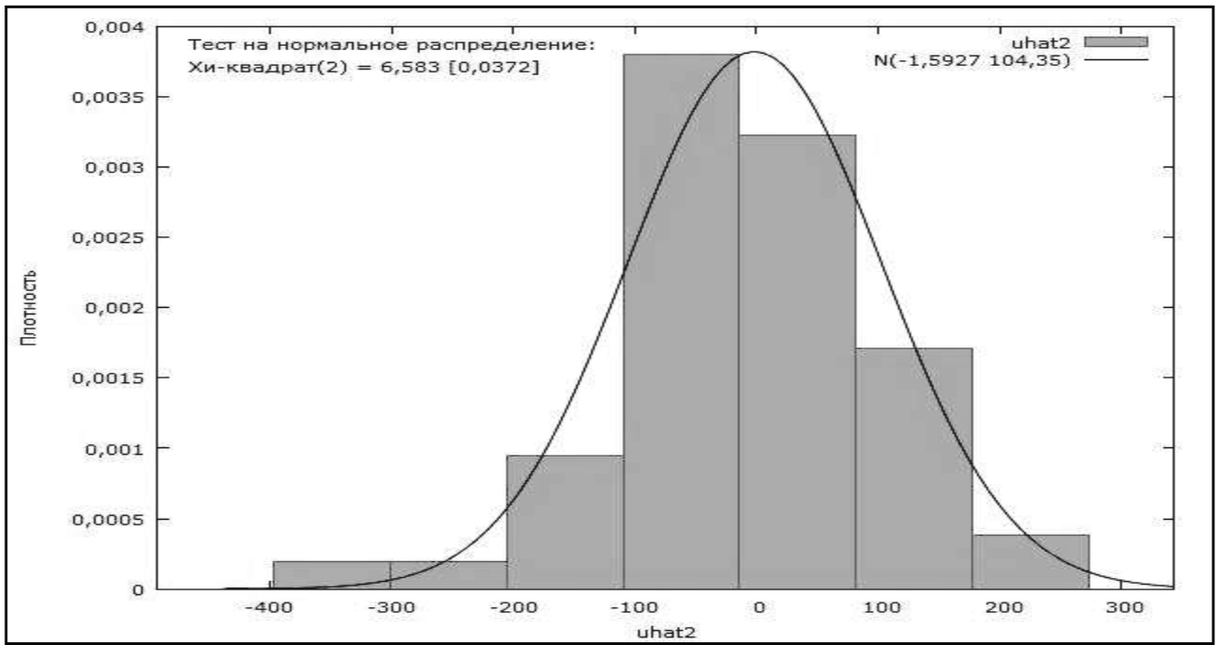


Рис.8. Тест на нормальное распределение остатков модели ARIMA (0,2,1)

$$\widehat{t_н} = \frac{\hat{\beta}}{S(\hat{\beta})}$$

Критическое значение для выборки из 57 наблюдений составило –3,5 для 5% уровня значимости и –4,15 для 1%. Так как исходный ряд явно содержит в себе неслучайную компоненту, тест Дики-Фуллера (с трендом и константой) был проведен для первой разности — приложение 1. Расчетное значение теста = –0,39, оказалось больше критического, а, значит, гипотеза о нестационарности не была отклонена.

Для второй разности тестовое значение теста Дики-Фуллера составило –8,21, что меньше критического значения, а значит, что этот ряд является стацинарным на 1% уровне значимости.

Таким образом, для моделирования для индекса NBI была построена модель ARIMA(p, d, q).Так как для приведения ряда к стационарному было достаточно взятия второй разницы, следовательно порядок интеграции d составил 2.Для определения параметров ARIMA модели был построен график автокорреляции (см. рис. 7).

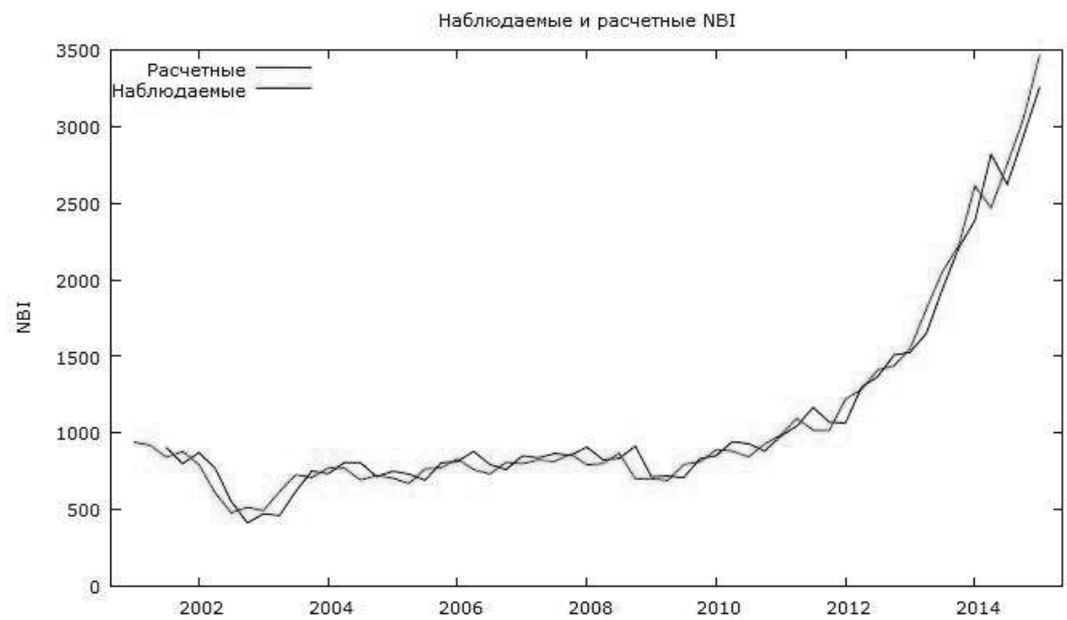


Рис.9. Наблюдаемые и расчетные значения – ARIMA (0,2,1)

Таблица 1

Прогнозные значения индекса NBI

	Прогноз	Ст. ошибка	95% Доверительный интервал
2 квартал 2015 год	3707	102	3508 - 3907
3 квартал 2015 год	3958	156	3651 - 4264

Для автокорреляционной и частной автокорреляционной функций наблюдается значимый выброс первого лага. Это говорит о том, что, подходящими значениями параметров рили qдля ARIMAбудут единичные величины.

В работе были рассмотрены следующие модели: ARIMA (1,2,0), ARIMA (1,2,1), ARIMA (0,2,1), ARIMA (1,1,2), ARIMA (2,1,1), ARIMA (2,1,2), ARIMA (3,1,0), ARIMA (3,1,1), и ARIMA (3,1,2), ARIMA (3,1,3), ARIMA (0,1,3), ARIMA (1,1,3), и ARIMA (2,1,3). В результате оценки коэффициентов модели значимыми оказались модели ARIMA (0,2,1), ARIMA (1,2,0), ARIMA (2,2,3).

Следующий этап диагностики моделей производился по информационным критериям Акаике (AIC) и Шварца (BIC), а также по оценке дисперсии остатков. В результате лучшей была признана модель ARIMA (0,2,1) –приложение 1.

$$\Delta y_{t-1} = \underset{(2,586)}{5,429^{**}} - \underset{(0,077)}{0,834^{***}}\varepsilon_{t-1}$$

Проверка адекватности модели была сведена к тестированию остатков на нормальность, автокорреляцию и стационарность.

Проверка на нормальность осуществлялась с помощью теста Жарке-Берра (см. рис. 8). Гипотеза о нормальности не отвергается на уровне значимости 0,05.

В приложении 1 представлен график автокорреляции и частной автокорреляции остатков, из которых видно, что значения лагов не выходят за рамки доверительного интервала, и на 5% уровне значимости предположение об отсутствии автокорреляции в остатках согласуется с результатами наблюдений.

Стационарность остатков была проверена с помощью тестом Дики-Фуллера, который позволил отклонить гипотезу о нестационарности остатков.

Модельные и расчетные значения индекса NBI представлены на рис. 9. Модель довольно хорошо предсказывает наблюдаемые значения, однако, с некоторым лагом.

С использованием модели были рассчитаны прогнозные значения индекса NBI на второй и третий кварталы 2015 года (см. табл. 1).

Таким образом, построенный на основе модели ARIMA (0,2,1) прогноз значений индекса NBI свидетельствует об экспоненциальном росте данного показателя, он подтверждает сделанные выводы о высоком приоритете развития биотехнологий в США и во всем мире. России, если она хочет не отстать от технологически развитых стран, необходимо уделять приоритетное внимание развитию отечественных разработок в области био- и нанотехнологий.

5. Заключение

Проведенное исследование показало возросшую роль рынка биотехнологий во всем мире, которая заключается как в увеличении производства биотехнологической продукции, так и повышении спросана нее, а также в высоком уровне изобретательской и инновационной активности в данной сфере. Многие страны мира, как развитые, так и развивающиеся, укрепляют свои позиции на новых быстрорастущих рынках, одним из которых является рынок биоинноваций. На данный момент Россия пока отстает от мировых лидеров, вследствие чего существует угроза проигрыша в этом направлении и нарастании импортозависимости. Необходимо поощрять образование компаний, связанных с биотехнологиями, создавать условия для привлекательности инвестиций в сферу биотехнологий, в особенности для организаций частного сектора.

Исследование индекса NASDAQ Biotechnology Index (NBI), характеризующего капитализацию рынка биотехнологий в США в динамике и прогнозирование его развития на краткосрочную перспективу показало экспоненциальный рост развития биотехнологий. В 2015 г. прогнозируется рост индекса на 7,1% к концу второго квартала и на 14,3% — к концу третьего квартала. Такие высокие темпы роста отражают высокие ожидания относительно доходности акций биотехнологических корпораций, что, в свою очередь, указывает на расширение рынка, рост выпуска, появление новой продукции.

Таким образом, стремительно растущая отрасль биотехнологий открывает новую технологическую эру, которая, наряду с нанотехнологиями, возможно, приведет к существенному росту уровня жизни и решению многих экономически и социально значимых проблем.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ № 14-02-00018а «Методология анализа и мониторинга инновационных систем на национальном и региональном уровнях»

РИСК

Библиографический список

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. — М.: ЮНИТИ, 1998.

2. Архипова М.Ю., Карпов Е.С. Анализ и моделирование патентной активности в России и развитых странах мира // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 4. С. 286–293.

3. Архипова М.Ю. Статистический мониторинг инновационной активности в сфере нанотехнологий / XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. Москва, 16–19 июня 2014 г. Труды (электронный ресурс). М.: Институт проблем управления им. В.А.Трапезникова РАН, 2014.

4. БИО-2020 Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г. (утв. Правительством РФ от 24 апреля 2012 г. № 1853п-П8).

5. Игами М., Оказаки Т. Современное состояние сферы нанотехнологий: анализ патентов // Форсайт. — 2008.— № 3. — С. 32–43.

6. Канторович Г.Г. Анализ временных рядов// Экономический журнал ВШЭ. 2002. № 1. С. 85–103.

7. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Правительством РФ от 24 апреля 2012 г. № 1853п-П8 [http://base.garant.ru/70168244/].

8. Кондратьева Е.В. Исследование взаимосвязи между инфраструктурой инноваций и инновационной активностью в регионе. Вестник Новосибирского государственного университета –2010. — Т. 10, вып. 2. — С. 134–139.

9. Обзор рынка биотехнологий в России и оценка перспектив его развития. М.: Frost&Sullivan, 2014.— 69 с.

10. Преимущества биотехнологии. Научная оценка роли сельскохозяйственных биотехнологий в создании более безопасного и здорового мирового сообщества.
Режим доступа: http://www.soyconnection.com/pdf/usbs_position/Russian/8007_USB_BioTechBro_v1_Russian_Low.pdf

11. Российский инновационный индекс/ Под ред. Л.М.Гохберга. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011.— 84 с.

12. Наука и инновации. Федеральная служба государственной статистики. [Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science/#]

13. Стрельцова Е. Патентная активность в сфере биотехнологий // Форсайт. — 2014.—№ 8. — С. 24–35.

14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

15. Acs, Zoltan J., and Audretsh, David B. Patents Innovative Activity // Eastern Economic Journal. — Vol.15. — Issue 4.— 1989. — P. 373–376.

16. Arkhipova M., Sirotin V. P. Regional Structure of the Country on Costs and Results of Innovative Activity: The Case of the Russian Federation, in: Proceeding of the 9th European Conference on Innovation and Entrepreneurship. Belfast: University of Ulster Business School and School of Social Enterprises Ireland, 2014. P. 410–419.

17. Cotton, biotechnology, and economic development. John Baffes. No 5896, Policy Research Working Paper Series from The World Bank, 2011.— 26 p.

18. Cr pon, Bruno, and Emmanuel Duguet. «Estimating the Innovation Function from Patent Numbers: GMM on Count Panel Data.» Journal of Applied Econometrics 12.3 (1997): 243-63.

19. Demirkan I., DemirkanS.Network Characteristics and Patenting in Biotechnology, 1990-2006 // Journal of Management. — Vol.38. — Issue 6.—2012. — p.1892-1927.

20. Beyond Borders: Matters of Evidence. Biotechnology Industry Report. — Ernst&Young, 2013.— 92 p.

21. Monitoring Biotechnology. Economic and Political Weekly, Vol. 22, No. 35 (Aug. 29, 1987), p. 1469

22. A Framework for Biotechnology Statistics. Paris: OECD, 2005.

23. Key Biotechnology Indicators. Paris: OECD, 2011.

24. Biotechnology Update. Internal Co-ordination Group for Biotechnology (ICGB). Paris: OECD, 2013.

25. Pramod R. Sambidi. 2003. Spatial Econometric Analysis of Agglomeration Economies Associated with the Geographical Distribution of the U.S. Biotech Industry. Dissertation, The Department of Agricultural Economics & Agribusiness, Louisiana State University.

26. Pray, Carl E., Ann Courtmanche, and RamuGovindasamy 2001. Report to the World Intellectual Property Organization — The Importance of Intellectual Property Rights in the International Spread of Private Sector Agricultural Biotechnology. Department of Agricultural, Food and Resource Economics Rutgers, the State University of New Jersey.

27. Romer P. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 1002-1037.

28. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. No. 1. P. 65–94.

29. WIPO IP Statistics Data Center http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/

30. База данных Finanz [http://www.finanz.ru/indeksi/arhiv-torgov/Nasdaq_Biotechnology]

31. База данных ОЭСР[http://www.oecd.org/sti/biotech/]

32. Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/

33. Фондовая биржа NASDAQ [https://indexes.nasdaqomx.com/]

И. Богомолова,
к. э. н., профессор кафедры экономики и управления проектами в строительстве,
начальник управления социально-экономического развития, доцент,
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого территориального развития крупных городов

Аннотация: в статье на основе результатов социально-экономического развития, достигнутых в 2014 году по 16 крупным городам Российской Федерации, автор приходит к выводу о наличии идентичных тенденций в их развитии. Учитывая размер процессов глобализации и урбанизации в России, автор обосновывает и конкретизирует предложения о необходимости создания дополнительных условий для обеспечения устойчивого развития территорий крупных городов.

Ключевые слова: крупные города, урбанизация, глобализация, устойчивое развитие, административный центр.

Annotation: on the basis of the results of socio-economic development achieved in 2014with 16 large cities of the Russian Federation, the author comes to the conclusion thatthe identicaltrendsin their development.Given the size ofthe processes of globalizationandurbanization inRussia, the author proves theproposaland specifiesthe need foradditional conditions for thesustainabledevelopment of theareasof major cities.

Keywords: large cities, urbanization, globalization, sustainable development, the administrative center.

Происходящие в настоящее время процессы, обусловленные глобализацией, регионализаций и формированием модернизированной экономики, заметно меняют роль отдельной территории в национальной и мировой экономических системах. Современный крупный город становится самостоятельным экономическим субъектом национальной экономики, участником конкурентных процессов на всех уровнях.

В условиях глобализации, для которой характерны процессы дифференциации и централизации, возникают новые функции управления и контроля, которые становятся наиболее эффективными в крупных городах — мегаполисах [4]. Доминанты мировой урбанизации, все более определяют крупные и сверхкрупные городские системы [3].

Сегодня крупные города выступают в роли территориально-географической концентрации новых форм социально-экономических отношений и в качестве стратегического пространства, в котором сосредоточена большая часть производственного, инновационного, интеллектуального, социокультурного, политического и иных потенциалов общества. Очевидно, что будущее регионов, а возможно и стран, формируется и зависит от степени устойчивогоразвития крупных городах [5].

Происходящие в настоящее время процессы, обусловленные глобализацией, регионализаций и формированием новой экономики, заметно меняют роль отдельной территории в национальной и мировой экономических системах. Современный крупный город становится самостоятельным экономическим субъектом национальной экономики, участником конкурентных процессов на всех уровнях.

В таблице 1 приведены основные показатели социально-экономического развития ряда крупных городов России за 2014 год. Как показали данные таблицы, результаты социально-экономического развития городов-миллионников России несоизмеримо выше показателей остальных крупных российских городов, что подтверждает целесообразность их отдельного рассмотрения и необходимость выделения в отдельную категорию [2] (таблица 1).

Анализ социально-экономического развития 16 крупных городов России по итогам 2014 года свидетельствует о достигнутой положительной динамике большинства исследуемых показателей. Таким образом, текущее состояние экономики анализируемых городов России позволяет утверждать, что основные позитивные тенденции, связанные с увеличением объемов в большинстве отраслей реального производства, ростом доходов населения и устойчивым пополнением бюджета, сохраняются и формируют условия для их дальнейшего динамичного развития.

Социально-экономические показатели соизмеримы между собой для многих крупных городов России. Тем не менее в ранжировании среди городов-миллионников Волгоград уступает Красноярску, Челябинску, Нижнему Новгороду и Ростову-на-Дону,а также Краснодару — столице Кубани, где было развернуто строительство спортивных и других объектов в рамках проведения Олимпиады 2014 года.

Проанализировав представленные социально-экономические показатели городов России, можно сделать вывод, что, несмотря на значительные объемы промышленного производства в Волгограде, размер среднемесячной заработной платы, а также объемы жилищного строительства и строительных работ являются одними из самых низких среди исследуемых городов. Достаточно низкие результаты Волгограда и Омска по объемам исполнения городского бюджета по доходной части в расчете на душу населения.

Средними по значению являются показатели оборота розничной торговли, оборота общественного питания в расчете на душу населения, что свидетельствует о том, что у жителей Волгограда доходы значительно ниже доходов жителейанализируемых городов. С низким уровнем доходов волгоградцев связана и низкая покупательная способность крупных приобретений, в частности жилья и, следовательно, отставание в объемах жилищного строительства по сравнению с другими исследуемыми городами.

В то же время по платным услугам Волгоград — абсолютный лидер, что обусловлено развитостью услуг в городе, а возможно, без альтернативности выбора. Также положительным моментом являются одни из самых низких значений показателей «Прожиточный минимум» и «Стоимость минимального набора продуктов питания».

Стабилизации ситуации на рынке труда, увеличению новых рабочих мест, а также росту объемов производства промышленной продукции будут способствовать такие мероприятия, как оказание поддержки местным товаропроизводителям, развитие территорий предпринимательской активности, инновационно-внедренческих индустриальных парков, обеспечивающих увеличение производственных мощностей, в том числе

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития городов России за 2014 год в расчете на душу населения*

Наименование показателя/ наименование города	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по крупным и средним предприятиям (промышленное производство, тыс. руб.	Объём работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» по крупным и средним организациям, тыс. руб.	Ввод в действие жилых домов за счет всех источников финансирования, общей площади, кв. м	Оборот розничной торговли (по полному кругу), тыс. руб.	Оборот общественного питания (по полному кругу), тыс. руб.	Объем платных услуг населению (по полному кругу), тыс. руб.	Среднемесячная заработная плата* 1 работающего по крупным и средним предприятиям, руб.	Прожиточный минимум (за 4-й квартал)	Стоимость минимального набора продуктов питания в сентябре 2014 года, руб.	Исполнение городского бюджета по доходной части в расчете на душу населения, тыс. руб.
«ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ»										
Екатеринбург	209	20,8	0,72	489	25	45	40097	8370	-	22
Нижний Новгород	235	11,6	0,63	273	9	82	34331	7604	3230	19
Самара	205	24,3	0,72	-	-	-	31804*	7954	-	20
Челябинск	344	12,8	0,67	-	-	-	31217	7944	3304	25
Омск	569	47,5	0,55	230	10	60	29679	-	2844	15
Ростов-на-Дону	172	25,9	0,99	347	17	-	33867	7967	3056	26
Уфа	576	86,5	0,74	407	15	-	34948**	7116	-	20
Красноярск	299	24,6	0,60	-	-	-	38416	8967	3433	27
Пермь	572	24,1	0,56	319	18	89	35992	8185	3141	23
Волгоград	399	17,5	0,55	235	7	102	28483	7901	2998	16
КРУПНЫЕ ГОРОДА										
Краснодар	266	33,4	1,92	448	-	-	37366	8027	3358	28
Рязань	303	11,8	0,67	195	7	-	29806	7071	2774	16
Астрахань	465	49,3	0,68	246	-	-	29827	6916	3147	8
Липецк	730	14,1	1,03	-	-	-	29146	7062	3202	17
Брянск	326	9,2	0,74	-	-	-	26303	7565	3010	13
Ставрополь	87	7,1	1,13	573	33	75	29143	-	3044	-
Владимир	209	6,4	0,65	240	-	-	27975	7954	3338	17
Калуга	840	40,3	0,80	-	-	-	34463	7704	2992	25
Смоленск	165	11,5	0,52	-	-	-	27330	8695	3379	15

* список городов составлен в соответствии с численностью проживающего населения
** за январь — ноябрь

с элементами импортозамещения, создание конкурентоспособных кластеров.

В целях увеличенияобъемов жилищного строительства необходимы меры по активизации ипотечного кредитования на этапе жилищного строительства (в том числе за счет муниципального бюджета) и разработка муниципальной программы, стимулирующей приобретение жилья на первичном рынке. Для развития инженерной инфраструктуры требуется привлечение денежных средств вышестоящих уровней бюджета, в связи с чем необходимо разработать программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры в соответствии с требованиями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 14.06.2013 № 502 «Об утверждении требований к программам комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры поселений, городских округов».

В целом данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют, что разброс в значениях показателей является незначительным, что свидетельствует об идентичности происходящих социально-экономических процессов. Кроме того, обращает внимание тот факт, что все рассматриваемые города являются административными центрами субъектов Российской Федерации, обладают развитой промышленной и научной базой, обеспечивающей (на примере Волгограда) до 60% налогов в консолидированный региональный бюджет.

Учитывая вышесказанное, а также тот факт, что только в городах-миллионниках проживает 24% населения страны или каждый четвертый гражданин России, считаем своевременным рассмотреть вопрос о целесообразности принятия организационно-экономических мер федерального уровня по обеспечению устойчивого развития российских крупных городов. Предлагается:

♦ Разработка Федерального закона об особом статусе крупных городов — административных центров, предусматривающего введение особого типа, а также перераспределение части федеральных налогов (налог на добавленную стоимость, налог наприбыль) в пользу муниципалитетов с численностью населения свыше 500 тысяч человек.

♦ Создание в Государственной Думе РФ фракциикрупных городов — административных центров для лоббирования интересов этих городов.

Основными задачами такой фракции могли бы стать:

♦ подготовка проектов законов, постановлений, заявлений, обращений фракции по наиболее актуальным вопросам устойчивого развития крупных городов;

♦ взаимодействие с депутатами представительных органов государственной (региональной) власти и органов местного самоуправления по вопросам реализации стратегии устойчивого развития крупных городов;

♦ взаимодействие с другими фракциями и группами;

♦ регулярные встречи с избирателями на местах и периодическая отчетность перед населением по вопросам реализации стратегии устойчивого развития крупных городов.

♦ Создание ассоциации крупных городов — административных центров.

Данная ассоциация должна представлять собой консультативно-совещательный орган, первостепенной задачей которой можно обозначить повышение эффективного взаимодействия городов — административных центров в разработке совместных управленческих решений и действий по вопросам реализации социально-экономической политики городов-участников.

Для принятия эффективных управленческих решений по устойчивому развитию экономики крупных городов органы власти всех уровней должны объективно отслеживать существующую ситуацию, оценивать последствия взаимодействия между внутренним состоянием, внешним и случайным воздействием факторов, а также то, на каком этапе жизненного цикла находится город в данный момент. Реализация предложенных мер в практике функционирования крупных российских городов может стать эффективным механизмом обеспечения их устойчивого развития.

РИСК

Библиографический список

1. Богомолова И.В. Особенности развития крупных городов — административных центров субъектов РФ // Альтернативы регионального развития: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011.—487 с. С. 18–23.

2. Богомолова И.В. Современные аспекты устойчивого территориального развития крупных городов. Российский экономический интернет-журнал, № 4, 2014, http://www.e-rej.ru/upload/iblock/744/744fb807be2052c5973ec6365c5096c7.pdf

3. Пивоваров Ю.Л. Урбанизация России в XX веке // География в школе. 2002. № 5. С. 20.

4. Сассен С. Глобальный город: введение понятия // Глобальный город: теория и реальность / Под ред. Н.А. Слуки. М.: ООО «Аванглион», 2007. С. 14–16.

5. Федякин И.В. Мегаполис как объект политологического исследования / Мир и политика, октябрь, 2013. – С. 207–221. – http://www.intelros.ru/pdf/Sientist/2013_10/11.pdf

Е. Дабагян,
аспирант кафедры
предпринимательства и логистики,
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова

Особенности развития государственно-частного партнерства в общественном секторе экономики

Аннотация: в статье рассматриваются особенности развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в социальной сфере. В настоящее время сфера услуг играет значимую роль в развитии экономик стран мира. Однако государство не всегда способно обеспечить должный уровень предоставляемых услуг. Таким образом, в силу особенной значимости развития социальной сферы механизмы ГЧП становятся крайне востребованными. На основе анализа существующих проектов в статье выявлены основные тенденции в области развития механизмов ГЧП в общественном секторе экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, общественный сектор экономики, социальная сфера, инновации, частные инвестиции.

Annotation: the specificitiesof Public-Private Partnership (PPP) developmentin the public sectorare investigated in the article. Today service sector plays a core role in the development of economies over the world. However, the government is not able to provide the proper level of these services. Thus, due to special importance of development of public sector the mechanisms of PPP are in demand. Based on the analysis of existing projects the core tendencies of PPP mechanisms development in the public sector are identified in the article.

Keywords: public-private partnership, public sector, social sphere, innovations, private financing/investments.

ГЧП в России: тенденции развития

Согласно новому Федеральному закону о ГЧП, принятому летом 2015 года в нашей стране, государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство — юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества[1].

Основной целью государственно-частного партнерства является комбинирование государственных и частных ресурсов с целью их эффективного использования и получения максимальной выгоды от совместной деятельности для всех сторон партнерства.

Механизмы ГЧП призваны стать базовой конструкцией внебюджетных инвестиций, привлекаемых в целях ликвидации или сглаживания инфраструктурных разрывов, тормозящих социально-экономическое развитие. Таким образом, ГЧП можно рассматривать как привлечение органами власти на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенции.

Новые эффективные формы управления ГЧП не могут быть созданы без соответствующей глубокой проработки. Каждая страна проходит через ряд этапов в построении системы управления ГЧП, прежде чем такое партнерство начнет полноценно функционировать (таблица 1).

Согласно исследованию, Deloitte and Touche USALLP[2] 2014 года, большинство стран, включая Россию, находится пока лишь на первом этапе развития ГЧП с относительно небольшим количеством осуществляемых проектов (рис. 1).

Партнерства по типу ГЧП создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства, не являясь вместе с тем ни национализированными, ни приватизированными активами и услугами[3].

Таким образом, политически они представляют собой третий путь, с помощью которого правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги[4].

Если приватизация означает уход государства из экономики, ее отдельных сфер и производств, то создание партнерств приводит лишь к передаче бизнесу части экономических, организационных, управленческих функций в отношении государственных и муниципальных объектов.

Но при этом сами объекты неизменно остаются в собственности государства и местных органов власти. Система партнерских отношений государ-

1 Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/71129190/1/#friends#ixzz3okoUAxlg

2 Deloitte&Touche USALLP является одной из ведущих мировых аудиторских и консалтинговых компаний, предоставляющей услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов по данным BLOOMBERG. // http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/people.asp?privcapId=98446

3 Гатауллина А. А. Государственно-частное партнерство: теоретические основы / А. А. Гатауллина // Молодой ученый.— 2013.— № 9. — С. 161..

4 Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. — М.: Издательство Института государственного и муниципального управления Государственного университета — Высшей школы экономики, 2014. — С. 47.

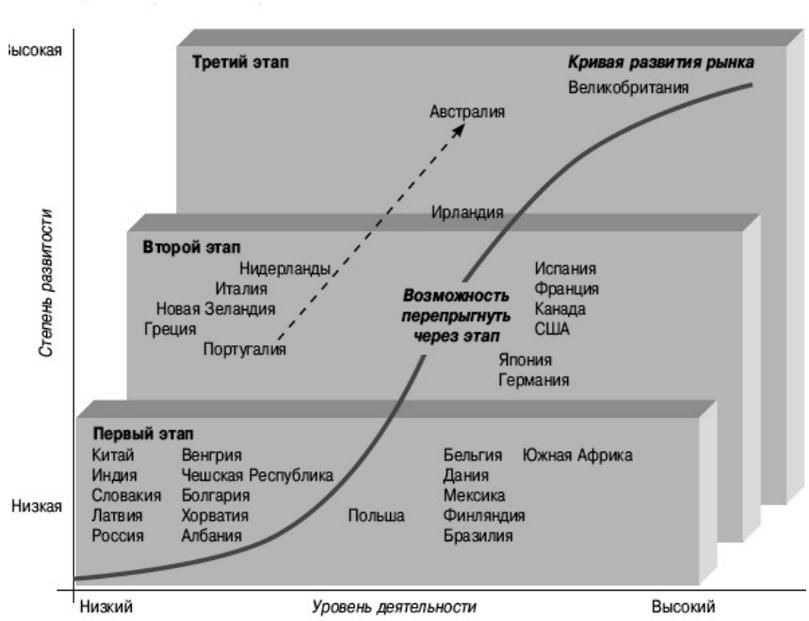


Рис. 1. «Кривая зрелости» рынка ГЧП

ства с частным сектором является одним из проявлений смешанной экономики. В ГЧП государство отказывается от несвойственных ему хозяйственных функций, перекладывая управление принадлежащей ему собственностью на частный сектор, который привносит свой организационный опыт, знания, ноу-хау, осуществляет инвестиции, минимизирует риски предпринимательской деятельности. Экономический эффект для общества в этом случае составляют более качественные товары и высокий уровень обслуживания при низких издержках.

Проекты ГЧП для сферы услуг и социальной сферы: возможности для инноваций

Сфера услуг в настоящее время играет большую роль в экономике большинства стран. В развитых странах, таких как США, страны Европы и Японии, количество занятых в общественном секторе сферы услуг составляет приблизительно 20% от всей занятости населения и приблизительно 15% национального ВНП[5].

В связи с ростом производительности и ростом конкуренции в данных видах деятельности возникает проблема необходимости нововведений. Инновация в предоставлении услуги создает новые или измененные способы предоставить эту услугу клиентам или иначе взаимодействовать с ними, имея целью поставить клиентам специфический общественный сервис.

В последние годы инновации в большей степени сосредотачивались в частном либо в промышленном секторе. Тем временем общественный сектор (здравоохранение, транспорт, образование) остро требует введения инноваций. Учреждения общественного сектора считаются консервативными, бюрократическими и медленно развивающимися. То, что общественный сектор не является предпринимательским и не вводит инноваций, является практически аксиомой[6].

Инновации в общественном секторе услуг сильно отличаются от инноваций в частном секторе ввиду того, что изначально эти два сектора имеют разные первичные цели. В частном секторе основной целью является возможность получения финансовой прибыли благодаря введению инноваций. В общественном секторе основной целью является улучшение благосостояния общества, не без понимания важности финансовой составляющей.

При более внимательном рассмотрении двух секторов — частного и общественного — можно сделать вывод о том, что при эффективной организации партнерства этим двум секторам выгодно работать в паре. Например, в сфере здравоохранения дорогостоящие проекты, такие как биотехнологии или крупные медицинские разработки, в принципе невозможны без государственной поддержки.

Государство не всегда может обеспечить должный уровень сервиса, а частным инвесторам не всегда хватает рентабельности, чтобы заниматься бизнесом в социальной сфере и сфере услуг. Расширение действия механизма ГЧП на социальную сферу обусловливает необходимость понимания потребностей населения в социальных объектах и в предоставлении социальных услуг надлежащего качества.

В социальной сфере полная приватизация невозможна в силу того, что значительное число организаций заняты предоставлением населению конституционно-гарантированных бесплатных или льготных услуг, и по этой причине не являются коммерческими организациями и не обладают инвестиционной привлекательностью для частных инвесторов.

Это обстоятельство невыгодно отличает социальную сферу от других отраслей, и которых целесообразно развитие ГЧП, и создаст необхо-

5 Руцик Ю.О. Реализация инновационных решений и проблемы модернизации здравоохранения (на примере стран Европы) // Евразийский международный научно-аналитический журнал, 2011. № 4. — С. 52.

6 Там же.

Рис. 2. Распределение проектов ГЧП в РФ по сферам экономики

димость активизации инвесторов с использованием иных стимулов, нежели чем доходы от участия в коммерческих проектах.

В социальной сфере в РФ потенциал ГЧП пока в полной мере не реализуется, хотя развитие ГЧП в данной области одновременно позволяет решить две задачи: во-первых, сократить дефицит источников финансирования инвестиций в социальную сферу, во-вторых, повысить качество социальных услуг и эффективность управления организациями социальной сферы.

Тем не менее, по данным Единой информационной системы ГЧП РФ при поддержке Министерства экономического развития РФ, на 1 октября 2015 года в России осуществляется 1285 проектов ГЧП, из них 203 проекта в социальной сфере (рис. 2)[7].

Лидером по количеству реализуемых проектов ГЧП в России является здравоохранение (рис. 3), в частности высокотехнологичная медицина и реабилитация — это обуславливается в первую очередь высокой рентабельностью для частных инвесторов и возможностью компенсировать операционные затраты через участие в программе госгарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи. Наиболее перспективны для применения ГЧП сферы, в которых возможно оказание дополнительных платных услуг[8].

В будущем России будет расширяться не только спектр применяемых моделей ГЧП, но и сфер применения для реализации государственных задач по предоставлению объектов инфраструк-

7 Единая информационная системы ГЧП РФ при поддержке Министерства экономического развития РФ. // http://www.pppi.ru/

8 Селезнев П. Федеральный закон № 224-ФЗ о ГЧП, вступающий в силу с 1 января 2016 года, значительно расширяет возможности применения механизмов ГЧП в соцсфере. // «Российская Бизнес-газета» — Государственно-частное партнерство № 1014 (35) от 8 сентября 2015 г. http://pda.rg.ru/2015/09/08/gchp.html

Таблица 1

Три основных этапа развития ГЧП в мире

Этап 1	Этап 2	Этап 3
Формулирование основ политики ГЧП	Формирование нормативно-правовой базы	Образована работоспособная система ГЧП
Проверка правовой жизнеспособности	Подготовка и публикация практических руководств	Ликвидированы правовые барьеры на пути развития ГЧП
Определение первоочередных проектов	Образование структур ГЧП	Модели ГЧП оптимизированы
Разработка базовых понятий	Продолжение развития рынка услуг ГЧП	Наблюдается поток заключаемых контрактов ГЧП
Применение опыта взаимодействия с другими отраслями хозяйства	Расширение ряда проектов с включением новых секторов хозяйства	Достигнут долгосрочный политический консенсус
Начало построения рынка услуг ГЧП	Привлечение новых источников финансирования	Используется полный спектр источников финансирования
		Расширяется спектр инвесторов и инфраструктурные проекты
		Достигнут высокий уровень знаний и навыков у госслужащих по применению опыта ГЧП

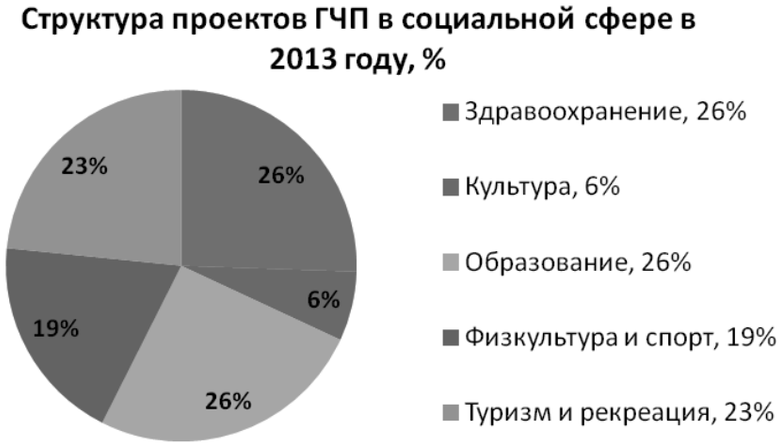


Рис. 3. Структура проектов ГЧП в социальной сфере в 2013 году, %

туры и их обновлению, включая школы, общественный транспорт, здравоохранение, автомобильные дороги, аэропорты, тюрьмы, водоснабжение, тоннели, порты, мосты, музеи, суды, правительственные учреждения и другие объекты[9].

Как мотивировать частных инвесторов участвовать в ГЧП в социальной сфере

Газета «Известия» совместно с Центром государственно-частного партнерства проводили в 2014 году обзор развития ГЧП в социально значимых сферах, некоторые результаты приведены в таблице 2.

Таким образом, основным препятствием для реализации успешных проектов ГЧП в социальной и любой другой сфере является недостаточная проработка нормативно-правовой базы взаимоотношений, возникающих в рамках реализации ГЧП. Любые формы реализации проектов ГЧП связаны с большим количеством рисков из-за сложности и часто уникальности реализуемых проектов, как для государства, так и для бизнеса[10].

Поэтому ключевой задачей подготовки проекта ГЧП ввиду особой значимости проектов в социальной сфере является нахождение баланса и распределения рисков между участвующими сторонами для уменьшения затрат на осуществление проекта и обеспечения его успешной реализации. Здесь учитывается фактор общественной заинтересованности в развитии соответствующей инфраструктуры, а также степень и готовность к определенному риску, с которым сталкивается проектная компания, другие инвесторы и кредиторы.

Проекты ГЧП в социальной сфере могут быть обусловлены следующими обстоятельствами и рисками[11]:

1) Потеря на длительный срок контроля со стороны государства за создаваемым или реконструируемым активом;

2) Невозможность коррекции условий соглашения при неблагоприятных для государства изменениях внешних условий (финансовых, экологических или иных) в процессе действия соглашения;

3) Сложность реализуемых проектов и, как следствие, вероятность возникновения высоких транзакционных издержек;

4) Более дорогое финансирование по сравнению с прямым государственным финансированием:

♦ иногда государству приходится прибегать к предоставлению кредитных гарантий для частного сектора, что может быть к тому же дополнительной нагрузкой к обязательствам по погашению государственного долга;

♦ в схемах ГЧП риски возлагаются на сторону, наиболее способную их ограничивать и контролировать. Однако на практике всякий раз, когда частный сектор берет на себя риски, в обмен требуется значительное вознаграждение. Соответственно, велик риск того, что расходы по обеспечению гарантии доходов бизнеса или ренационализация проекта оплачиваются налогоплательщиками на федеральном или региональном уровне;

♦ эффективность, обусловленная наличием конкурентных предложений о заключении контракта и предполагаемой эффективностью деятельности частных компаний может не проявиться из-за недостаточной конкуренции;

♦ угрозы могут возникнуть также для качества предоставляемых услуг в целях экономии затрат, так как, несмотря на договорные обязательства

9 «ГЧП Инфо», «Градиент Альфа Инвестмент Групп». // http://befocus.ru/rabota/rabota/index.php?option=com_content&task=view&id=12622&Itemid=32

10 О чем молчат бухгалтерские книги? Подводные камни частно-государственного партнерства в Центральной и Восточной Европе CEEBankwatchNetwork. Ноябрь 2008.

11 Проект ГЧП в социальной сфере — распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга. Отчет о лучшей практике. — С-Пб., 2012. — С. 21.

Таблица 2

Экспертные мнения на тему «Как мотивировать частных инвесторов участвовать в ГЧП в социальной сфере»*

Источник	Экспертное мнение
Андрей Казутин, руководитель Департамента инфраструктурного развития и государственно-частного партнерства Минздрава РФ	Для устойчивого развития ГЧП необходимо три условия: Во-первых, должна быть сформулированная потребность государства или региона в конкретных медицинских услугах. Во-вторых, должны быть инвесторы, готовые работать по принципам ГЧП. И, в-третьих, нормативная база должна создавать необходимые условия для реализации таких инициатив.
Александр Долгов, руководитель исследовательских проектов Центра развития ГЧП	Ключевой мотивацией для привлечения инвестора в проекты ГЧП может стать необходимость создания (строительства или реконструкции) объекта инфраструктуры в условиях ограниченности бюджетных средств. Для этого необходимо понимать потребность региона в каждой отрасли по необходимому объему привлечения инвестиций и создания объектов.
Александр Ручьев, президент ГК «Мортон»	Сфера ЖКХ становится все более привлекательной для частных инвесторов — и во многом благодаря законам о концессиях, которые вступили в силу с 2014 года. Они позволяют инвесторам более уверенно чувствовать себя в части исполнения долгосрочных тарифов и защиты бюджетом, а создание Центра государственно-частного партнерства даст дополнительный толчок этому процессу и позволит инвестору более активно вкладываться в сферу жилищно-коммунального хозяйства России.
Сергей Рыбальченко, председатель комитета по социальной политике «Деловой России», гендиректор Института научно-общественной экспертизы	Частные инвестиции должны обладать дополнительными преференциями по сравнению с государственными: по подсчетам «Деловой России», чтобы заинтересовать предпринимателей, норма прибыли бизнеса в сфере социальных услуг должна быть не менее 20%. Если обратиться к международному опыту, негосударственный сектор там представляет значительную долю в социальных услугах, например, во Франции — около 50%.
Илья Иванов, исполнительный директор Euromed Group (эта компания — один из успешных примеров реализации ГЧП в здравоохранении)	Если не пытаться навязать государству те медицинские услуги, которые ему не нужны, то с государством можно и нужно работать.

* Кожевников Д. Как развивается государственно-частное партнерство в социально значимых сферах // Известия, 18.11.2014.

и санкции, предписанные условиями контракта, не всегда удается предусмотреть в контракте все возможные случаи.

Однако, несмотря на начальный этап развития ГЧП в России (рис. 1) и сопутствующие ему перечисленные риски и сдерживающие факторы (отсутствие налаженной системы долгосрочного финансирования, пробелы в законодательстве о ГЧП, инертность российской бюрократии), в России есть ряд удачных примеров крупных проектов ГЧП в социальной сфере и общественном секторе сферы услуг. К ним можноотнести:

♦ сеть частных центров социального обслуживания для пожилых людей компании SeniorGroup,

♦ сеть клиник «Медси»,

♦ Центр высоких медицинских технологий «Нижегородский онкологический научный центр» (ЦВМТ НОНЦ),

♦ сеть «Ава-Петер», предоставляющая услуги по лечению бесплодия и наблюдению беременности,

♦ Комплексный проект развития с эксплуатацией на платной основе автомобильной дороги М-4 «Дон» (Московская, Тульская, Липецкая, Воронежская, Ростовская области, Краснодарский край),

♦ Комплексное развитие Мурманского транспортного узла (Мурманская область),

♦ Комплексное развитие Новороссийского транспортного узла (Краснодарский край),

♦ Реконструкцию взлетно-посадочной полосы международного аэропорта «Толмачево» (г. Новосибирск),

♦ Создание автоматизированной клинико-диагностической лаборатории (Псковская область),

♦ Создание мультимодального транспортно-логистического узла «Ростовский универсальный порт» (Ростовская область),

♦ Создание Свияжского межрегионального мультимодального логистического центра (Республика Татарстан),

♦ Строительство водноспортивных оздоровительных комплексов (Ростовская область),

♦ Строительство железнодорожных парков и развитие железнодорожной станции «Новороссийск» Северо-Кавказской железной дороги (Краснодарский край),

♦ Строительство очистных сооружений в г.п. Обухово (Московская область) и другие12.

В регионах РФ на основе ГЧП в настоящее время функционирует несколько сетей гемодиализных центров — центров по очищению крови. Эта сфера здравоохранения наряду с перинатальной медициной особо привлекательна для частных инвесторов. Объясняется это относительной простотой организации таких центров и тем, что частный сервис, по отзывам клиентов, лучше государственного[13].

В целом развитие отечественного производства технических средств реабилитации с применением механизмов ГЧП сейчас находится в центре внимания руководства страны. В мае 2015 года на заседании Наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив (АСИ) Владимир Путин дал поручение правительству РФ с участием АСИ обеспечить на условиях ГЧП запуск

12 Государственно-частное партнерство в России. Проекты. // http://www.pppinrussia.ru/main/market/yeksperti/expert/person/maksimov_vitalii_vyacheslavovich

13 Гагарин П. Социальная сфера как стратегическое направление инвестиций в России // Экономист, 204. № 7. — С. 81.

пилотных проектов по организации современного производства технических средств реабилитации, повышению качества реабилитации инвалидов и выработке индивидуализированного подхода к подбору ТСР (технических средств реабилитации).

Также Президентом была одобрена стратегическая инициатива АСИ — «Новое качество жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья», в рамках которой уже проходит отбор пилотных проектов. Учитывая опыт и компетенции в сфере подготовки проектов ГЧП, Центр развития ГЧП определен стратегическим партнером АСИ. Глобальная задача агентства и Центра — обеспечение стопроцентного доступа инвалидов к высокотехнологичным и качественным ТСР[14].

В ближайшие годы планируются к реализации различные крупные проекты ГЧП в социальной сфере, такие как капиталоемкий проект по созданию Областного центра медицинской реабилитации в г. Коммунар Ленинградской области. В начале 2016 года планируется объявить конкурс для отбора концессионера для реализации этого проекта.

Среди ключевых проектов социальной сферы первой федеральной концессией в социальной сфере является проект по развитию производственной инфраструктуры в сфере травматологии, ортопедии, нейрохирургии и других сферах медицины на базе ФГБУ «Новосибирский НИИТО им. Я.Л. Цивьяна»[15].

Возможно, в будущем количество успешных проектов ГЧП в социальной сфере возрастет, поскольку принятый федеральный закон[16] открывает еще больше возможностей для реализации проектов в этом направлении.

Более широкое применение ГЧП для модернизации общественной инфраструктуры в социальной сфере позволит регионам более эффективно решать задачи по обеспечению населения социальными услугами за счет привлечения внебюджетных средств и способствует достижению целей, определенных в стратегиях социально-экономического развития субъектов РФ.

РИСК

14 Там же.

15 Селезнев П. Федеральный закон № 224-ФЗ о ГЧП, вступающий в силу с 1 января 2016 года, значительно расширяет возможности применения механизмов ГЧП в соцсфере // «Российская бизнес-газета» — Государственно-частное партнерство № 1014 (35) от 8 сентября 2015 г. http://pda.rg.ru/2015/09/08/gchp.html.

16 Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/71129190/#ixzz3nUATQvxM.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/71129190/#ixzz3nUATQvxM

2. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. — М.: Издательство Института государственного и муниципального управления Государственного университета — Высшей школы экономики, 2014.

3. Гагарин П. Социальная сфера как стратегическое направление инвестиций в России // Экономист, 204. № 7.

4. Гатауллина А.А. Государственно-частное партнерство: теоретические основы. /А. А. Гатауллина// Молодой ученый.— 2013.— № 9.

5. Кожевников Д. Как развивается государственно-частное партнерство в социально значимых сферах // Известия, 18.11.2014.

6. О чем молчат бухгалтерские книги? Подводные камни частно-государственного партнерства в Центральной и Восточной Европе CEE Bankwatch Network. Ноябрь 2008.

7. Проект ГЧП в социальной сфере — распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга. Отчет о лучшей практике. — СПб., 2012.

8. Руцик Ю.О. Реализация инновационных решений и проблемы модернизации здравоохранения (на примере стран Европы) // Евразийский международный научно-аналитический журнал, 2011. № 4.

9. Селезнев П. Федеральный закон № 224-ФЗ о ГЧП, вступающий в силу с 1 января 2016 года, значительно расширяет возможности применения механизмов ГЧП в соцсфере // «Российская бизнес-газета» — Государственно-частное партнерство № 1014 (35) от 8 сентября 2015 г. http://pda.rg.ru/2015/09/08/gchp.html

10. Deloitte&ToucheUSALLP является одной из ведущих мировых аудиторских и консалтинговых компаний, предоставляющей услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов по данным BLOOMBERG.http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/people.asp?privcapId=98446

11. Государственно-частное партнерство в России. Проекты. // http://www.pppinrussia.ru/main/market/yeksperti/expert/person/maksimov_vitalii_vyacheslavovich

12. «ГЧП Инфо», «Градиент Альфа Инвестментс Групп» // http://befocus.ru/rabota/rabota/index.php?option=com_content&task=view&id=12622&Itemid=32

14. Единая информационная системы ГЧП РФ при поддержке Министерства экономического развития РФ // http://www.pppi.ru/

М. Дуброва,
к. э. н., доцент кафедры теории финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Формирование информации по управлению общественными финансами для различных групп пользователей

Аннотация: на основе анализа международных документов, опыта стран США, Бразилии предложена классификация групп пользователей информации об управлении общественными финансами, позволяющая обеспечить прозрачность и открытость в управлении общественными финансами в Российской Федерации.

Ключевые слова: управление общественным финансами, прозрачность и открытость, Индекс открытости бюджета, классификация пользователей, интерес пользователей, цель поиска информации.

Annotation: based on analysis of international instruments and experience of the United States, Brazil, classification of user group information on the management of public finances, which allows to ensure transparency and openness in the management of public finance in the Russian Federation.

Keywords: public finance management, transparency and openness, the Open Budget Index, the classification of users, users' interest, the purpose of information retrieval.

В условиях развития демократии правительства стран все больше осознают необходимость публичности деятельности государственных структур и перехода к открытому и понятному для гражданского общества механизму выработки, принятия, реализации тактических и стратегических задач при управлении общественными финансами. Одновременно с этим осуществляется прямое вовлечение (в различных формах участия) активных представителей гражданского общества в процессы управления общественными финансами.

В 2012 году Российская Федерация улучшила свой показатель по Индексу открытости бюджета, рассчитываемому Международным бюджетным партнерством, до 74 баллов из 100 баллов и заняла 10-е место из 100 исследуемых стран. В результате Россия вошла в группу стран, предоставляющих значительный объем информации о бюджетном процессе для общественности. Кроме того, Международный валютный фонд (МВФ) в своем докладе об оценке налогово-бюджетной прозрачности в Российской Федерации, опубликованном в 2014 году, признал существенный прогресс, достигнутый Россией в течение последних пятнадцати лет в улучшении процесса раскрытия информации об управлении общественными финансами.

В.В. Вагин, руководитель Центра инициативного бюджетирования НИФИ Министерства финансов РФ, в статье «Инициативное бюджетирование: российская практика» [2] отмечает, что планомерная работа открытого правительства, Минфина России по повышению открытости информации о формировании и исполнении бюджета привела к созданию устойчивых целевых аудиторий, заинтересованных в получении данной информации: экспертное сообщество, депутаты различных уровней, чиновники, студенты профильных специальностей. Но подавляющее большинство российских граждан по-прежнему не проявляют большого интереса к информации об управлении общественными финансами в силу ее сложности для понимания. В связи с этим представляется необходимым классифицировать различных пользователей информации по степени доступности для понимания ими публикуемой информации об управлении общественными финансами. Интерес пользователей информации является различным, поэтому информация должна быть представлена таким образом, чтобы население страны могло оценить, какова результативность при расходовании бюджетных средств, насколько эффективно тратятся деньги налогоплательщиков. Для составления классификации групп пользователей информации об управлении общественными финансами был изучен международный опыт, в частности, основные международные документы, такие как Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ, Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ (далее Руководство), Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР.

Было установлено, что в вышеперечисленных международных документах по управлению общественными финансами, отсутствуют определения пользователей информации, не разработана клас-

Таблица 1

Анализ формулировок пользователей информации об управлении общественными финансами в международных документах

Название документа	Источник	Формулировка	Номера страниц документа
Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере	http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo_po_obespecheniyu_prozrachnosti_v_byudzhetno-nalogovoy_sfere_2007.pdf [2]	«общественность», «общественности»	С. 1, С.4, С. 6
Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере	http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo_po_obespecheniyu_prozrachnosti_v_byudzhetno-nalogovoy_sfere_2007.pdf [2]	«общественность», «общественности»	С. 12, 14, 15, 16, 17, 22, 28, 31, 37, 40, 43, 44, 45 и т.д.
		«избиратели и финансовые рынки»	С. 176
		«граждане»	С. 176
		«население»	С. 137
Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР	http://www.pempal.org/data/upload/files/2014/06/2014-pempal-cross-cop-concept-note_rus.pdf [3]	«общественность», «общественности»	С. 6, 9, 12, 25, 28, 31,32
		«население»	С. 25
		«граждане», «гражданам»	С. 5, 6, 26, 29, 30
		Государства и негосударственные субъекты, в том числе отдельные граждане, организации гражданского общества, неправительственные организации, общественные организации, профессиональные объединения и организации частного сектора	С. 27

сификация групп пользователей информации об управлении общественными финансами. Выявлено, что в международных документах о пользователях информации об управлении общественными финансами указывается в контексте формулировок различных понятий, например, при определении прозрачности и открытости управления общественными финансами.

В таблице 1 проведен анализ формулировок пользователей информации об управлении общественными финансами по международным документам.

Приведенные данные таблицы 1 показывают, что в основных международных документах по управлению общественными финансами различные группы пользователей информации по управлению общественными финансами называются «общественность», «широкая общественность». Иногда встречаются формулировки пользователей информации, такие как «избиратели и финансовые рынки», «граждане», «население» и др.

В сфере управления общественными финансами классификация групп общественности необходима для определения доступности информации для понимания осведомленными и неосведомленными пользователями. Например, в Бюджете для граждан информация должна быть представлена в виде, понятном неосведомленным пользователям.

Достаточно подробную расшифровку пользователей информации по управлению общественными финансами предлагает Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР (Приложение В — Глобальная инициатива по обеспечению прозрачности в сфере государственных финансов). В соответствии с этим документом выделены пользователи информации об управлении общественными финансами: государства; негосударственные субъекты, в том числе отдельные граждане; организации гражданского общества; неправительственные организации; общественные организации; профессиональные объединения; организации частного сектора.

Анализ международных документов показал, что определяются не только группы пользователей, но и интерес, который данные группы пользователей могут иметь к информации об управлении общественными финансами.

В таблице 2 представлены укрупненные группы пользователей информации об общественных финансах.

При анализе установлено, что в Руководстве по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере выделены укрупненные группы пользователей, указывается характер заинтересованности каждой группы в конкретной информации по общественным финансам. Определенные категории пользователей информации об управлении общественными финансами, предложенные в данном международном документе, представляют собой укрупненные группы общественности, включаяправительства стран, международные неправительственные организации, гражданское общество, деятелей науки. Важным является определение интереса каждой группы общественности к информации об управлении общественными финансами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что детальная расшифровка пользователей информации, определенная в Оптимальной практике по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР, в Руководстве по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, сведена к 4 группам: официальные органы стран; Международный валютный фонд (МВФ); организации гражданского общества; научные круги.

Таблица 2

Сравнительный анализ трактовки пользователей информации об управлении общественными финансами в международных документах

Название документа	Цель	Пользователи информации	Интерес пользователей
Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере	Служить источником информации для целого ряда различных сторон	Официальные органы стран	Изучение подробных описаний, страновых примеров и исследований и использование их в качестве примера при разработке надежной практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере
		МВФ	Проведение оценок РОСК по бюджетно-налоговой сфере и иной деятельности по надзору за странами
		Организации гражданского общества	Поддержка и дополнение своих усилий, направленных на содействие прозрачности в бюджетно-налоговой сфере
		Научные круги	Полезный справочный документ для научных исследований

Источник: http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo_po_obespecheniyu_prozrachnosti_v_byudzhetno-nalogovoy_sfere_2007.pdf

Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере определяет два вида пользователей информации с точки зрения осведомленности (подготовленности к пониманию бюджетных и налоговых данных) — неосведомленные и осведомленные пользователи.

К неосведомленным пользователям относятся пользователи, которые не обладают достаточной подготовкой в области налогов и бюджета, и вследствие этого информация об управлении общественными финансами должна доводиться до них в понятной форме, с объяснением терминов, с помощью схем, диаграмм, простых таблиц.

К осведомленным пользователям относятся пользователи, имеющие профессиональную подготовку в сфере налогов и бюджета, умеющие самостоятельно анализировать аналитические таблицы, давать оценку сложившейся ситуации.

Россия, наряду с Соединенными Штатами Америки и Бразилией, является федеративным государством, что теоретически предполагает схожие подходы в управлении общественными финансами, построении трехуровневой бюджетной системы. Однако в практической реализации наблюдаются определенные различия. В связи с этим, представляется интересным исследование опыта стран США и Бразилии по классификации пользователей информации об управлении общественными финансами.

Согласно Международному рейтингу прозрачности бюджета за 2015 год, США занимает 5-е место, Бразилия — 6-е место. США относится к категории развитых стран, является членом ОЭСР, что налагает определенные обязательства по обеспечению прозрачности бюджетного процесса, описанные в Оптимальной практике по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР. Бразилия является развивающейся страной, не входитв ОЭСР, но наряду с Россией участвует в БРИКС. США и Бразилия, как и Россия, являются членами МВФ, что предполагает определенную ответственность по адаптации национального законодательства к положениям Кодекса надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ, несмотря на их рекомендательный характер.

В целях разделения укрупненных групп пользователей информации на целевые группы для российской практики, нами была исследована классификация пользователей информации об управлении общественными финансами в странах США и Бразилии. В исследуемых странах несколько отличаются подходы к классификации «групп пользователей информации» об управлении общественными финансами.

В частности, в Меморандуме о прозрачности и открытости деятельности ПравительстваСША 2009 г. определены следующие «группы пользователей информации об управлении общественными финансами»: правительственные органы; некоммерческие организации; предприятия; частные лица в частном секторе [6].

В Бразилии, где идея «прозрачности государственного управления» напрямую связана с расширением роли общественности в управлении финансами государства, выделяют три группы заинтересованных пользователей:

♦ первая группа — граждане, НПО и общественные движения, которые претендуют на участие в государственном управлении. Эти субъекты стремятся участвовать в общественных слушаниях, отслеживают проекты с государственным участием;

♦ вторая группа — официальные лица и государственные деятели, которые через участие граждан в управлении стремятся реализовать отдельные реформы (например, поменять бюджетные приоритеты), обеспечивая гражданам политическую поддержку в обмен на их активность в период избирательной кампании;

♦ третья группа — международные организации (Группа Всемирного банка, Международная организация труда, подразделения ООН), оказывающие финансовую помощь правительствам, заинтересованы посредством общественности в допол-

нительном контроле над эффективностью государственных расходов и ходом реформ [8].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что пользователи информации об управлении общественными финансами в США и Бразилии в основном,соответствуют группам пользователей, рекомендуемым в международных документах, т. е. пользователи информации представлены укрупненными группами.

В настоящее время в практике управления общественными финансами в России активно разрабатывается классификация различных групп

Таблица 3

Особенности и потенциальные запросы возможных пользователей информации об управлении общественными финансами

№ п/п	Целевая группа	Цели поиска информации	Потенциальный круг интересов
Осведомленные пользователи			
1	Правительство страны — органы государственной власти и органы местного самоуправления	Разработка обоснованной экономической политики. Подготовка обоснованных управленческих решений по оперативному управлению общественными финансами	Документы, формируемые в ходе планирования бюджета. Законы об исполнении бюджета. Информация о реализуемых и разрабатываемых государственных программах. Объемы и тенденции изменения финансирования отраслей (в том числе для проведения межрегиональных и межмуниципальных сравнений)
2	Международные неправительственные организации	Проведение оценок РОСК по бюджетно-налоговой сфере и иной деятельности по надзору за странами	Изучение подробных описаний, страновых примеров и исследований и использование их в качестве примера при разработке надежной практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере
3	Научное сообщество	Проведение исследований по управлению общественными финансами	Документы, формируемые в ходе планирования бюджета Законы об исполнении бюджета Информация о реализуемых и разрабатываемых государственных программах Нормативные правовые акты (в том числе проекты), регулирующие бюджетный процесс
Неосведомленные пользователи			
4	Граждане	Получение информации о решениях государства в части финансирования предоставляемых услуг, льгот и т. п. Получение информации о направлениях и результатах расходования бюджетных средств.	Детальная информация о планах и результатах предоставления государственных услуг (государственные и муниципальные задания, отчеты о выполнении государственных и муниципальных заданий, размеры субсидий на выполнение государственных и муниципальных заданий, размеры целевых субсидий и т. д.), выплате пособий и т. д. Информация о создании, реконструкции, ремонте объектов социальной инфраструктуры Информация о достигнутых результатах в части социальной защиты населения
4.1	Работающее население (учителя, врачи, работники культуры и т.д.)		
4.2	Военнослужащие		
4.3	Пенсионеры		
4.4	Студенты		
4.5	Граждане, имеющие детей		
5	Общественные организации	Получение информации об имеющихся приоритетах государства в части поддержки отдельных отраслей, групп организаций (например, малого и среднего бизнеса, инновационных предприятий)	Данные об имеющихся тенденциях в финансировании отраслей Данные об имеющихся программах
6	Политические деятели	Принятие политических решений. Формирование политической программы.	Данные о соотношении произведенных расходов и полученных результатов по отраслям. Данные об имеющихся тенденциях в финансировании отраслей, государственных и муниципальных услуг.
7	Экспертное сообщество	Консультационное сопровождение принятия политических решений. Оказание консультационных услуг органам государственной власти и местного самоуправления. Проведение исследований по тематике управления общественными финансами	Документы, формируемые в ходе планирования бюджета. Законы об исполнении бюджета. Информация о реализуемых и разрабатываемых государственных программах. Данные за предыдущие периоды, необходимые для построения временных рядов для проведения исследований. Нормативные правовые акты (в том числе проекты), регулирующие бюджетный процесс.
8	СМИ	Информирование населения о приоритетах и тенденциях развития страны, региона	Детальная информация о планах и результатах реализации государственной политики. Документы, формируемые в ходе планирования бюджета. Законы об исполнении бюджета. Информация о реализуемых и разрабатываемых государственных программах. Нормативные правовые акты (в том числе проекты), регулирующие бюджетный процесс.
9	Бизнес-сообщество	Получение информации о текущей ситуации в стране, конкретной регионе, в том числе всесторонняя оценка инвестиционного климата. Получение информации о формах и мерах поддержки отраслей экономики.	Информация о государственных услугах. Документы, формируемые в ходе планирования бюджета. Законы об исполнении бюджета. Информация о реализуемых и разрабатываемых государственных программах.

Источник: разработано автором

пользователей информации об управлении общественными финансами.

Так, в докладе А.А. Блохина[1], зам. директора департамента бюджетной политики Минфина Россиии, выделены до 10 разных целевых групп: студенты, школьники, региональные СМИ, предприниматели, малый и средний бизнес, разные социальные группы — льготники, пенсионеры, депутаты. Представленная классификация пользователей информации предлагается для понимания информации об общественных финансах, отражаемой в Бюджете для граждан. Автором доклада выделена цель интереса каждой группы в информации об общественных финансах, например, «студенты, школьники — пойдут ли деньги в ту или иную отрасль, какую специальность выбрать, где можно делать карьеру». К важной целевой группе отнесены депутаты, так как они представляют интересы разных целевых групп, и бюджет для граждан поможет им аргументированно обсуждать расходование бюджетных средств на программы и проекты в слушаниях по бюджету. Предлагается определить количественные и качественные параметры каждой группы — количество, возраст, образование, льготы для этой группы. «Был проведен анализ льгот для сельских учителей, в итоге получили таблицу с 80 ячейками — интересно было сравнить, как в каждом регионе обстоят дела, какие есть особенности предоставления льгот этой целевой группе». Заинтересованные лица могут увидеть, что происходит в разных местах в их целевой группе. Кроме того, руководители регионов могут ознакомиться с опытом других регионов по предоставлению социальных благ. Основной целью классификации пользователей, по мнению докладчика, является то обстоятельство, что Бюджет для граждан «должен быть сфокусирован на интересах различных целевых групп».

На основании исследования международных документов, российского опыта, классифицировать пользователей информации об управлении общественными финансами следует по укрупненным группам: осведомленные и неосведомленные пользователи.

К осведомленным пользователям информации об управлении общественными финансами отнести: правительства стран; международные неправительственные организации; научное сообщество.

К неосведомленным пользователям информации об управлении общественными финансами отнести: гражданское общество, включая граждан, общественные организации, бизнес-сообщество, СМИ, политические деятели.

Для каждой из перечисленных групп информация об управлении общественными финансами необходима для разных целей. Примеры особенностей и потенциальных запросов перечисленных групп представлены в таблице 3.

Таким образом, в основу классификации групп пользователей об управлении общественными финансами для российской практики положена классификация по укрупненным группам, рекомендуемая международными документами. Укрупненные группы разделены на целевые группы гражданского общества Российской Федерации. Цели поиска информации варьируются от частного интереса до стремления оказывать влияние на процессы, происходящие в государстве. Таким образом, критериями для классификации являются два признака: зависимость от целей поиска информации и потенциальный круг интересов пользователя.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации за 2015 г. в части проведения НИР по теме «Разработка предложений по повышению открытости и прозрачности управления общественными финансами».

РИСК

Библиографический список

1. Блохин А.А. Опыт построения бюджета для граждан на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в 2013 году// Финансовый журнал / Financialjournal. 2014. № 2.

2. Вагин В.В. Инициативное бюджетирование: российская практика// Финансовый журнал / Financialjournal. 2014. № 2.

3. Концепция — прозрачность и подотчетность государственных финансов — Пленарная встреча членов PEMPAL, Россия, 27–29 МАЯ, 2014 ГОД: http://www.pempal.org/data/upload/files/2014/06/2014-pempal-cross-cop-concept-note_rus.pdf

4. МВФ: Новые Кодекс и Оценка прозрачности в бюджетно-налоговой сфере: http://www.pempal.org/data/upload/files/2014/06/cross_day-1_8_hughes_imf-new-fiscal-transparency-code_rus.pdf

5. Международный валютный фонд — Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год): http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo_po_obespecheniyu_prozrachnosti_v_byudzhetno-nalogovoy_sfere_2007.pdf

6. Меморандум о прозрачностии открытости деятельности Правительства, 2009 г. MEMORANDUM FOR THE HEADS OF EXECUTIVE DEPARTMENTS AND AGENCIES, January 21, 2009. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/assets/memoranda_fy2009/m09-12.pdf

8. OECD Best Practices for Budget Transparency: http://www.oecd.org/governance/budgeting/Best%20Practices%20Budget%20Transparency%20-%20complete%20with%20cover%20page.pdf

М. Еремина,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления,
Камчатский государственный технический университет

Теоретические аспекты конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур

Аннотация: в статье рассматривается конкурентоспособность рыбохозяйственных бизнес-структур как многоплановая категория. Приведены показатели конкурентоспособности , характерные для каждого ее уровня. Определены принципы и факторы конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, водные биоресурсы, факторы производства, рыбохозяйственные бизнес-структуры.

Annotation: this article deals with the competitiveness of the fisheries management business structures as multiple category. Are the competitiveness indicators specific to each level. Identify the principles and factors of competitiveness.

Keywords: competitiveness, aquatic Bioresources, factors of production, management of business structure.

В условиях глобальных изменений, когда проблема обеспечения экономической, в частности продовольственной, безопасности становится наиболее актуальной, обеспечение конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур является важнейшей задачей для тех стран, где рыбная отрасль является одной из основных отраслей специализации. В своей работе «Конкурентные преимущества стран» (1990 г.) Майкл Портер писал, что «процветание стран создается, а не передается по наследству» [2]. Обеспечивается процветание национальных экономик именно конкурентоспособностью, которая в современных условиях зависит от того, насколько ее промышленность способна к обновлению и модернизации. Конкурентоспособность представляет собой многоплановую категорию, включающую конкурентоспособность продукции; конкурентоспособность предприятия; конкурентоспособность отрасли; конкурентоспособность национальной экономики [3]. По нашему мнению, непосредственно для экономики, имеющей ресурсную специализацию, данную категорию можно дополнить конкурентоспособностью факторов производства, которые составляют основу производства конкурентоспособной продукции и создают дополнительные конкурентные преимущества для национальной экономики (рис. 1).

Конкурентоспособность представляет собой экономическую систему, уровни которой находятся в постоянном взаимодействии и постоянной взаимозависимости между собой. В то же время конкурентоспособность как экономическое явление — это сложный, противоречивый процесс, содержащий как объективные, так и субъективные признаки общественных отношений (табл. 1).

Исходя из определений конкурентоспособности, представленных в таблице 1, можно отметить, что конкурентоспособность факторов про-

Рис. 1. Уровни конкурентоспособности

Таблица 1

Уровни конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности		Определение конкурентоспособности	Субъект конкурентоспособности	Объект конкурентоспособности
Микроуровень	Конкурентоспособность факторов производства	Способность производить востребованную продукцию с высокими потребительскими свойствами	Факторы производства Произведенный товар, услуга	Предприятие
	Конкурентоспособность продукции	Способность продукции удовлетворять определенные потребности покупателей лучше, чем продукция конкурентов, позволяющая ее продавать с приемлемыми финансовыми результатами.		
	Конкурентоспособность предприятия	Способность предприятия обеспечивать такую позицию в условиях изменения внешней среды, которая способствует достижению целей предприятия		
Мезоуровень	Конкурентоспособность отрасли	Степень совокупной готовности к конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках. Определяется величиной потенциальной доли рынка отрасли при различных вариантах прогноза экономического развития страны и мировой экономики	Отрасль	Государство
	Конкурентоспособность региона	Способность региональных органов управления создавать условия рационального использования экономического потенциала территории для более полного удовлетворения возрастающих потребностей населения региона и расположенных на его территории предприятий и организаций	Региональная экономика	Государство
Макроуровень	Конкурентоспособность национальной экономики	Степень, в которой национальная экономика способна в рамках свободных и справедливых рыночных условий производить товары и услуги, способные соответствовать требованиям международного рынка, в то же время, повышая реальные доходы своих граждан	Национальная экономика	Государство
Мегауровень				Сообщество государств

Источник: составлено автором по [4,8,10]

изводства, продукции, предприятия и отрасли представляет собой способность достигать устойчивого экономического развития на микро- и мезоуровнях с целью получения максимальной прибыли через удовлетворение потребностей потребителей; конкурентоспособность на макро- и мегауровнях — это способность региона, государства достигать устойчивого социально-экономического развития с обеспечением высокого качества жизни его населения. По сути, в результате взаимодействия уровней, несмотря на только присущие им цели и задачи, достигается синергетический эффект — устойчивое функционирование экономической системы.

Конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур базируется на принципах, которые можно рассматривать применительно к каждому уровню конкурентоспособности (табл. 2):

Таблица 2

Принципы оценки конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур

Название принципа	Характеристика принципа
Принцип оптимальности управления	Конкурентоспособность рыбохозяйственных бизнес-структур рассматривается как система, которая в конкретных условиях и на каждом уровне имеет свой критерий оптимальности.
Принцип продуктивности использования ресурсов	Предполагает эффективное использование ресурсов, которые подразделяются на: примененные, задействованные в процессе производства (биоресурсы и средства производства); использованные, воплощаемые в продукте производства (объем фактического вылова, рациональное использование биоресурсов в процессе производства, средства производства, воплощенные в стоимостной и физической формах в продукте производства).
Принцип комплексного подхода	Обеспечивает учет различных компонентов конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур и оказывающих на них влияние факторов.
Принцип динамического подхода	Означает проведение ретроспективного анализа и составление прогноза развития рыбохозяйственных бизнес-структур.
Принцип преимущественно рационального поведения субъекта	Основан на предположении рациональности поведения предприятия и потребителя, основанной на их объективной мотивации.
Принцип интегральности	Нацеливает на установление углубленных связей между факторами конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур.

Источник: составлено автором по [4]

Таблица 3

Показатели конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности	Показатели конкурентоспособности
Конкурентоспособность факторов производства	Общие допустимые уловы (ОДУ) и степень их освоения, вылов рыбы на одно судно, индекс вылова, коэффициент достаточности квоты на добывающее судно, полнота использования уловов на выпуск пищевой продукции; структура выпуска товарной продукции; факторы и оценка риска. Основные производственные фонды, в т.ч. численность промыслового флота, его состав и структура, степень износа и обновления; производственные технологические мощности, их структура, загруженность. Оборотные средства и оборотные фонды, рациональность их использования. Количественная и качественная характеристика и движение промышленно-производственного персонала, производительность труда.
Конкурентоспособность продукции	Показатели качества продукции: удельный вес продукции по категориям качества; удельный вес продукции в экспортном исполнении; удельный вес продукции, занявшей призовые места на конкурсах и т.п. (лучший товар года и др.); коэффициент обновления продукции; коэффициент возвратов. Стоимостные показатели: объем продаж рыбопродукции (в разрезе отдельных видов) в денежном (руб.) и натуральном измерении (шт., кг., туб. и т.п.); затраты на рубль продаж (коп.); рентабельность продукции; – рентабельность продаж. Показатели продвижения и сбыта: рынки сбыта – целевые показатели по отдельным сегментам (доля рынка, охват целевого рынка); эффективность расходов на продвижение продукции; удельный вес продукции на новых рынках; удельный вес продукции на зарубежных рынках.
Конкурентоспособность предприятия	Платежеспособность и финансовая устойчивость; деловая активность; эффективность производственной деятельности; эффективность организации сбыта и продвижения товара. Бенчмаркинг. Соответствие критериям моделей премий по качеству. Инвестиционная привлекательность предприятия.
Конкурентоспособность отрасли	Вылов рыбы и морепродуктов; выпуск продукции; доля численности работников рыбной отрасли в численности занятых в экономике региона; показатель географической весомости рыбной отрасли[1]; коэффициент превышения средней заработной платы над величиной прожиточного минимума для трудоспособного населения; инвестиционная привлекательность рыбной отрасли; стоимость основных фондов и их износ; величина налоговых платежей. Доля продукции рыбной отрасли в ВРП; доля добавленной стоимости рыбной отрасли в добавленной стоимости в промышленном производстве; темпы роста уловов; темпы роста выпуска продукции; выработка продукции на одного рабочего в отрасли; рентабельность продукции; уровень переработки улова в отрасли; душевое потребление рыбопродукции; средняя цена экспорта.
Конкурентоспособность региональной экономики	Отраслевая структура ВРП; ВРП на душу населения; соотношение денежного дохода и прожиточного минимума; индекс потребительских цен; фактическое конечное потребление на душу населения. Доля продукции рыбной отрасли в ВВП; уровень занятости (процент занятого трудоспособного населения) и производительность (ВРП на одного занятого работника); удельный вес избыточных предприятий; индекс физического объема промышленной продукции; уровень использования ресурсного потенциала; объем внутреннего спроса на продукцию региона; объем внешнего спроса на продукцию региона; соотношение объема производства региона и объема потребления в нем; развитость инфраструктуры; скорость осуществления инноваций; экспортная специализация региона; количество конкурентоспособных предприятий в регионе, в т.ч. рыбопромышленных; Количество успешно завершенных и внедренных в производственную деятельность исследовательских проектов и инноваций; количество договоренностей о сотрудничестве между исследовательскими институтами и фирмами; количество получивших финансовую поддержку компаний, которые приобрели патенты, лицензии или приняли участие в совместных проектах; количество новых продуктов/процессов, предлагаемых на рынке фирмами, в т.ч. рыбохозяйственными бизнес-структурами, получившими финансовую поддержку; добавленная стоимость, полученная через два года предприятиями, получившими финансовую поддержку; валовая/чистая занятость, созданная или сохраненная через 2 года (количество рабочих мест и % от общей занятости); количество МСП, которые стали экспортерами; количество МСП, начавших экспорт на новые рынки; средний уровень заработной платы; инвестиционный потенциала региона и уровень инвестиционных рисков.
Конкурентоспособность национальной экономики	Наличие природных ресурсов и благоприятный климат, выгодное географическое положение страны. ВВП на душу населения; структура ВВП; доля ВВП, создаваемая перерабатывающими предприятиями; занятость по отраслям; уровень безработицы; уровень занятости (в т.ч. в рыбной отрасли). Уровень образования; расходов из госбюджета на НИОКР; уровень расходов в развитие человеческого капитала, Стабильность политической и правовой системы страны. Эффективность использования ресурсов; структура и доля экспорта/ импорта в ВВП. Доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП и валовых накоплений в конечном потреблении; отношение экспортно-импортных сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны (отражает динамику потенциала конкурентоспособности национальной экономики); соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги. Уровень инфляции. Доля конкурентоспособных организаций в стране; конкурентоспособность трудовых ресурсов; гибкость финансовой системы страны; динамичность внутреннего рынка. Величина государственной задолженности; открытость страны, уровень международной интеграции и кооперирования. Качество инфраструктуры рынков и регионов; налоговые и таможенные ставки. Культура бизнеса в стране; уровень информационного обеспечения управления страной, инвестиционная привлекательность. Прирост золотовалютных резервов страны.

Источник: составлено автором по [5 – 8]

1 Показатель географической весомости рыбной отрасли характеризует на занимаемой географической территории социально-экономическую плотность на основе рыбохозяйственной деятельности [4].

Основу, или так называемый базис, конкурентоспособности составляют факторы производства, среди которых выделяют основные: средства труда, предметы труда и сам труд. Для рыбохозяйственных бизнес-структур факторы производства являются внутренним потенциалом предприятия, наличие и качество которых определяют многие стороны предпринимательской деятельности и, безусловно, ее конкурентоспособность. Кроме того, обеспеченность факторами производства на мезо- и макроуровнях и их структура определяют размещение производительных сил в отрасли, регионе, стране и их специализацию. Факторы производства — это и факторам экономического роста, которые, группируясь, определяют тип экономического роста. К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда, природных ресурсов; к интенсивным — технологический прогресс, экономию на масштабах производства, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управление производством, соответствующее улучшение законодательства и т. д., то есть все, что позволяет качественно усовершенствовать как сами фактора производства, так и процесс их использования [1]. В настоящее время для рыбохозяйственных бизнес-структур в большей степени характерен экстенсивный экономический рост, осуществляемый за счет привлечения дополнительных ресурсов и не меняющий среднюю производительность труда в отрасли. В связи с чем переход к интенсивному экономическому росту, который осуществляется не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи и который может служить основой повышения благосостояния населения, является важнейшей задачей повышения конкурентоспособности рыбопромышленных предприятий и всей отрасли в целом (табл. 3).

Как видно, показатели конкурентоспособности становятся более агрегированными на каждом более высоком уровне. И если первые четыре уровня отражают непосредственно показатели конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур, то последующие можно рассматривать как вклад рыбопромышленников в формирование конкурентоспособности региональной и национальной экономик.

Подводя итог вышесказанному, предлагаем следующую формулировку конкурентоспособности рыбохозяйственных бизнес-структур: конкурентоспособность рыбохозяйственных бизнес-структур — это способность субъектов рыбохозяйственной деятельности производить рыбопродукцию с высокими потребительскими свойствами для удовлетворения потребностей населения на основе рационального и эффективного использования факторов производства с целью завоевания устойчивых позиций на отраслевых рынках и обеспечения решения социально-экономических задач.

РИСК

Библиографический список

1. Агапова Т.А. Макроэкономика / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина / под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — М.: Дело и Сервис, 2004.— 448 с.

2. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. университет — Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». — М.: ТЕИС, 2006.— 720 с.

3. Ворожбит О.Ю. Управление конкурентоспособностью рыбохозяйственной деятельностью на микроуровне / О.Ю. Ворожбит // Проблемы современной экономики. — Евразийский международный научно-аналитический журнал [Электронный ресурс].—№ 3 (27).— 2008. — Электрон. данн.. — Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2088.

4. Жук А.П. К формированию системы показателей для анализа конкурентоспособности рыбной отрасли Дальнего Востока / А.П. Жук // Региональная экономика: теория и практика.— № 20 (77).— 2008. — С.38–52.

5. Латкин А.П. Управление предприятиями морехозяйственной специализации: монография / А.П. Латкин. — Владивосток: Дальнаука; Изд-во ВГУЭС, 2009.— 368 с.

6. Обеспечение конкурентоспособности рыбохозяйственных организаций (методологический аспект): монография / авт. — сост. А.П. Латкин, О.Ю. Ворожбит, Т.В. Терентьева, Л.Ф. Алексеева, М.Е. Василенко, М.В. Ослопова, Т.А. Полищук. — Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2009.— 360 с.

7. Региональная экономика / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 666 с.

8. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов / Д. Сепик [Электронный ресурс]. — М.: Российско-Европейский Центр Экономической Политики (РЕЦЭП).— 2005.— 42 с. — Электрон. данн. — Режим доступа: http://www.recep.ru.

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. — СПб.: Питер, 2008. — 368 с.

10. Экономика предприятия / под ред. А.Е. Карлика, М.П. Шухгальтер. — СПб.: Питер, 2010.— 464 с.

Е. Грасс,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,
И. Остальцев,
соискатель кафедры экономики и менеджмента, Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова

Построение системы комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов предприятия на основе метода эталонной динамики показателей

Аннотация: в статье рассматриваются достоинства и недостатки различных методических подходов к комплексной оценке эффективности деятельности коммерческого предприятия. Обоснована необходимость использования метода эталонной динамики для проведения комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов. Приведен алгоритм упорядочивания экономических показателей на основе принципа интенсивного развития предприятия и динамической соподчиненности показателей друг относительно друга. Разработана система неравенств эталонной динамики экономических показателей, характеризующих эффективность использования производственных ресурсов.
Ключевые слова: экономический рост, производственные ресурсы, эффективность производственной деятельности, эталонная динамика экономических показателей, фондоотдача, производительность труда, материалоотдача.
Annotation: in article the advantages and disadvantages of different methodological approaches to comprehensive assessment of the effectiveness of a commercial enterprise are considered.
The rationale for a system of inequalities for complex estimation of efficiency of use of production resources. The algorithm of ordering of economic indicators on the basis of the principle of intensive enterprise development and dynamic hierarchy indicators relative to each other.
The system based on method of reference indices dynamics characterizing the efficiency of use of production resources is developed.
Keywords: economic growth, production resources, efficiency of production, reference dynamics of economic indicators, capital productivity, labor productivity.

Исследование вопросов комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих организаций и разработка новых эффективных методических подходов ее оценки в настоящее время является актуальным направлением в экономической науке. Авторы статьи считают, что система комплексной оценки эффективности деятельности должна быть построена на принципе интенсивного развития предприятия и динамической соподчиненности экономических показателей друг относительно друга.

Идея упорядочения показателей динамики экономических систем для определения нормы такой динамики принадлежит И.М. Сыроежкину [7]. Им было подмечено, что несопоставимые в статике характеристики хозяйства становятся сопоставимыми в динамике.

На этом же принципе построено «золотое правило экономики предприятия», которое предусматривает соблюдение условия, при котором темпы роста прибыли предприятия должны превышать темпы роста объемов продаж, а последние должны быть выше темпов роста активов [4, с. 346]:

$$100\% < T_c < T_r < T_p , \quad (1)$$

где T_c – темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия;
T_r — темп изменения объема реализации;
T_p — темп изменения прибыли.

«Золотое правило экономики» аналитики используют для оценки деловой активности организаций [1,3,5].

Ряд ученых дополнили неравенство «золотого правила экономики предприятия» рядом экономических факторов и обосновали применение новых динамических моделей в отдельных областях менеджмента [2, 9, 12].

В основе методики экспресс-анализа деятельности сельскохозяйственных организаций Е.В. Федорова предлагает использовать следующее неравенство [12]:

$$T_{пр} > T_{реал} > T_{соб.кап.} > T_{акт.} , \quad (2)$$

где $T_{пр}$ — темп роста прибыли;
$T_{реал}$ — темп роста реализации продукции;
$T_{соб.кап.}$ - темп роста собственного капитала;
$T_{акт.}$ - темп роста активов.

Как видно, Е.В. Федорова расширила «золотое правило экономики», введя в неравенство темп роста собственного капитала. Отметим, что в неравенстве отсутствует условие, что все темпы роста должны превышать 100%, что является нарушением правила, отсутствует условие развития предприятия. Недостатком данной методики, является то, что, используя только неравенство, можно провести диагностику финансово-хозяйственной деятельности только одного предприятия. При этом остается открытый вопрос, а как же оценить по этому неравенству совокупность пред-

приятий, или провести динамический сравнительный анализ экономической ситуации на рассматриваемом предприятии.

Также в вышеприведенные неравенства не входят показатели производственных ресурсов предприятий, ограничиваясь использованием только общеэкономическими показателями, что, по нашему мнению, нарушает принцип системности при проведении комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятий.

Далее рассмотрим методики диагностики экономического роста организаций с использованием системного подхода.

Системный подход к анализу заключается в оценке хозяйственных ситуаций как состояния управляемой системы, рассматриваемой в определенный отрезок времени и характеризуемой количественными и качественными показателями состояния элементов и связей системы, а также условиями внешней среды. Вместе с тем каждый анализируемый показатель имеет в логическом пространстве строго определенное место, смысловую нагрузку и, самое главное, экономическую взаимосвязь с другими, выбранными в качестве инструмента управленческого анализа развития организации [10]. Л.В. Брянцева, ориентируясь на правило, что для нормального функционирования хозяйственного процесса при без диспропорциональном повышении продуктивности более конечные исходные показатели должны расти быстрее, чем менее конечные, выводит нормативное соотношение, характеризующее рыночное (динамичное) условие устойчивого развития полипродуктовых промышленных организаций:

$$T_{СПД} > T_{Д} > T_{ИП.} > T_{ИС.} > T_{О} > T_{Ф} > T_{Ч}, \quad (3)$$

где $T_{СПД}$ — темп динамики свободного предпринимательского дохода;

$T_{Д}$ — темп динамики продаж продукции;

$T_{ИП.}$ — темп динамики переменных издержек;

$T_{ИС.}$ – темп динамики постоянных издержек;

$T_{О}$ — темп динамики оборотных средств;

$T_{Ф}$ — темп динамики основных средств;

$T_{Ч}$ — темп динамики численности работников.

Для целей комплексной оценки параметров развития организаций Л.В. Брянцева предлагает рассчитывать интегральный индикатор устойчивости развития (J_C) по формуле (4):

$$J_C = \sqrt[n]{J_i \times ... \times J_n}, \quad (4)$$

где J_i — индикатор динамики развития i-го парамерта;

n — число показателей.

Интерпретировать величину данного индикатора автор рекомендуется следующим образом:

$J_C > 1$ — развитие устойчивое;

$J_C < 1$ — развитие неустойчивое;

$J_C = 1$ — состояние равновесия.

Сокращенный вариант вышеприведенной методике представлен в работе Ю.А. Лепехиной [6]. Автор приводит пятифакторную модель устойчивого экономического роста, которая учитывает динамику индексов роста чистой прибыли, совокупных доходов, совокупных расходов, стоимости основных фондов и численности работников.

Преимуществом методик, представленных в работах [6, 10], является использование интегрального показателя, уровень которого также можно оценить в динамике и сделать вывод о развитии предприятия.

В работе А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина [11] представлена методика качественного анализа эффективности деятельности. Авторы приводят классификацию факторов экстенсивного и интенсивного развития производства и методику расчета показателей интенсификации производства. В основе этой методики лежит принцип интенсификации производства, который заключается в том, что прирост продукции должен опережать прирост ресурсов. Степень интенсификации и экстенсификации производства определяется приростом каждого вида ресурса на процент прироста продукции и относительной экономией ресурсов. Для комплексной оценки всесторонней интенсификации производства авторы предлагают использовать не только показатель общей рентабельности, но и показатель совокупных затрат на ресурсы [11]. Сопоставляя прирост совокупных ресурсов и прирост продукции определяется доля интенсивности и экстенсивности в приросте продукции.

Более сложные модели динамической сопоставимости и соподчиненности экономических показателей рассмотрены в работах А.С. Тонких [8,9]. В частности, в работе [8] представлена методика оценки экономического роста нефтяных компаний на основе принципа динамического норматива. В монографии А.С. Тонких на основе использования принципа динамической сопоставимости и динамической соподчинённости экономических показателей разработана методика оценки степени сбалансированности интересов в корпоративных системах [9]:

$$\begin{cases} 1 < h(Ч) < h(СА) < h(ВР) < h(П) < h(ЧП) \\ 1 \le h(Д) \end{cases}. \quad (5)$$

Как видно из вышеприведенного исследования методик комплексной оценки эффективности деятельности предприятий, в настоящее время интерес к этой теме продолжается.

В основе построения системы комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов предприятия в данной статье будет использован принцип динамической сопоставимости и динамической соподчинённости экономических показателей.

Соотношение между динамикой объема производства продукции (работ, услуг) и динамикой производственных ресурсов определяет характер экономического роста. Экономический рост может быть экстенсивным и интенсивным.

Превышение темпов роста производства продукции (работ, услуг) над темпами роста производственных ресурсов характеризует интенсивный тип экономического роста. В этом случае расширение производства происходит за счет высокоэффективного использования факторов производства.

Наоборот, экстенсивный тип экономического роста проявляется в случае превышения темпов роста производственных ресурсов над темпом роста производства продукции (работ, услуг). Увеличение производства происходит за счет наращивания производственных факторов: увеличения потребления материальных ресурсов, увеличения численности персонала и основных средств. Экономическое развитие производственной системы должно происходить в сочетании двух факторов развития: экстенсивных (количественные) и интенсивных (качественные).

Упорядочим темпы роста показателей, характеризующих использование производственных ресурсов с точки зрения эффективности развития производственной системы и соподчиненности относительно друг друга.

Показателем использования материальных ресурсов является материалоотдача. Для роста материалоотдача необходимо, чтобы темп роста объемов производства опережал темп роста материальных ресурсов.

$$Тр(МО) > Тр(V) > Тр(МЗ) > 100\% \quad (8)$$

где $Тр$ –темп роста показателя,%;

$МО$ — материалоотдача;

V — объем производства продукции, работ, услуг в натуральном выражении;

$МЗ$ — материальные затраты, тыс. руб.

Последнее справа неравенство ставит условие роста для производственной системы.

Для эффективного использования трудовых ресурсов необходимо, чтобы темп роста объемов производства опережал темп роста численности. В этом случае происходит рост качественного показателя — производительности труда. Следовательно, имеет место следующее неравенство:

$$Тр(Пт) > Тр(V) > Тр(Ч) > 100\%, \quad (9)$$

где $Пт$ — производительность труда;

$Ч$ — среднесписочная численность производственного персонала, чел.

В процессе анализа эффективности использования трудовых ресурсов следует проводить оценку соответствия между темпами роста среднегодовой заработной платы и производительностью труда. Для эффективной деятельности необходимо чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда заработной платы, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли.

$$Тр(Пт) > Тр(ГЗП) > 100\%. \quad (10)$$

где $ГЗП$ — среднегодовая заработная плата.

Увеличение роста среднегодовой заработной платы зависит от соотношения динамики затрат на оплату труда и численности персонала. При этом, увеличение затрат на оплату труда является целесообразным только в том случае, если темп роста объема производства опережает темп роста оплаты труда персонала. Иначе происходит перерасход фонда оплаты труда.

Введем в неравенство (10) показатели среднегодовой заработной платы и затрат на оплату труда:

$$Тр(Пт) > Тр(V) \geq Тр(ГЗП) > Тр(Ч) > 100\%. \quad (11)$$

Эффективность использования основных средств характеризуется показателем фондоотдача. Исходя из формулы расчета фондоотдачи следует, что рост фондоотдачи будет происходить только в случае, если темп роста объема производства будет опережать темп роста стоимости основных средств.

$$Тр(ФО) > Тр(V) > Тр(ОПФ) > 100\%, \quad (12)$$

где $ФО$ — фондоотдача основных средств;

$ОПФ$ — среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоотдача во многом зависит от достигнутого уровня производительности труда $(Пт)$ и его фондовооруженности $(ФВ)$:

$$ФО = \frac{В}{ОПФ} = \frac{В/Ч}{ОПФ/Ч} = \frac{Пт}{ФВ}. \quad (13)$$

Для повышения фондоотдачи темп роста производительности труда должен опережать темп роста фондовооруженности, что характерно для интенсивного развития производства. Превышения темпа роста фондовооруженности над темпом роста производительности труда снижает фондоотдачу, что типично для экстенсивного пути развития предприятия.

$$Тр(ФО) > Тр(Пт) > Тр(ФВ) > 100\% \quad (14)$$

Затраты на содержание производственных ресурсов (амортизация, затраты на оплату труда, материальные затраты) входят в состав производственных затрат (себестоимость продукции). Поскольку темпы роста затрат на содержание производственных ресурсов зависят от объема производственной деятельности, то и рост себестоимости продукции должен быть сопоставим с объемами производственной деятельности. Это можно выразить следующим неравенством:

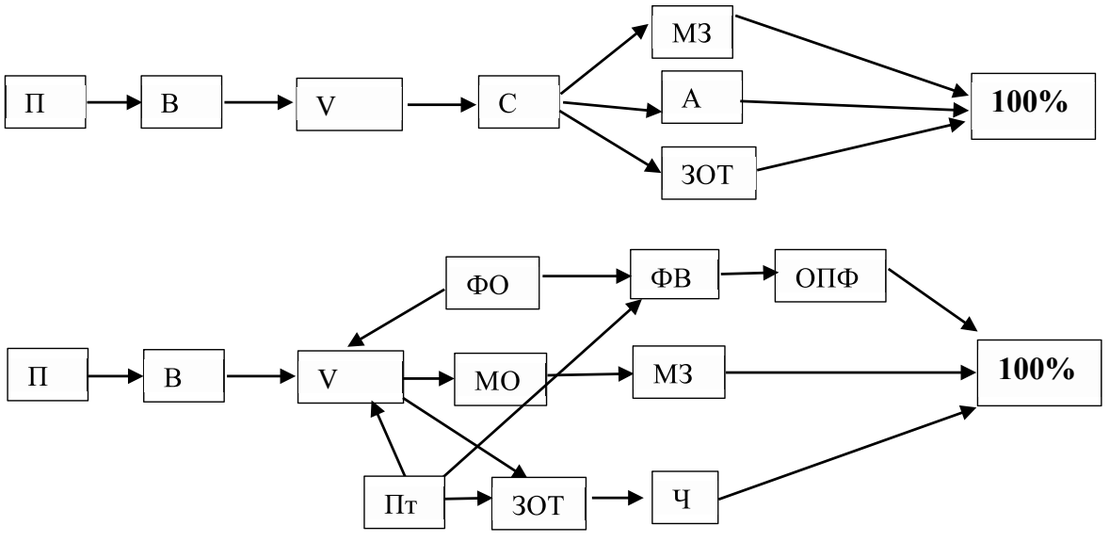


Рис. 1. Граф упорядочения показателей комплексной оценки эффективности использования производственных ресурсов

$$Tp(B) > Tp(V) > Tp(C) > 100\% \quad (15)$$

где B — выручка от реализации продукции;

C — себестоимость реализованной продукции.

Темп роста объема производственной деятельности ($Tp(V)$) стоит справа от ($Tp(B)$). Это связано с тем, что рост выручки от реализации связан с ценовым фактором. Поиск резервов повышение цены является важной задачей маркетинговой службы. Опережение темпов роста выручки над темпами роста объема производства является следствием эффективной ценовой политики и правильной организацией работы службы сбыта продукции в производственной системе.

Введем в неравенство (15) затраты на содержание производственных ресурсов и балансовую прибыль:

$$Tp(БП) > Tp(B) > Tp(V) > Tp(C) \geq$$

$$\geq Tp(A, МЗ, ЗОТ) > 100\% \quad (16)$$

где $БП$ — балансовая прибыль;

A — амортизация;

$ЗОТ$ — фонд оплаты труда.

В окончательном варианте упорядочивание экономических показателей будет выглядеть в виде системы неравенств:

$$\begin{cases} Tp(БП) > Tp(B) > Tp(V) > Tp(C) \geq Tp(A, МЗ, ЗОТ) > 100\% \\ Tp(Пт) > Tp(ГЗП) > Tp(Ч) > 100\% \\ Tp(МО) > Tp(V) > Tp(МЗ) > 100\% \\ Tp(ФО) > Tp(V) > Tp(ФВ) > Tp(ОПФ) > 100\% \end{cases}, \quad (17)$$

Эту эталонную систему можно записать в виде графа (рис. 1).

На рисунке 1 направление каждой стрелки показывает соотношение между темпами роста показателей. Например, V ⟶ МЗ означает, что темп роста объема производства должен опережать темп роста материальных затрат. Как видно из рисунка 1, темп роста показателя производительности труда должен быть выше, чем темп роста фондоотдачи и материалоотдачи. Следует учитывать, что на производительность труда влияет качественный состав персонала. От уровня квалификации, опыта работы работников зависит их умение использовать и осваивать в полном объеме новые технические средства производства, а также способность выполнять работу качественно, экономно использовать материальные ресурсы.

Соблюдение указанного порядка свидетельствует об эффективности управления предприятием. Его нарушение говорит о наличии проблем в использовании производственных ресурсов. В следующей работе будет представлен методологический подход для расчета интегрального показателя, характеризующего эффективность использования производственных ресурсов предприятия.

РИСК

Библиографический список

1. Бессонова Е.А., Позднякова О.Н. Оценка и анализ основных показателей деловой активности в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2013.— № 4. — С. 98–105.

2. Брянцева Л.В. Формирование системы сбалансированного управления развитием перерабатывающих организаций: автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / Брянцева Лариса Викторовна. — Воронеж, 2009.— 50 с.

3. Воронина В.М., Федорищева О.В. Использование «золотого правила экономики»

в управлении промышленными предприятиями // Менеджмент в России и за рубежом.— 2014.— № 1. — С. 75–82.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002.— 560 с.
5. Левченко А.С., Рудычев А.А. Система показателей и исследование существующих методов оценки деловой активности на примере ОАО «Белгородстройдеталь». Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова.— 2013.— № 2. — С. 134–140.
6. Лепехина Ю.А. Оценка экономического положения ОАО «Новорослесэкспорт» и пути обеспечения его устойчивого развития // Вестник государственного университета морского и речного флота им.адмирала С.О. Макарова.— 2013.— № 2 (21). — С. 124–131.
7. Сыроежин И.М. Методологические аспекты моделирования экономических интересов. Учебное пособие. Л: ЛФЭИ, 1983.— 68 с.
8. Тонких А.С., Ионов А.В. Формирование управленческих решений на основе динамических нормативов // Проблемы теории и практики управления.— 2014.— № 3. — С. 94–102.
9. Тонких А.С. Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами. Монография. — Екатеринбург – Ижевск: Институт экономики УрО РАН, 2005.— 94 с.
10. Управленческий анализ в отраслях: учебное пособие/А.Н. Полозова, Л.В. Брянцева. — М.: КНОРУС, 2010.— 336 с.
11. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа.— 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2001.— 208 с.
12. Федорова Е.В. Методика экспресс-анализа деятельности сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. — Москва: Рос. гос. аграр. заоч. ун-т, 2010.— 21 с. [Электронный ресурс]. — URL: http://economy-lib.com/disser/52350/a?#?page=17 (дата обращения 08.04.2015).

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

melcaseo@mail.ru
Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

М. Ковшова,
к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита, Российский государственный социальный университет,
К. Карсакович,
аспирант кафедры финансов и кредита, Российский государственный социальный университет

Совершенствование механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов в сфере социального обслуживания населения на условиях государственно-частного партнерства

Аннотация: в статье рассмотрен алгоритм учета согласованности финансовых интересов субъектов государственно-частного партнерства (ГЧП) при формировании портфеля проектов в системе социального обслуживания населения. Данный алгоритм является концептуальным подходом для определения эффекта реализации мероприятий на условиях ГЧП в рамках программы социального обслуживания населения. В статье представлены основные направления совершенствования механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов в сфере социального обслуживания населения, а именно: определена система критериев оценки эффективности проектов; распределение ожидаемого социально-экономического эффекта между субъектами ГЧП; определение приоритетов в финансировании потоков и программ за счет бюджетных средств различного уровня.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), алгоритм, согласованность финансовых интересов субъектов ГЧП, система социального обслуживания населения.

Annotation: the algorithm of the respect of consensus of financial interests of subjects of the public-private partnership (PPP) was worked out in the article during the forming of a portfolio of projects in the social service. This algorithm is conceptual approach for realization of a process assessment of the expectation from measures implementation on the terms of the PPP within the program of the social service. The main directions of improvement of the mechanism of interaction of the public and corporate finances in the sphere of social service of the population are presented in article, namely: the system of criteria of efficiency of projects is defined; distribution of the expected social and economic effect between subjects of PPP; priorities in financing programs at the expense of budgetary funds of various level are defined.

Keywords: public-private partnership (PPP), algorithm, align the financial interests of the subjects of the PPP, the system of social services.

В современных условиях развития социальной сферы в России, процесс структурирования финансовых потоков и оптимизации рисков при реализации проектов программ социального обслуживания населения на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП) позволит обеспечить четкую связь полученных партнерами выгод от инвестирования [7]. Что определит справедливое распределение социально-экономических эффектов, генерируемых в рамках финансовых потоков на условиях ГЧП. Обобщение существующего инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов, показало, что на сегодня все еще не решенной до конца остается проблема применения научно обоснованных подходов к обеспечению согласованности интересов государственного и частного субъектов при формировании портфеля проектов и мероприятий на основе ГЧП [1-3]. Следует отметить, что данный вопрос недостаточно проработан в рамках реализации таких проектов в системе социального обслуживания населения.

Одним из основных направлений совершенствования действующего механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов в сфере социального обслуживания населения на условиях ГЧП является применение модели оценки эффективности проектов. Для построения такой модели предположим, что в процессе взаимодействия субъектов ГЧП рассматривается множество проектов или мероприятий в системе социального обслуживания P, P = {1, n}, из числа которых в состав портфеля проектов программы ГЧП выбирается Q проектов. При этом каждый из проектов оценивается по множеству критериев, что обусловливает формирование множества оценок проекта Xj (Q) - оценка портфеля Q по критерию j, $j = \overline{1,k}$

Система критериев, на основе которых субъекты ГЧП осуществляют индивидуальную оценку приемлемости для них инвестиционных проектов, должна соответствовать следующим условиям:

1. Ожидаемый эффект от реализации портфеля проектов должен быть неотъемлемым действительным числом:

$$f\left(x_j\right): 2^P \rightarrow R_1^+ \quad (1)$$

где $f\left(x_j\right)$ — функция оценки ожидаемого эффекта от реализации мероприятий на условиях ГЧП в программе социального обслуживания населения;

R_1^+ — множество оценок состояния проектов или мероприятий на условиях ГЧП в программе социального обслуживания населения по совокупности всех критериев, предъявляемых его субъектами (участниками);

2. Критерий должен предусматривать рост ожидаемого эффекта с увеличением уровня удовлетворения целей участника ГЧП;

3. Предполагается существование синергетического эффекта портфеля, когда одновременная реализация двух различных портфелей проектов ГЧП приводит к уменьшению эффекта, по сравнению с ситуацией, когда они реализуются отдельно.

Следует отметить, что состав критериев может применяться, как одинаковый, так и разный, государственными и корпоративным сектором на условиях ГЧП. При этом, как правило, используются временные (например, время завершения), финансовые (например, доход, прибыль, рентабельность, налоговые поступления и др.), социальные (например, уменьшение очереди на получение услуг по социальному обслуживанию) критерии.

При таких условиях общая цель реализации мероприятий или проектов на условиях ГЧП будет описываться функцией F(x), где x = (x_1, x_2, ..., x_k) — вектор оценок, F: $K_j^+ \rightarrow K_j$. При этом данная функция является монотонно растущей, так как при реализации государственной финансовой политики предполагается общая заинтересованность в увеличении оценок эффективности проектов программы по мере роста их соответствия выбранным критериям. Итак, если на множестве оценок состояния проектов R_1^+ задан общий критерий эффективности мероприятий на условиях ГЧП программы социального обслуживания населения F(x), то задачу выбора оптимального состава портфеля проектов (мероприятий) на условиях ГЧП можно записать как:

$$(\mathrm{F}(\mathrm{x}_1(Q), \mathrm{x}_2(\mathrm{Q}), \ldots, \mathrm{x}_\mathrm{k}(\mathrm{Q}) \rightarrow \max) \quad (2)$$

При наличии системы ограничений эта задача решается методами дискретной оптимизации. При этом необходимо учитывать, что в данном случае имеет место многокритериальная задача принятия решения. Данная ситуация связана с тем, что у участников ГЧП (представителей государства и частного бизнеса) могут существовать различные позиции относительно того, какой состав портфеля проектов программы ГЧП является более эффективным. Любое взаимодействие является сложно организованным процессом, в котором однозначно определить цели и задачи с позиции одного субъекта не всегда возможно.

На этом этапе формирования портфеля проектов ГЧП важно учитывать их соответствие приоритетам государственной финансовой политики. Эта задача может реализовываться на основе решения задач мотивационного управления с использованием одновременно нескольких критериев оптимизации управленческих решений. Использование нескольких критериев позволит государственным органам управления осуществить комплексную оценку портфеля инвестиционных проектов на условиях ГЧП.

Мотивационное управление в системе формирования и распределения финансовых ресурсов на условиях ГЧП должно предполагать применение системы стимулирования частных и государственных партнеров общегосударственными управленческими структурами по координации ГЧП с включением в соответствующую программу проектов в сфере социального обслуживания. В результате такая система стимулирования должна включать такие базовые элементы:

1. Полное бюджетное финансирование любых проектов системы социального обслуживания на условиях ГЧП возможно только в случае, если данный проект решает проблемные вопросы в части социального обслуживания населения;

2. Для проектов, которые частично решают основные проблемы в сфере социального обслуживания, предусматривается механизм смешанного финансирования за счет бюджетных средств и частными партнерами, которые, в свою очередь, получат экономический эффект от реализации данного проекта. При этом распределение этой суммы частного финансирования между бизнес-партнерами осуществляется пропорционально доле получаемого ими эффекта в общем эффекте от реализации данного проекта на условиях ГЧП.

Для определения соответствия проекта относительно решения проблем в системе социального обслуживания рекомендуется использовать метод экспертной оценки путем парного сравнения показателей. Данная методика применения рассматривает расчет коэффициентов соответствия по каждому инвестиционному проекту, которые могут использоваться в качестве критерия максимальной доли бюджетного финансирования проектов на условиях ГЧП.

Так можно предложить методику определения доли бюджетного финансирования проектов на условиях ГЧП, учитывая степень их важности в решении проблем в системе социального обслуживания населения:

Таблица 1

Матрица попарных сравнений проектов на условиях ГЧП

Проект	Уровень важности в решении проблем в системе социального обслуживания				Сумма балов
	1	2	…	I	
1	A_{11}	A_{12}	…	A_{1i}	$A_1 = \Sigma A_{1i}$
2	A_{21}	A_{22}	…	A_{2i}	$A_2 = \Sigma A_{2i}$
…	…	…	…	…	…
m	A_{m1}	A_{m2}	…	A_{mi}	$A_m = \Sigma A_{mi}$
общая сумма баллов					$A_{общ} = \Sigma A_i$

Таблица 2

Шкала трансформации качественных оценок соответствия проектов на условиях ГЧП по степени важности в решении проблем системы социального обслуживания в количественные оценки

Экспертная оценка соответствия по приоритетам	Количественная оценка
полностью не соответствует	1
в значительной мере не соответствует	2
в одинаковой мере как соответствует так и не соответствует	3
в значительной степени соответствует	4
полностью соответствует	5

1. Результаты экспертных оценок обобщаются в форме матрицы попарных сравнений (табл. 1). Для ее составления попарно оценивают соответствие каждого проекта важности в решении проблем в системе социального обслуживания уже конкретного региона. С этой целью качественные оценки соответствия проекта с указанием приоритета трансформируют в количественные показатели на основе использования пятибалльной шкалы, представленной в табл. 2.

2. Определение суммы баллов по строке (A_i) для каждого проекта;

3. Установление максимальной суммы баллов по проекту (Amax), что соответствует ситуации полного соответствия в решении проблем в системе социального обслуживания населения. Этот показатель равен произведению максимального балла за соответствие (5) и количества приоритетов;

4. Расчет коэффициентов соответствия проектов приоритетам β_i по формуле:

$$\beta_i = \frac{A_i}{A_{max}} \quad (3)$$

Учитывая то, что значения коэффициентов соответствия меняется в пределах диапазона

$1/A_{max}$,

(где A_{max} - максимальная возможная сумма баллов, которая может быть получена по проекту при экспертном оценивании соответствия проектов установленным приоритетам), минимальная доля участия государства в финансировании проектов в системе социального обслуживания населения на условиях ГЧП имеет обратно пропорциональную функциональную зависимость от количества приоритетов. Следовательно, доля бюджетного финансирования проектов на условиях ГЧП может варьировать от

$\frac{100\%}{A_{max}}$, до 100% в зависимости от степени соответствия проектов приоритетам. Обозначим полезность для i-ого партнера (субъекта) ГЧП реализации j-того проекта через h_{ij}, где $i = 1,n$, $j = 1, m$. В случае применения разработанной системы соблюдения приоритетов развития целевая функция i-го партнера ГЧП (f_{ij}) – ожидаемый эффект от реализации проектов или мероприятий на условиях ГЧП, будет иметь вид:

$$f_{ij} = H_{ij} - W_{ij} \quad (4)$$

где, H_{ij} — общая полезность реализации всех проектов и мероприятий в системе социального обслуживания на условиях ГЧП для i-того партнера;

W_{ij} — общая сумма финансирования проектов в системе социального обслуживания за счет средств i-того партнера на условиях ГЧП, которая, в свою очередь, равна:

$$Wij = \frac{h_{ij}}{H_{ij}} * (1 - \beta j) * K_j \quad (5)$$

где K_j — общий объем инвестиций по проекту или мероприятию j;

H_j — общий эффект от реализации j-го проекта на условиях ГЧП, который, в свою очередь, определяется как сумма эффектов от реализации данного проекта для всех партнеров:

$$H_j = \sum_{i=1}^{n} h_{ij} \quad (6)$$

Общий эффект от реализации выбранного комплекса проектов для системы социального обслуживания на условиях ГЧП (H), состоящий из n активных элементов — государственных и частных партнеров без учета синергетического влияния равна:

$$H = \sum_{i=1}^{n} f_i \quad (7)$$

При этом, задачей государственных или муниципальных органов власти будет формирование такой программы социального обслуживания населения в которую войдут ряд инвестиционных проектов на условиях ГЧП, обеспечивающих максимизацию общего эффекта сотрудничества (H) при ограничении размера бюджетного финансирования инвестиционных потребностей со стороны государства, то есть:

$$H = \sum_{i=1}^{n} f_i \to max$$

$$\sum_{j=1}^{q} K_i \le R \quad (8)$$

где q — общее количество проектов, включенных в программу социального обслуживания населения на условиях ГЧП, которые подлежат финансированию;

R — имеющийся объем бюджетных ресурсов для финансирования проектов на условиях ГЧП.

Для его решения при различных значениях R эффективным является метод динамического программирования, который предусматривает комбинирование возможных вариантов формирования портфеля проектов на условиях ГЧП в программе социального обслуживания населения с оценкой соответствующих соотношений «риск — эффективность — стоимость». По полученным вариантами рассчитываются показатели эффективности портфеля проектов ГЧП в целом и каждого партнера. Показатели эффективности рассчитываются как отношение ожидаемого эффекта от реализации варианта портфеля проектов на условиях ГЧП, к общему объему расходов, осуществляемых для их финансирования. Если один из вариантов доминирует над другим по дополнительным критериям оценки, то необходимо оставлять для дальнейшего рассмотрения доминирующий вариант.

Предлагаемая методика распределения финансовых ресурсов в процессе формирования портфеля проектов на условиях ГЧП позволяет эффективно решать проблему выбора из множества предложений наиболее эффективной совокупности, распределения ожидаемых социально-экономических эффектов между партнерами и не превышающие существующие бюджетные ограничения. Предложения по определению доли участия государства в финансировании проектов на условиях ГЧП позволяют обеспечить эффективное распределение финансовых ресурсов, стимулировать частных партнеров к максимальному соблюдению приоритетов и позволяют диверсифицировать инвестиционный риск за счет обеспечения финансирования заинтересованными частными партнерами доли капитальных вложений, которые имеют недостаточно высокий уровень соответствия приоритетам.

В дальнейшем для формализации процесса согласования интересов участников (субъектов) ГЧП при формировании портфеля проектов рассмотрим множество $i=\overline{1,n}$ таких участников, привлекаемых к выполнению программы социального обслуживания населения, представителей государства и частного сектора, и индивидуально осуществляют оценку эффективности портфеля проектов, учитывая собственную систему критериев эффективности:

$$F_i: K_k^+ \to K_l, i = \overline{1,n} \quad (9)$$

При таких условиях задача получения обобщенной оценки эффективности заключается в нахождении такого варианта $F(x) = K_k^+ \to K_l$ для участников ГЧП оценками инвестиционных предпочтений, описанных выражением (9).

Если известна область определения возможных индивидуальных оценок эффективности проектов участниками ГЧП по выделенным критериям, то оптимальное согласование интересов всех сторон достигается в портфеле проектов программы социального обслуживания населения, для которого:

$$F_{opl}^*(x) = arg_{F(x)}^{min} \quad \overset{max}{x} \sum \|F(x) - F_i(x)\| \quad (10)$$

Для нахождения портфеля проектов ГЧП, которые соответствуют решению уравнения (10), необходимо рассчитать линейную комбинацию индивидуальных оценок эффективности участников ГЧП:

$$F(\delta, x) = \sum \delta_i F_i(x) \quad (11)$$
$$\delta = (\delta_1, \delta_2, \dots, \delta_n), \delta_i \ge 0, \sum \delta_i = 1$$

Если цели государственной финансовой политики с точки зрения участников таковы, что относительная важность отдельных критериев не зависит от оценки (локальной характеристикой относительной важности критерия j с точки зрения участника i служит частичная производная

$\frac{\partial F_i(x)}{\delta x_i}$ в точке x, нормированная на абсолютное значение градиента в этой точке), а значение оценок по критериям нормированные, то при использовании квадратичной метрики задача (10) примет выражение:

$$F\sqrt{\sum_i\left(\sum_j\left(\delta_{ij}-\sum_q \delta_q\,\delta_{qj}\right)\right)^2}\to \min_\delta \quad (12)$$

В результате решения задачи условной оптимизации, описанной выражением (10), получается приоритетный общий критерий эффективности портфеля проектов на условиях ГЧП программы социального обслуживания населения, указывает на вариант комбинации проектов, максимально согласовывает экономические интересы государственных и частных участников ГЧП:

$$F_{opt}(x)=\sum_j \beta_j\,x_j, \beta_j=\sum_i \delta_i\,\delta_{ij} \quad (13)$$

Использование предложенного научно-методического подхода (алгоритма) основанного на дискретной многокритериальной оптимизации портфеля проектов на условиях ГЧП в программе социального обслуживания населения позволит учесть согласованность интересов государства и бизнеса при формировании системы приоритетов для инвестирования в мероприятий и проекты программы.

Таким образом, применение разработанного алгоритма согласования интересов участников ГЧП, основанного на дискретной многокритериальной оптимизации портфеля проектов и экспертной оценке уровня соответствия проектов приоритетам, обеспечит:

1. Возможность использования партнерами индивидуальной системы критериев оценки эффективности проектов;
2. Получить синергетический эффект при реализации проектов на условиях ГЧП в составе определенного портфеля программы социального обслуживания населения;
3. Максимизировать общий уровень эффективности портфеля проектов на условиях ГЧП в системе социального обслуживания населения;
4. Распределить ожидаемый социально-экономический эффект между партнерами;
5. Выстроить приоритеты в определении финансирования потоков и программ за счет бюджетных средств различного уровня;
6. Эффективно распределить ограниченные финансовые ресурсы;
7. Диверсифицировать инвестиционные риски за счет обеспечения финансирования партнерами доли капитальных вложений.

Разработанный алгоритм позволяет усовершенствовать методическое обеспечение ГЧП и учесть: стратегические интересы государства, повысить инвестиционную привлекательность проектов в системе социального обслуживания населения, оптимизировать во времени и в пространстве ограниченные финансовые ресурсы бюджетов разных уровней.

РИСК

Библиографический список

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. — 315 с.

2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. М.: Мировая экономика и международные отношения, 2011. № 9. С. 41–50.

3. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опит. [Электронный ресурс].— Режим доступа:http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php

4. Gerrard M. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. 2001, Vol. 38, #3.

5. Вержбицкий В.М. Основы численных методов: Учебник для вузов. М.: Директ-медиа, 2013. — 847 с.

6. Ковшова М.В., Самохвалов В.П. Финансовое управление инвестиционными проектами — Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 6. С. 134–139.

7. Ковшова М.В., Иванова О.А. Современные методы оценки стоимости бизнеса кооперация в науке и инновациях. Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам работы за 2014 год. Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Российский университет кооперации». 2015. С. 131–135.

8. Брызгалова Е.А., Ковшова М.В. Оценка долей в бизнесе// Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2 (52-2). С. 930–932.

Е. Корчемкина,
к. э. н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет

Влияние страховых взносов на формирование производственного и человеческого капитала

Аннотация: формирование внебюджетных фондов социального характера является первоочередной задачей государства. Налоговая нагрузка в данном случае приходится на работодателей и индивидуальных предпринимателей, которые в свою очередь включают данные платежи в себестоимость продукции. Зависимость фонда оплаты труда от суммы начисленных страховых взносов негативно влияет на формирование человеческого и производственного капитала.

Ключевые слова: страховые взносы, человеческий капитал, производственный капитал, предпринимательская деятельность.

Annotation: the formation of extra-budgetary funds of the social aspect is a priority for the state. The tax burden in this case falls on employers and individual entrepreneurs, which in turn include these payments in cost of production. The dependence of the wage Fund of the amount of accrued insurance contributions affects the production and formation of human capital.

Keywords: insurance premiums, human capital, production capital, entrepreneurial activity.

Увеличение роста валового внутреннего продукта как залога экономического роста страны во многом определяется от пороговых (регламентированных) значений производственного и человеческого капитала. При формировании цены любого вида товара, работы, услуги основной составляющей себестоимости является фонд заработной платы. В свою очередь, фонд заработной платы является базой для начисления страховых взносов. Одним из принципов повышения производительности труда, согласно работе Г. Эмерсона «Двенадцать принципов производительности», является неуклонное повышение заработной платы, что, несомненно, влияет на качество человеческого капитала. Но номинальное увеличение заработной платы одновременно увеличивает налоговую нагрузку для работодателей, которыми могут быть, в частности, и государственные структуры. При этом также увеличивается себестоимость продукции, товаров, работ, услуг и снижается прибыль бизнеса и расходы бюджета на содержание государственных и муниципальных структур. Увеличение цены коммерческой или государственной услуги может привести к снижению её потребления в условиях снижающейся платежеспособности физических и юридических лиц.

В рамках активно проводимой государством налоговой политики одним из базовых элементов является налоговое стимулирование человеческого капитала. [2] В этой части налоговое администрирование страховых взносов на всех этапах развития экономики претерпевает существенные изменения. Единый социальный налог (ЕСН), просуществовавший до 2010 года, и страховые взносы, которые введены на его замену, были использованы для формирования государственных внебюджетных фондов социального характера (пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд обязательного медицинского страхования).

Начиная с 2015 года отсутствует единая база для начисления всех видов страховых взносов. Тарифы страховых взносов не изменяются с 2012 года, но претерпевают изменения лимиты базы для исчисления. В частности, лимиты для формирования средств ПФР составляют 711 000 рублей, средств ФСС — 670 000 рублей, при превышении данных сумм начисления производятся по тарифу 10 % только для Пенсионного фонда и 7 % для организаций, имеющих соответствующие налоговые льготы при исчислении страховых взносов. Таким образом, организации, выплачивающие более высокую заработную плату, несут меньшее налоговое бремя по уплате страховых взносов.

Действующий совокупный общий тариф страховых взносов в размере 30% сохранен (ч. 1.1 ст. 58.2 Закона № 212-ФЗ). (см. таблицу 1).

Общие тарифы должны применять все страхователи, за исключением тех компаний, для которых предусмотрены пониженные тарифы (ст. 58 и 58.1 Закона № 212-ФЗ). [5] Дополнительные взносы в ПФР уплачивают компании, у которых есть рабочие места с вредными (опасными) условиями труда и правом на досрочную пенсию. Взносы начисляются независимо от предельной величины облагаемой базы (ч. 3 ст. 58.3 Закона № 212-ФЗ, п. 3 ст. 33.2 Закона № 167-ФЗ). Виды работ,

Рис. 1. Распределение страховых взносов по ПФР

дающих право на досрочную пенсию, были перечислены в пп. 1–18 п. 1 ст. 27 Федерального закона от 17.12.2001 № 173-ФЗ (п. п. 1 и 2 ст. 33.2 Закона № 167-ФЗ).[6, 7]

Однако с 1 января 2015 г. многие положения Закона № 173-ФЗ не применяются. Виды вредных работ, дающих право на досрочную пенсию, теперь указаны в Законе № 400-ФЗ. Тарифы дополнительных взносов для таких компаний будут зависеть от того, проводилась в них специальная оценка условий труда или нет. При отсутствии специальной оценки за сотрудников, занятых на вредных работах, компании должны уплачивать дополнительные взносы по тарифам, приведенным в таблице 2. [8]

Размеры дополнительных тарифов могут измениться, если компании провели спецоценку условий труда. В зависимости от установленного подкласса условий труда в 2015 г. страхователи должны начислять взносы по дополнительным тарифам, приведенным в таблице 3. (ч. 2.1 ст. 58.3 Закона № 212-ФЗ и п. 2.1 ст. 33.2 Закона № 167-ФЗ). [6]

В 2015 г. отдельные компании, уплачивающие ранее страховые взносы по пониженным тарифам (ст. 58 и 58.1 Закона № 212-ФЗ), лишатся льгот (п. 1 ст. 1 Федерального закона от 02.12.2013 № 333-ФЗ) [9]:

- сельхозпроизводители;
- компании, применяющие ЕНВД;
- компании, производящие выплаты инвалидам I, II или III группы (п. п. 1–3 ч. 1 ст. 58 Закона № 212-ФЗ);
- СМИ (п. 7 ч. 1 ст. 58 Закона № 212-ФЗ);

Тарифы взносов в 2015 году

Таблица 1

Наименование фонда	Тарифы (%) в 2015 г.
С выплат в пределах лимита. В 2015 году лимит такой: в ПФР – 711 000 руб., в ФСС России – 670 000 руб.	
Общий тариф	30
ПФР	22
ФСС России	2,9
ФФОМС	5,1
С выплат, превышающих лимит (в ФФОМС – независимо от лимита)	
ПФР	10
ФФОМС	5,1

Таблица 2

Дополнительные тарифы взносов в ПФР в 2015 году

Тариф 6%	Тариф 9%	Тариф 4%	Тариф 6%
До 31.12.2014	С 01.01.2015	До 31.12.2014	С 01.01.2015
По видам работ, перечисленным в пп. 1 п. 1 ст. 27 Закона N 173-ФЗ	По видам работ, перечисленным в п. 1 ч. 1 ст. 30 Закона N 400-ФЗ	По видам работ, перечисленным в пп. 2 - 18 п. 1 ст. 27 Закона N 173-ФЗ	По видам работ, перечисленным в пп. 2 - 18 п. 1 ст. 30 Закона N 400-ФЗ

Таблица 3

Дополнительные тарифы взносов в ПФР в 2015 году

Класс условий труда	Подкласс условий труда	Дополнительный тариф, %
Опасный	4	8
Вредный	3.4	7
	3.3	6
	3.2	4
	3.1	2
Допустимый	2	0
Оптимальный	1	0

♦ инжиниринговые компании (п. 13 ч. 1 ст. 58 Закона № 212-ФЗ).

Федеральный закон от 02.12.2013 № 333-ФЗ не распространил на 2015 г. действие пониженных тарифов для этих страхователей. Следовательно, начиная с 2015 г. они должны начислять страховые взносы по общим тарифам, установленным ч. 2 ст. 58.2 Закона № 212-ФЗ. Все остальные компании, имевшие в 2014 г. право на применение пониженных тарифов, в 2015 г. продолжат их применять (таблица 4). [9]

Следует отметить то, что страховые взносы такие компании уплачивают до тех пор, пока выплаты работнику не превысят предельной базы для начисления взносов. Суммы превышения взносами не облагаются.

Смеем предположить то, что, варьируя льготами для исчисления страховых взносов, государство рассчитывает на снижение цены оказываемой услуги или производимого товара и экономический рост в льготируемой сфере деятельности. Но бизнес-сообщество не всегда воспринимает данные действия адекватно. Отмена пониженного тарифа для организаций, применяющих ЕНВД, во многом продиктована ближайшей отменой данной специального налогового режима. Хотя его действие распространяется на период до 2017 года включительно. Тем не менее данным решением предполагается ускорение перехода на заменяющий специальный налоговый режим — патентную систему налогообложения, которая по-прежнему остаётся в зоне пониженных тарифов. Отмена пониженного тарифа по страховым взносам для сельскохозяйственных производителей повлечёт за собой увеличение стоимости сельхозпродукции.

Индивидуальные предприниматели являются более зависимыми от себестоимости продукции, повышать сегодня стоимость товаров, работ, услуг для сохранения прежней доли прибыли очень рискованно. Вероятность увеличения выручки от реализации в этом случае слишком мала, а вот сокращение рабочих мест или зара-

Таблица 4

Пониженные тарифы страховых взносов в 2015 году

Страхователи	Норма ст. 58 Закона № 212-ФЗ	Внебюджетный фонд		
		ПФР	ФСС РФ	ФФОМС
Хозяйственные общества	Пункты 4 - 6 ч. 1 и ч. 3	8%	2%	4%
Компании в сфере технико-внедренческой деятельности				
IT-компании				
Компании, производящие выплаты членам экипажей судов, зарегистрированных в Российском международном реестре судов	Пункт 9 ч. 1 и ч. 3.3	0%	0%	0%
Компании на УСН, основной вид деятельности которых указан в п. 8 ч. 1 ст. 58 Закона № 212-ФЗ	Пункт 8 ч. 1 и ч. 3.4	20%	0%	0%
Компании, уплачивающие ЕНВД	Пункт 10 ч. 1 и ч. 3.4			
Организации, занятые в сфере социального обслуживания, научных исследований и т.п.	Пункт 11 ч. 1 и ч. 3.4			
Благотворительные организации на УСН	Пункт 12 ч. 1 и ч. 3.4			
Индивидуальные предприниматели на патенте	Пункт 14 ч. 1 и ч. 3.4			

Рис. 2. Влияние тарифов страховых взносов на предпринимательскую деятельность [10]

ботной платы, то и вовсе закрыть дело — более очевидна.

На протяжении нескольких лет в рамках реализации Основных направлений налоговой политики предусматривается налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала. Реализация данного направления также осуществляется и на региональном уровне. В настоящий момент практически на всей территории Российской Федерации

Размер страховых взносов в 2015 году	На обязательное пенсионное страхование		На обязательное медицинское страхование
	Доход до 300 000 рублей в год	Доход свыше 300 000 рублей в год	
	МРОТ × 26% × 12	МРОТ × 26% × 12 + 1% от суммы, превышающей 300 000 рублей Максимально: 8 МРОТ × 26% × 12	МРОТ × 5,1% × 12
Размер МРОТ в 2015 году	5 965 рублей	5 965 рублей	5 965 рублей
Размер страхового взноса в фиксированном размере	18 610,8 рубля	5 965 × 26% × 12 = 18 610,8 рубля + 1% от суммы, превышающей 300 000 рублей Но не более 148 886,4 рубля	3 650,58 рубля
Дата уплаты страховых взносов	Не позднее 31 декабря 2015 года	Срок уплаты 18 610,8 рубля – не позднее 31 декабря 2015 года, 1% от суммы дохода, превышающего 300 000 рублей, – не позднее 1 апреля 2016 года	Не позднее 31 декабря 2015 года

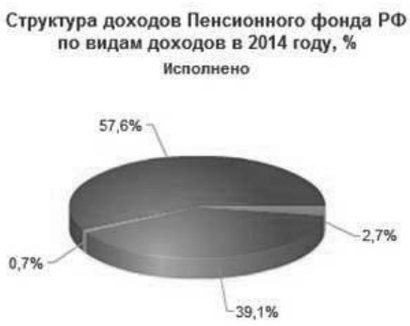
Рис. 3. Размер страховых взносов в 2015 году для индивидуальных предпринимателей

Тарифы страховых взносов на 2011–2019 годы для организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий

Страховые взносы	ПФР			ФФОМС	ТФОМС	ФСС
	На выплату страховой части пенсии		На выплату накопительной части пенсии			
	для лиц 1966 г.р. и старше	для лиц 1967 г.р. и моложе	Для лиц 1967 г.р. и моложе			
2011 год	8%	2%	6%	2%	2%	2%
2012–2017 годы	8%	2%	6%	4%	0%	2%
2018 год	13%	7%	6%	5,1%	0%	2,9%
2019 год	20%	14%	6%	5,1%	0%	2,9%

Рис. 4. Тарифы страховых взносов для организаций информационных технологий

принимаются важные законопроекты для снижения налогового бремени предпринимателей. Особенно для налогоплательщиков, применяющих специальный налоговый режим — упрощённую систему налогообложения с объектом — доходы, уменьшенные на величину расходов, осталась пониженная налоговая ставка на прежнем уровне — 5 % и данный факт закрепляется на долгосрочный период. Вводятся налоговые каникулы сроком до трёх лет для вновь созданных индивидуальных предпринимателей, занимающихся производственной деятельностью, уменьшается сумма патента по ряду видов предпринимательской деятельности, а также закрепляется законодательная база по замораживанию пересмотра данных инициатив, что даёт возможность индивидуальным предпринимателям планировать свою деятельность на долгосрочной основе и расширять сферы бизнеса на с учётом диверсификации бизнеса. В проектах налоговой полити-

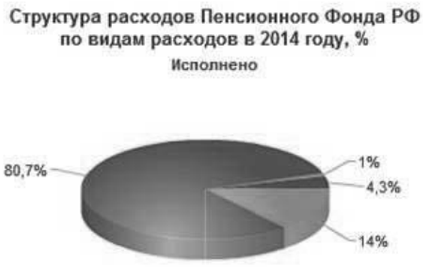


Данные отчетности ГВБФ

Структура доходов Пенсионного Фонда в 2014 г., Исполнено

Доходные источники	сумма, млрд. руб.	доля в доходах, %
Доходы бюджета Пенсионного фонда, всего	4 424,0	100,0
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации на выплату страховой части трудовой пенсии	2 546,6	57,6
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации на выплату накопительной части трудовой пенсии	29,5	0,7
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	1 727,8	39,1
Прочее	120,2	2,7

Данные отчетности ГВБФ

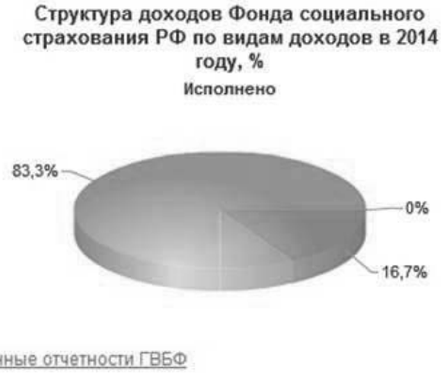


Структура расходов Пенсионного Фонда в 2014 г., Исполнено

Расходные источники	сумма, млрд. руб.	доля в расходах, %
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	4 289,6	100,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам	43,9	1,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам	183,2	4,3
Выплата страховой части трудовой пенсии	3 461,4	80,7
Прочее	601,1	14,0

Данные отчетности ГВБФ

Рис. 5 Структура доходов и расходов ПФР в 2014 году [11]

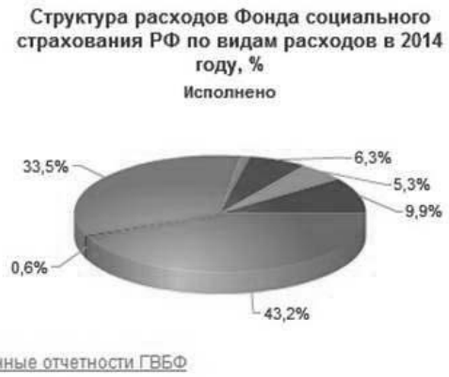


Данные отчетности ГВБФ

Структура доходов Фонда социального страхования РФ в 2014 г., Исполнено

Вид доходов	сумма, млрд. руб.	доля в доходах, %
Доходы бюджета Фонда социального страхования, всего	142,7	100,0
Единый социальный налог	0,0	0,0
Страховые взносы	174,4	122,2
Налоги на совокупный доход	0,0	0,0
Безвозмездные поступления	35,0	24,5
Прочее	-66,7	0,0

Данные отчетности ГВБФ



Данные отчетности ГВБФ

Структура расходов Фонда социального страхования РФ в 2014 г., Исполнено

Вид расходов	сумма, млрд. руб.	доля в расходах, %
Расходы бюджета Фонда социального страхования, всего	104,6	100,0
Пособия по временной нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию	10,4	9,9
Пособия по беременности и родам	5,6	5,3
Пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию	6,6	6,3
Пособия при рождении ребенка	1,2	1,2
Ежемесячные страховые выплаты	35,0	33,5
Другие вопросы в области социальной политики	0,6	0,6
Прочее	45,2	43,2

Данные отчетности ГВБФ

Рис. 6. Структура доходов и расходов ФСС в 2014 году [11]

ки на 2016 год и плановый период 2017–2018 гг. также подтверждается факт отсутствия изменений налоговой среды для бизнеса, напротив, объявляется налоговая амнистия на возврат капиталов.

В настоящее время для индивидуальных предпринимателей, работающих без использования наёмных работников, с суммой дохода, не превышающей 300 000 рублей, установлена фиксированная сумма страховых взносов.

Развитие предпринимательской деятельности невозможно без экономического роста и наоборот. При этом, выделяя приоритетные направления экономического развития страны, государство уделяет особое внимание инновационной деятельности и информационным технологиям. Всевозможные налоговые преференции направлены на привлечение инвестиций в реализацию данных проектов, вовлечение человеческого капитала и формирование новых технологий, позволяющих увеличить производственный потенциал, энергосбережение, рост ВВП и т. п.

Структура доходов ПФР, представленная на рис. 5, наглядно демонстрирует значимость поступлений страховых взносов, которые имеют преобладающее значение по сравнению с другими источниками доходов. Прямая зависимость между ростом заработной платы как фактором развития человеческого капитала и ростом страховых взносов порождает в коммерческих структурах стремление минимизировать данные расходы, иногда даже путём совершения правонарушений.

Использование зарубежного опыта в части переноса бремени по формированию этого фонда также за счёт средств самого застрахованного лица уже осуществлялось в российской практике при введении персональных лицевых счетов. К сожалению, пенсионная реформа проходит перманентно уже на протяжении нескольких десятилетий и частично потеряла доверие граждан к данному процессу. При этом должны функционировать механизмы страхования и сбережения денежных средств, которые могли бы поддержать инициативы в рамках государственного пенсионного реформирования и сформировать основу для участия непосредственно работающего населения.

Те же выводы могут быть сделаны по формированию и расходованию средств фонда социального страхования (рис. 6).

Выявленная зависимость формирования средств внебюджетных фондов РФ от страховых взносов предопределяет чёткое разграничение налоговой нагрузки, как на бизнес, так и на физические лица.

Так, при увеличении налоговой нагрузки на бизнес происходит рост цены товара, работы, услуги, а при увеличении налоговой нагрузки на

Рис. 7. Динамика соотношения количество трудоспособного населения и пенсионеров [4]

физическое лицо соответственно снижается потребление, трудовая активность, инвестирование.

Обзор статистических данных показывает, что объем вкладов населения в национальной валюте за период январь — июль 2014 года уменьшился на 1,5%, для сравнения, за аналогичный период 2013 года объем срочных вкладов возрос на 11,8%. [1] Несмотря на то, что прямого увеличения налоговых ставок по налогам в 2014 году не происходило, тем не менее увеличение инфляции и снижение потребительского спроса зафиксировано практически на всей территории Российской Федерации.

Основные макроэкономические показатели, закладывающиеся при проведении расчётов бюджета (уровень инфляции, мировая цена на нефть, курс доллара, снижение покупательной способности рубля и т.п.), наглядно демонстрируют проблемное состояние экономики страны на современном этапе. Изыскание государством дополнительных источников доходов может выразиться в увеличении налогового бремени. Переориентация на внутреннее развитие производственного потенциала с применением инновационных технологий требует как длительного финансирования в течение определённого периода времени, так и научного потенциала.

Безусловно, необходимо мониторить все происходящие в результате реформирования страховых взносов изменения, выявлять и фиксировать положительные и отрицательные тенденции с целью выбора альтернативного варианта, учитывающего интересы государства, бизнеса, населения. Прогнозные показатели соотношения количества пенсионеров и трудоспособных граждан ориентируют на снижение доли трудоспособного населения и увеличение доли пенсионеров. В связи с этим разрабатываются мероприятия, связанные с поэтапным увеличением пенсионного возраста для будущих пенсионеров. Министр финансов А. Силуанов подчёркивает, что средств фонда национального благосостояния и резервного фонда, за счёт которых в текущий момент частично покрывается дефицит ПФР, хватит только до 2018 года.

Задачи, стоящие перед Правительством Российской Федерации, многогранны и требуют тщательной проработки с учётом объективных и субъективных факторов социально-экономического развития страны.

Провести тонкую грань между формированием доходной части внебюджетных фондов РФ,

инновационным развитием экономики и человеческим фактором и удержать хрупкое равновесие между уровнем налогового бремени и финансовым благополучием налогоплательщика является для государства важной задачей.

РИСК

Библиографический список

1. Министерство экономического развития [сайт]. URL: http// economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/ er/activity/sections/macro/monitoring/20140926 (дата обращения 30.10.2015).

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [сайт]. URL: http//minfin.ru/ru/tax_relations/policy/index.php (дата обращения 10.11.2015).

3. Федеральная налоговая служба [сайт]. URL: http//analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения 30.10.2015).

4. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http//www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 30.10.2015).

5. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

6. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об обязательном пенсионном страховании».

7. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».

8. Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О страховых пенсиях».

9. Федеральный закон от 04.11.2014 № 333-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части исключения положений, устанавливающих преимущества для отдельных хозяйствующих субъектов».

10. РИА Новости [сайт]. URL: http// http://ria.ru/infografika/

11. Федеральное казначейство [сайт]. URL: http//www.roskazna.ru

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► **В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

► **В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»**

реклама

Экономико-статистический анализ финансовой глубины экономики

Я. Миркин,
д. э. н., профессор, заведующий отделом международных рынков капиталов,
Институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова,
В. Салин,
к. э. н., зав. кафедрой статистики,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
И. Добашина,
к. э. н., профессор кафедры статистики,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: статья содержит межстрановые сопоставления уровня финансовой глубины (по более чем 100 странам, 2000–2013 гг.). Статистический анализ на основе актуальных данных подтверждает позитивную зависимость экономического роста от финансового развития. Раскрыты различия в финансовой глубине между индустриальными и развивающимися странами. Объяснены вызовы, стоящие перед денежными властями, в связи с большим разрывом в уровнях финансового развития между Россией, индустриальными и развивающимися экономиками.

Ключевые слова: финансовое развитие, финансовая глубина, статистический анализ, межстрановые сопоставления, международная финансовая статистика.

Annotation: the article contains cross-country comparisons of financial depth(more than 100 countries, 2000 – 2013) to confirm by modern statistical data the positive relationship between the financial development and the economic growth. It justifies the differences in financial depth comparing to the developed countries and emerging markets, explains the challenges of the gaps in financial development of Russia and the developed and new industrial countries.

Keywords: financial development, financial depth, statistical analysis, cross-country comparisons, international financial statistics.

В исследованиях конца 1980-х — начала 2000-х гг., инициированных Всемирным банком, была доказана связь финансового развития и экономического роста, где последний является зависимой величиной[1].

Чем больше «финансовая глубина» экономики (financialdepth), ее насыщенность деньгами, финансовыми инструментами (кредиты, облигации, акции, деривативы, структурированные продукты и т. п.) и финансовыми институтами, тем более зрелой, индустриальной является экономика, тем больше ее операционная способность в том, чтобы инвестиции дошли не только до традиционных отраслей, но и до инновационных, высокотехнологичных сегментов экономики, в которых определяется ее будущее. Любая технологическая революция, любой «большой взрыв» в объемах инноваций и информации связаны с резким скачком в финансовом развитии[2].

В отечественной литературе делались собственные статистические обобщения, доказывавшие этот тезис (115-130 стран, 1996, 2000, 2009 гг.)[3].

Главный результат — подтверждение тезиса и воздействии финансовой глубины на экономическое развитие; показан масштабный разрыв между уровнем финансового развития экономик России, индустриальных и ряда развивающихся стран, обоснована политику, которая создавала бы из финансовой системы России «сильную машину», стимулирующую быстрый, стабильный рост и модернизацию.

Еще один результат — демонстрация связи «сверхбыстрого» экономического и финансового

1 World Bank Development Report 1989: Financial Systems and Development. Wash.: World Bank, 1989. Khan M. S., Senhadji A. S. Financial Development and Economic Growth: An Overview. Wash.: IMF, Working Paper WP/00/209. 2000; Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda //Journal of Economic Literature 35 (2), 1997. P. 688-726; Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence // Handbook of Economic Growth. Edited by: Aghion P. , Durlauf S. Amsterdam: Elsevier, 2005, P. 865-934.

2 Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Edward Elgar Publishing Ltd. 2002.

3 Я.М. Миркин. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2002. С. 251-257; Я.М.Миркин. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: Кнорус, Гелеос, 2011. С.22-28.

развития, политики форсированного наращивания финансовой глубины экономик, как элемента «экономического чуда». Эта связь подтверждена статистическими измерениями динамики финансового развития по группе азиатских экономик (Япония, Китай, Корея, Сингапур, Малайзия) в периоды их сверхбыстрого роста в 1950–2010 гг[4].

Таким образом, статистические наблюдения за уровнем финансового развития России в сравнении с более чем 115 странами ведутся почти 20 лет. Временная глубина измерений позволяет поставить следующие вопросы. Подтверждается ли последними измерениями тезис о связи финансового развития и экономического роста? Сохраняется ли разрыв финансовой глубины российской экономики и развитых стран, а также стран, находящихся в состоянии ускоренного роста и модернизации? Какова динамика финансовой глубины глобальной экономики и отдельных стран в последние 20 лет?

Для ответа на эти вопросы проведены статистические измерения финансовой глубины по 116 странам (на конец 2013 г.); сделаны сопоставления с уровнями 1996 и 2000 гг. по более чем 100 странам. Для анализа использовался показатель монетизации экономики — ключевой индикатор ее насыщенности финансовыми активами (финансовой глубины), рассчитываемый как отношение денежной массы к валовому внутреннему продукту («Денежная масса/ ВВП»)[5].

Распределение стран по уровню монетизации в 2013 гг. представлено в таблице 1.

Измерения монетизации, проведенные в 2013 г., показывают на ту же неравномерность финансовой глубины, связанную с уровнем экономического развития, что и в 1996, 2006, 2009 гг. Больше 85% индустриальных стран (в 2009 г. — примерно 75%) имеют монетизацию выше 80% ВВП.

И, наоборот, больше 60% стран (в 2009 г. — примерно 70% стран) с развивающейся и переходной экономикой имеют «финансовую глубину» ниже 60% ВВП (в том числе и Россия), чуть более 80% стран (в 2009 г.— 85% стран) — ниже 80% ВВП.

4 Я.М. Миркин, М.М. Кудинова, А.В.Левченко, К.Б.Бахтараева, Т.В.Жукова, А.Г.Бунатян. Финан-совые стратегии модернизации экономики: мировая практика. — М.: Магистр, 2014. С. 24, 34-39.

5 Измерения основываются на показателе так называемых «широких денег» в национальной валюте (BroadMoney, nationalcurrency), наиболее полно характеризующем наличную и безналичную компоненты денежной массы. Показатель рассчитывается центральными банками большинства стран, по единой методологии, в программе международных статистических сопоставлений МВФ (IMFInternationalFinancialStatistics).В качестве базы индикатора взят ВВП в текущих ценах в национальной валюте (GrossDomesticProduct, currentprices, nationalcurrency). Ряд стран вместо «широких денег» формирует показатель — предшественник «Деньги + Квази-деньги» (Money + Quasi-Money). Отдельные страны, в т. ч. зона евро, публикуют показатель М3, находящийся ближе к «широким деньгам», чем другие денежные агрегаты, содержащиеся в их статистике.

Таблица 1

Распределение стран по уровню монетизации в 2013 г.

Монетизация экономики, 2013, %	Развитые экономики	Число стран	Переходные и развивающиеся экономики	Число стран
> 200	Гонконг, Япония	2	Ливан	1
>150-200	Великобритания Швейцария	2	Китай,Сент-Китс и Невис	2
>100-150	Австралия, Корея, Новая Зеландия, Сингапур	4	Вьетнам, Эритрея, Малайзия, Марокко, Таиланд	5
>80-100	Еврозона, Исландия, Канада, США, Чехия	5	Албания,Антигуа и Барбуда, Болгария,Бразилия,Гренада, Доминика,Кабо-Верде,Маврикий,Непал,Сент-Люсия,Чили	11
>60-80	Швеция	1	Алжир, Белиз, Боливия,Босния и Герцеговина,Бруней, Вануату, Венгрия,Гайана, Египет, Индия, Катар, Кувейт, Мальдивы, Молдавия,Сент-Винсент и Гренадины,Турция, Украина, Фиджи,Филиппины, ЮАР	20
>40-60	Дания	1	Бангладеш, Ботсвана, Бутан, Венесуэла, Гаити, Гватемала, Гондурас, Индонезия, Камбоджа, Кения, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Мозамбик, Монголия, Намибия, Пакистан, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Польша, **Россия,**Самоа, Сейшельские острова, Сербия,Соломоновы острова, Суринам, Тонга, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Ямайка	30
>30-40		0	Азербайджан, Ангола, Армения, Афганистан, Беларусь, Грузия, Доминиканская Республика, Ирак, Казахстан, Коморы, Лесото, Мьянма, Никарагуа, Оман, Румыния, Свазиленд, Танзания	17
>20-30		0	Бурунди, Габон, Гана, Замбия, Камерун, Нигерия, Судан, Таджикистан, Уганда, ЦАР,Экваториальная Гвинея	11
>10-20			Сьерра-Леоне, Чад, Эквадор, Южный Судан	4
Итого стран		15		101

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

Таблица 2

Распределение стран по темпам изменения монетизации

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

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

Что важно — за последние 20 лет глобальная экономика значительно продвинулась в своем финансовом развитии. Проявилась закономерность роста финансовой глубины мировой экономики (financial deepening, "financialization") по мере перехода всё большей группы стран к состоянию зрелости, подтягивания части развивающихся экономик к уровню «новых индустриальных», вовлечения в финансовый оборот стран с низкими доходами на душу населения. Как и в XX в., рост финансового оборота и финансовых активов по большинству стран опережал динамику реальной экономики. Усилилась ее насыщенность деньгами, финансовыми инструментами и институтами — не в рамках «мыльных пузырей», «отрыва финансовой надстройки от реального основания», «разбухания фиктивного капитала» и т. п. (всё это обычные, побочные знаки развития, регулируемые в меру макропруденциального надзора) — а в силу возникновения всё более развитых, диверсифицированных, сложных финансовых систем, обеспечивающих лучшие, чем в прошлом, условия для инвестиций в самые рискованные инновации, в высокотехнологичные производства, в догоняющий рост стран, отраслей, регионов — всех тех, кто отстал.

Анализ изменений, произошедших за период, больше чем 10 лет, в 2001–2013 гг. подтверждает эти выводы (табл. 2). Это тем более важно, что на это время пришелся не только тотальный подъем финансовых рынков, но и глобальный кризис 2008–2009 гг., острейший долговой кризис еврозоны 2010–2012 гг.

Абсолютное большинство стран выборки (больше, чем 100 стран), в т. ч. все развитые, находятся в зоне финансового развития (роста монетизации, насыщенности деньгами, финансовыми инструментами и институтами). Лишь 7% стран (все — развивающиеся) — в отрицательной зоне.

Динамика финансового развития неизбежно отразила рост веса развивающихся экономик в глобальных финансах. Их доля в «мировой монетизации» растет. Их финансовые системы находятся в догоняющем режиме по отношению к индустриальному миру. Этот процесс — зеркальное отражение увеличения доли этих экономик в мировом ВВП. Так, 15% развивающихся экономик в 2001–2013 гг. (табл. 2) поддерживали сверхвысокие темпы монетизации. У них ее прирост составил свыше 100%. У четверти развивающихся стран — прирост этого индикатора финансовой глубины больше 60% (табл. 2). В то же время, у более, чем 90% индустриальных экономик — наиболее крупных «финансовых существ» — темпы прироста монетизации составил за 2001–2013 гг. менее чем 60%.

Сохраняется ли разрыв финансовой глубины российской экономики и развитых стран? Ответ пока положительный. В 1990-х гг. финансовое развитие было на уровне «рынков на фронтьере» (пустые, с крупными деформациями финансовые системы беднейших стран). Перед кризисом 1997 г. монетизация составляла 16–17% ВВП.

В начале 2000-х гг. рост мировых цен на нефть и другое сырье резко улучшил финансовое состояние России. Несмотря на то, что Россия из года в год (кроме 2006–2007 гг.) была страной — экспортером капиталов, «золотая пыльца» неизменно оседала во внутренней экономике. Монетизация в 2007–2009 гг. достигла 45–49%. Высокие цены на сырье поддержали эту тенденцию в 2010–2013 гг. (индикатор «Денежная масса / ВВП» составил 55–59%). Прогнозируется, что в ближайшие 2–3 года он может упасть. Таким образом, Россия сохранила свое место в среднем кла-

стере развивающихся рынков (по уровню финансового развития).

Пока разрыв с индустриальными странами и азиатскими экономиками (страны, совершившие «экономическое чудо») по-прежнему велик. Статистические сопоставления в области финансовой глубины экономики, межстрановой анализ на большой выборке стран с глубиной в 15–20 лет подчеркивают важность активной, догоняющей политики финансового развития, как условия перехода хозяйства России в режим стабильного роста, опережающего среднемировые темпы, и глубокой технологической модернизации.

РИСК

Библиографический список

1. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence // Handbook of Economic Growth. Edited by: Aghion P. , Durlauf S. Amsterdam: Elsevier, 2005, P. 865–934.

2. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Edward Elgar Publishing Ltd. 2002.

3. Я.М.Миркин. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: Кнорус, Гелеос, 2011.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

К. Муслимова,
магистр кафедры государственного и муниципального управления,
Дагестанский государственный университет,
М. Джамалудинова,
к. э. н., доцент кафедры государственного и муниципального управления,
Дагестанский государственный университет

Основные задачи и направления совершенствования по государственному регулированию внешней миграцией

Аннотация: возможность регулирования процессов миграции является одной из основных и сложных задач любого государства, поскольку миграционные процессы — часть современных глобальных процессов в экономической, политической, культурной и иных сферах общественной жизни. Среди социально-экономических явлений миграция людей наиболее чувствительна к происходящим в стране и за рубежом переменам. Современная миграция по значению влияния на социально-экономическое, социокультурное и политическое пространство сравнима с «великим переселением народов».

Ключевые слова: миграция, государственное регулирование, экономическая сфера, демографический потенциал, миграционная политика.

Annotation: possibility of regulation of migration processes is a major and difficult tasks of any state, as migration processes - part of modern global processes in the economic, political, cultural and other spheres of public life. Among the socio-economic phenomenon of migration of people most sensitive to what is happening in the country and abroad to change. Modern migration meaningfully impact on the socio-economic, socio-cultural and political space is comparable to the «great migration of peoples».

Keywords: migration, government regulation, economic sphere, demographic potential, migration policy.

Главные стратегические риски и угрозы безопасности государства в сфере миграции, по нашему мнению, следуют из экономической сферы. Так, на долгосрочную перспективу это [1]:

- ♦ сохранение экспортно-сырьевой модели развития экономики России;
- ♦ снижение конкурентоспособности российских товаров;
- ♦ высокая зависимость важнейших сфер жизнедеятельности страны от внешнеэкономической конъюнктуры;
- ♦ частичная потеря контроля над национальными ресурсами;
- ♦ ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- ♦ неравномерное развитие и прогрессирующая трудонедостаточность ряда российских регионов;
- ♦ низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы;
- ♦ сохранение условий для процветания коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции.

Для противодействия изложенным угрозам государственно-правовое регулирование миграционных процессов должно обеспечивать:

- ♦ сокращение неформальной занятости и легализацию теневых трудовых отношений, повышение инвестиций в развитие человеческого капитала;
- ♦ баланс интересов коренного населения и трудовых иммигрантов с учетом их этнических, языковых, культурных и конфессиональных различий, включая совершенствование миграционного учета, а также обоснованное территориальное распределение трудовых мигрантов исходя из потребностей регионов в трудовых ресурсах.

Перспективной является задача, направленная на создание условий для привлечения квалифицированных иностранных работников с учетом потребностей российской экономики в трудовых ресурсах при соблюдении принципа приоритетного использования собственных трудовых ресурсов. Для выполнения данной задачи потребуется [2]:

- ♦ усовершенствовать механизм выдачи разрешений на работу с расширением перечня профессий (специальностей, должностей) по видам экономической деятельности, на которые не распространяются квоты на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в России;
- ♦ реализовать комплекс мероприятий по стимулированию возвращения высококвалифицированных российских специалистов, эмигрировавших из страны или трудоустроившихся в зарубежных странах;
- ♦ обеспечить дифференцированный подход к привлечению иностранных работников в зависимости от их профессий;
- ♦ упростить процедуры выдачи рабочих виз для высококвалифицированных иностранных работников;
- ♦ расширить сеть загранпредставительств ФМС России в странах ближнего зарубежья и создать ее в странах дальнего зарубежья, с одной стороны, для содействия иммиграции в Россию, с другой — для упреждающего реагирования на формирование миграционных намерений иностранных граж-

дан и лиц без гражданства, а также для изучения ими русского языка, российской культуры и действующих в России нормативных правовых актов.

Согласно утвержденным концептуальным установкам, поэтапная реализация основных задач в сфере миграции позволит в 2012–2020 гг., с одной стороны, снизить уровень нелегальной занятости с 35 до 10%, с другой — повысить уровень легальной занятости мигрантов с 26 до 80% [4].

Другой проблемой, непосредственно связанной с совершенствованием миграционной политики, является приведение всех законодательных актов о миграции в единую систему путем разработки Миграционного кодекса Российской Федерации. Одной из важных задач в области управления миграционными процессами является обеспечение устойчивого миграционного прироста населения Российской Федерации.

В ближайшие годы на этом пути предстоит расширить возможности для переселения в Россию на постоянное жительство соотечественников, проживающих за рубежом, в первую очередь граждан государств — участников СНГ. Большое внимание должно быть уделено в этой связи Государственной программе по оказанию содействия добровольному переселению на историческую родину соотечественников, проживающих за рубежом, которая, на наш взгляд, нуждается в радикальной переработке.

В целях реализации социально-экономических мер по повышению миграционной привлекательности территорий, из которых происходит отток населения и которые имеют приоритетное значение для национальных интересов, выделяемые на реализацию госпрограммы средства федерального бюджета в пределах утвержденных лимитов бюджетных обязательств на эти цели надо переориентировать на наиболее важные в геополитическом отношении районы России, в первую очередь перенаправить их на программные мероприятия по переселению соотечественников в приграничные дальневосточные регионы страны [3].

С учетом стратегических задач стабилизации и роста демографического потенциала, а также обеспечения экономики страны трудовыми ресурсами должен быть предпринят также целый ряд мер, касающихся стимулирования миграции в РФ молодежи, имеющей особо востребованные на отечественном рынке труда профессии и специальности, включая обеспечение преференций в получении вида на жительство выпускникам российских образовательных учреждений профессионального образования из числа иностранных граждан.

Миграционная политика в сфере международного трудового обмена должна быть основана на понимании необходимости интеграции Российской Федерации в международный рынок труда. Деятельность в этом направлении должна опираться на разработку эффективных механизмов регулирования трудовой миграции. В условиях перехода экономики на инновационный путь развития ключевой задачей становится разработка процедур, которые поощряют въезд в Россию нужных для страны мигрантов и ограничивают доступ на отечественный рынок труда тех, в ком нет нужды. В повестке дня должен быть переход к внедрению дифференцированных механизмов привлечения и использования иностранной рабочей силы в зависимости от образовательных и профессионально-квалифицированных характеристик мигрантов.

В ближайшие годы целесообразно перейти к программам организованного приема востребованных экономикой трудовых мигрантов из-за рубежа. Для использования в национальной экономике высококвалифицированных специалистов и квалифицированных работников из-за рубежа по профессиям, дефицитным и востребованным на российском рынке труда, необходимо внедрить на практике балльную систему отбора мигрантов при получении ими вида на жительство, а также существенно расширить перечень профессий (специальностей, должностей) иностранных граждан — квалифицированных специалистов, на которые квоты не распространяются. Необходимо расширить перечень оснований для отказа иностранным гражданам в выдаче патента и его аннулирования (судимость за совершение тяжких и особо тяжких преступлений, а также наличие инфекционных заболеваний, представляющих опасность для окружающих и внесенных в список опасных для населения Российской Федерации).

Целесообразно создать систему обязательного медицинского освидетельствования и медицинского страхования тех иностранцев, кто приезжает в нашу страну на работу; выдавать мигрантам разрешения на работу и патенты на осуществление трудовой деятельности у физических лиц только при наличии медицинского полиса, действующего на территории России. К числу актуальнейших проблем относится разработка мероприятий по противодействию теневому рынку торговли квотами на иностранную рабочую силу и разрешениями на работу.

Необходимо принять нормативно- правовые акты, направленные на усиление ответственности руководителей принимающих российских организаций, а также работодателей за незаконное использование трудовых мигрантов. Важно совершенствовать методы и механизмы института иммиграционного контроля; активизировать работу по оснащению современными научно-техническими средствами миграционных и пограничных служб; развивать инфраструктуру в целях выдворения иностранных правонарушителей за пределы страны; укреплять взаимодействие

с компетентными органами других стран, прежде всего государств — участников СНГ, по вопросам противодействия нелегальной миграции.

Говоря о миграционной политике, следует учесть, что в регулировании трудовой миграции нельзя ограничиваться только административными методами, а важно обратить внимание на рыночные косвенные регуляторы. В целях ограничения притока в российскую экономику низко квалифицированных работников необходимо увеличить плату работодателей в бюджет за выдачу разрешений на привлечение и использование иностранной рабочей силы с более низкой квалификацией или без квалификации.

В политике по приему иностранной рабочей силы должен быть предпринят, и целый ряд мер, касающихся создания условий и стимулов для миграции в Российскую Федерацию предпринимателей и инвесторов. Вместе с тем особое внимание должно быть обращено на решение задач содействия адаптации, интеграции и реинтеграции долгосрочных мигрантов [1].

Необходимо развивать официальную (государственную и частную) инфраструктуру, состоящую из разнообразных сервисов (справочных, консультационных, правовых, посреднических и пр.), позволяющих мигрантам находиться в правовом поле российского законодательства и помогающих им в социальной адаптации и интеграции. Политика по приему, интеграции и натурализации этой категории мигрантов должна включать экономическую, социальную и культурную составляющие. Неотъемлемой частью такой политики должны стать меры по развитию взаимной толерантности между мигрантами и местным населением.

Социальная эффективность: реализация предложенных мер позволит создать механизм легализации нелегальных трудовых мигрантов в стране и усилить контроль над их пребыванием, увеличить поступление в бюджет за счёт уплаты трудовыми мигрантами подоходного налога, снизить коррупционную составляющую, поскольку труд мигрантов будет выведен из теневой в легальную сферу. Также появится возможность получать достоверную информацию о трудовой миграции, осуществлять анализ и прогнозировать развитие рынка труда.

РИСК

Библиографический список

1. Гришанова А. Г., Макарова Л. В. Актуальность изучения миграционных процессов в России в целом и в координатах Евразийской транспортной системы // Миграционное право. 2012. № 3. С. 4–5.
2. Мамонтова Э.А. Особенности современной миграционной ситуации в России // // Вопросы современной науки и практики, 2013. № 44. С. 76–79.
3. Сафаралиев Г.К. Миграционные процессы в России: теория и практика внутренней миграции // Право и безопасность. 2013. № 1–2. С. 37–43.
4. Эдилова Р.Э. Нормативно-правовое регулирование миграционных отношений в России: проблемы и пути их преодоления // Молодой ученый. 2012. № 2. С. 204–206.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

И. Огородникова,
к. с. н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет

Государственная поддержка внешнеторговой деятельности в условиях экономических санкций, введенных против Российской Федерации

Аннотация: участие государства в оказании поддержки экспортно ориентированных организаций осуществлялась всегда. Введение экономических санкций европейского сообщества в отношении России подтвердило усилия государства, направленные на развитие экспорта и разработку программы импортозамещения.

Ключевые слова: экспорт, импорт, государственная поддержка, импортозамещение.

Annotation: the Participation of the state in supporting export-oriented organizations have always been. The imposition of economic sanctions by the European community in respect of Russia has confirmed the state's efforts aimed at the development of exports and the development of a programme of import substitution.

Keywords: export, import, government support, and import substitution.

Ужесточающиеся условия функционирования внешнеторговой деятельности во многом предопределены макроэкономической ситуацией в мире. Возникшие глобальные перемены, связанные с использованием инновационных и информационных технологий в социально-экономическом развитии территории, плодотворно повлияли на международную торговлю физических лиц и в бизнес-среде. Но введённые экономические санкции зарубежных стран против России подрывают принципы функционирования международных отношений, нарушают правила международной торговли. Отличительная особенность экономических санкций заключается в придании точечности ограничений, направленных на создание ограничительных мер в отдельных сферах деятельности российской экономики и отдельно взятых физических лиц.

Как отдельно рассматриваемый вариант причины настойчивого введения и продолжения действия ограничительных мер в отношении Российской Федерации считается устранение с мирового рынка потенциального конкурента. Россия на современном этапе экспортирует в основном углеводородное сырьё, металлургическую и химическую продукцию, машины и оборудование, вооружения, продовольствие. Экспорт России в 2014 году составил $496,7 млрд и по сравнению с 2013 годом упал на 5,1%.[4] Основными конкурентноспособными сферами для России стабильно являлись нефтяная и газовая отрасль, авиация, освоение космоса, оборонно-промышленный комплекс. Российские корпорации «Роснано», «Росатом», «Роснефть» и другие государственные корпорации активно участвуют и наращивают своё присутствие на мировом рынке.

С другой стороны, с позиции принятия экономических санкций как данность, возможно, развить отечественное производство как импортозамещение. Главным ограничением импорта на территорию РФ является указ Президента России от 6 августа 2014 года «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Запрет ввоза импортной продукции стимулирует российских производителей на увеличение мощностей производства для удовлетворения потребностей населения, в свою очередь положительно влияет на экономику страны.

Ряд благоприятных событий в прошлом (рост мировых цен на нефть, привлечение инвестиций, снижение инфляционных процессов и т. п.) позволили накопить финансовые ресурсы для диверсификации экономики, поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Роль государства в формировании соответствующих условий для развития внешнеторговой деятельности всегда выражалась в оказываемой поддержке экспортно ориентированных организаций.

Основными инструментами финансовой поддержки экспорта заключаются в следующих аспектах государственного участия:

- налоговом регулировании внешнеэкономической деятельности;
- предоставление государственных гарантий проводимых внешнеэкономических сделок;

Таблица 1

Структура экспорта России в 2014 году, млн. долл. США [12]

Наименование товарной отрасли	За рубеж	СНГ	Всего	Доля экспорта
ВСЕГО:	106 229.6	16 460.7	122 690.3	100%
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2 950.8	1 045.2	3 996.2	3,26%
Минеральные продукты	80 785.1	9 217.6	90 002.6	0,97%
Топливно-энергетические товары	79 861.7	8 956.9	88 818.7	72,39%
Продукция химической промышленности, каучук	5 280.2	1 603.2	6 883.4	5,61%
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	100.7	12. 9	113.7	0,09%
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2 221.9	589.9	2 811.8	2,29%
Текстиль, текстильные изделия и обувь	54.6	150. 5	205.2	0,17%
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	3 493.1	64.5	3 557.7	2,90%
Металлы и изделия из них	7 804.9	1 410.3	9 215.3	7,51%
Машины, оборудование и транспортные средства	2 833.4	2 010 292,5	4 843.7	3,95%
Другие товары	704.6	356.3	1 060.9	0,86%

- льготное кредитование иностранных покупателей;
- финансирование и страхование проводимых внешнеэкономических операций;
- экспортная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

При этом отдельные субъекты Российской Федерации на территориальном уровне, подчёркивая исключительность своего местонахождения и приоритетность развития того, что есть, продолжают государственную политику по наращиванию темпов роста международного товарообмена. В частности, в настоящее время на территории Ханты-Мансийского автономного округа-Югра осуществляют деятельность более 50 предприятий лесопромышленного комплекса (ЛПК). Продукция предприятий ЛПК автономного округа имеет большой экспортный потенциал. Согласно данным официальной статистики, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра занимает пятое место среди регионов России по общим запасам древесины. В автономном округе ежегодно произрастает более 60 тысяч тонн ягод (клюква — 19,5 тыс. тонн, черника — 10,6 тыс. тонн, брусника — 32,1 тыс. тонн), 40 тысяч тонн грибов. Также на территории автономного округа находится 70% запасов кедровых орехов УрФО (2111,4 тонн). [11] В настоящее время более 40 предприятий автономного округа занимаются сбором и переработкой дикоросов. Востребованным направлением в развитии торгового сотрудничества по линии «дикоросов» является Азиатский рынок и рынок Европы. Население этих регионов высоко ценит натуральные продукты, имеющие полезные свойства. Ханты-Мансийский автономный округ — Югра — это регион с богатейшими запасами природных ресурсов. В водоемах округа обитают 29 видов рыб, относящихся к девяти семействам восемнадцать из которых имеют промысловое значение. Кроме того, Югра — территория проживания коренных малочисленных народов севера ханты и манси. Сувенирная продукция этих народов уже сейчас пользуется большой популярностью за территорией РФ. [5]

По данным таможенной статистики внешней торговли, в 2014 году 175 юридических лиц Ханты-Мансийского автономного округа осуществляли внешнеэкономические операции. Внешнеторговый оборот Ханты-Мансийского автономного округа в 2014 году составил 20717.3 млн дол. США. Импорт составил 6.0% от внешнеторгового оборота (1242.1 млн дол. США), соответственно на экспортные поставки пришлось 94.0% от всего товарооборота (19475.2 млн дол. США). [5]

С 1 января 2015 года функционирует Евразийский экономический союз, договор о создании которого Россия, Белоруссия и Казахстан подписали в мае 2014 года в Астане, позднее присоединилась Армения и Кыргызстан. Этот факт является дополнительным стимулом для предприятий малого бизнеса, что связано с упрощением определённого набора процедур таможенного и налогового оформления внешнеторговых сделок.

Профицит внешней торговли, приток иностранной валюты обеспечивается исключительно за счёт продажи углеводородов. В ближайшем будущем развитые и развивающиеся рынки, прежде всего экономика Китая, США, Японии, Бразилии и т. д., безусловно, будут демонстрировать рост спроса на энергоресурсы, вопрос в том, какого свойства они будут с учётом инновационных технологий и вновь открываемых полезных ископаемых другого уровня. Тем не менее, Российская Федерация имеет дополнительные конкурентоспособные направления, которые на данный момент совершенно не востребованы с позиции природного, человеческого, финансового потенциала. Именно в реализации данных возможностей предстоит осуществления диверсификации и экономический рост России.

Если рассматривать страны вне экономических блоков, то основным торговым партнёром России является Китайская Народная Республика,

Рис. 1. Динамика экспорта и импорта за период января 2014-2015 гг

торговый оборот с которой вырос на 2,2% и в абсолютном значении составил 21 654 млн долл. США (торговая доля 11,4%), при этом экспорт российских товаров в Китай вырос на 7,9%. Своевременная переориентация на восточных партнёров без существенной потери выручки от валютных контрактов, позволяет удерживать положительное сальдо торгового оборота и развивает взаимовыгодное сотрудничество с большим количеством стран. [12]

Учитывая последние тенденции развития мировой экономики в условиях геополитического кризиса Правительством РФ утверждены первоочередные меры антикризисного реагирования в 2015 году. [6]

Ключевые направления Правительства РФ, касающиеся внешнеэкономической деятельности России, в течение ближайших месяцев будут включать в себя:

- ♦ поддержку импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре не сырьевых, в том числе высокотехнологичных товаров;
- ♦ содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек;
- ♦ создание возможностей для привлечения оборотных и инвестиционных ресурсов с приемлемой стоимостью в наиболее значимых секторах экономики.

Несмотря на прогнозы аналитиков по постепенному увеличению мировой цены на нефть, обновлённый прогноз Минэкономразвития планирует в 2016 году снижение объёмов добычи и продажи нефти на экспорт, а это значит, что большее внимание будет уделяться другим экспортным составляющим. В частности, экспорт нефти из России в 2015 году ожидается на уровне 237,3 млн тонн, а в 2016 году 228,5 млн тонн, хоть и незначительное, но снижение. [4]

Так как государство применяет различные способы стимулирования экспорта, включая сокращение налоговой нагрузки, внешнеэкономическая деятельность становится привлекательной для инвесторов, и, возможно, объёмы поставок российских субъектов хозяйствования на экспорт будут со временем только увеличиваться. В свою очередь, экспорт предоставляет важные преимущества для субъектов хозяйствования малого и среднего предпринимательства, что выражается в расширении конкурентных преимуществ, выравнивании сезонности спроса на продукцию, в частности, сельскохозяйственного производителя.

Развитие внешнеэкономических связей сопровождается необходимостью соблюдения установленных норм, правил, соглашений и договоренностей, в частности решений Всемирной торговой организации, членом которой Россия стала в августе 2012 г.

Экспортно ориентированные организации малого бизнеса не освобождаются от уплаты налогов на территории РФ, но могут иметь существенные налоговые преференции в виде нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость. Все остальные налоги, уплачиваемые на территории Российской Федерации, подлежат своевременной уплате в бюджет. Но если организации малого и среднего предпринимательства применяют упрощённую систему налогообложения, то в данном случае наличие данной налоговой льго-

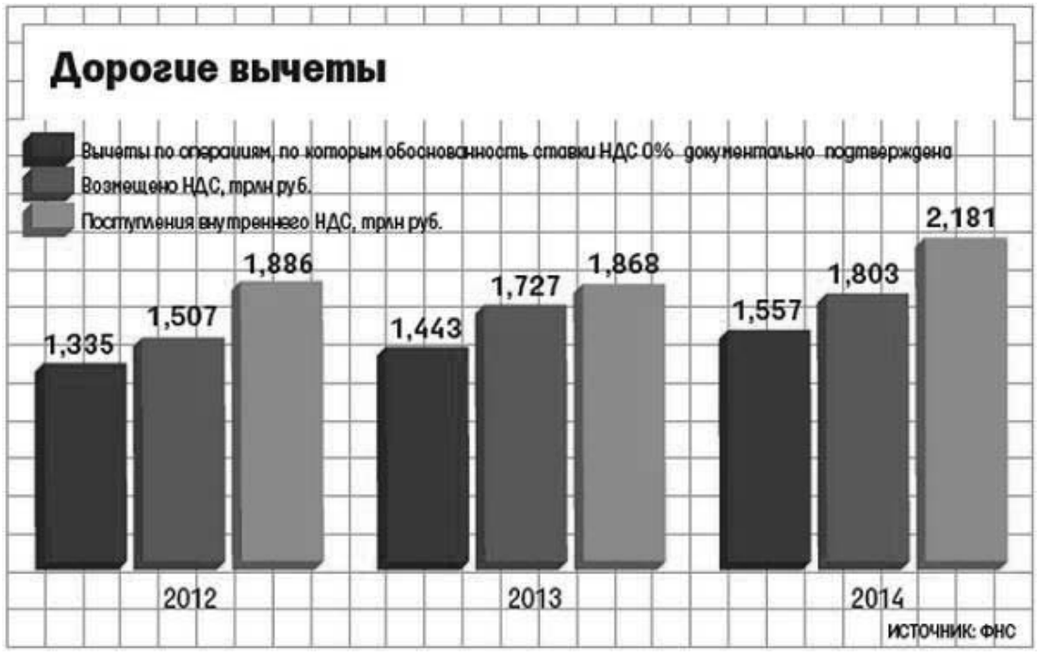


Рис. 2. Динамика налоговых вычетов по НДС в части применения нулевой ставки за период 2012-2014 гг.

ты не повлияет на уровень их налоговой нагрузки.

При реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 0 процентов при условии представления в налоговый орган документов, предусмотренных статьей 165 Налогового кодекса Российской Федерации. Это положение установлено нормой подпункта 1 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса.[10] Применение НДС при реализации товаров в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с Протоколом о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг, данным в приложении № 18 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014.

Поскольку предоставление нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость приводит к реальному возмещению денежных средств из федерального бюджета, то налоговый орган проверяет обоснованность применения нулевой ставки.

При осуществлении импортных операций во внешнеторговых сделках для защиты отечественного товаропроизводителя начисляются косвенные налоги (НДС, акциз, таможенные пошлины).

Министерство промышленности и торговли дополнило изменения, касающиеся технологического оборудования аналоги, которого не производятся на территории РФ. Утвержденное постановление расширяет список оборудования, которое будет ввозиться без НДС на 12 позиций. Среди них оборудование для нефтедобывающей, металлургической, горно-обогатительной отраслей.

Освобождение оборудования от НДС позволит снизить затраты на технического переоснащение предприятий, особенно, малого и среднего предпринимательства, что актуально в сложившихся экономических условиях.

Возможность ввоза без НДС оборудования, аналогов которого нет в РФ, предусмотрена не только при импорте для собственных нужд, но и при импорте в целом, что закреплено в пункте 7 ст. 150 НК РФ.

Государственными программами предусматривается частичная замена импортных товаров отечественными.

Формирование мероприятий Дорожной карты «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» целенаправленно обеспечивает успешное продвижение российского несырьевого экспорта на международный рынок. Реализация Дорожной карты будет способствовать формированию широкого слоя конкурентоспособных, активных экспортеров, в том числе из среды малых и средних предприятий, что позитивно скажется на состоянии конкуренции и делового климата в стране. В результате выполнения «дорожной карты» будет сформирована стимулирующая экспорт институциональная среда, обеспечивающая конкурентоспособные условия деятельности российских организаций на мировом рынке, предусматривающая:

- устранение таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта;
- расширение ассортимента и повышение доступности финансовых услуг для экспортеров;

Рис. 3. Динамика доли объёма импорта на внутреннем рынке

♦ развитие ключевых элементов инфраструктуры поддержки экспорта, предоставляющих финансовые, организационные, маркетинговые и информационные услуги экспортерам;

активизацию торговой политики, промоутерской деятельности по продвижению и закреплению российского экспорта на внешних рынках;

♦ усиление координации и взаимодействия всех заинтересованных структур в развитии экспорта (уполномоченных федеральных органов исполнительной власти, институтов развития, субъектов Российской Федерации, торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах).

Таким образом, в сложившихся объективных и субъективных условиях важной составляющей устойчивого торгового баланса страны является переориентация экспортных участников с топливно-энергетического комплекса на другие составляющие в многопрофильном сегменте мировой торговли, диверсификации рынка сбыта с целью расширения территории предоставляемых товаров, работ, услуг.

Импортозамещение как ответ на введённые экономические санкции при реальной государственной поддержке позволит стимулировать отечественного производителя достигнуть мировых стандартов.

РИСК

Библиографический список

1. Об утверждении единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза — Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 года № 54 (в ред. от 28. 09.2015 № 127) [сайт]. URL: http://www.consultant. ru/ document/cons_doc_LAW_133133/22ad39bb36 d3b8a63d493b0be82dc7170c9f82f6/ (дата обращения 30.10.2015).

2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015 № 318-ФЗ) [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_45397/ (дата обращения 09.11.2015).

3. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты»)«Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (с изменениями на 6 сентября 2012 года) Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 года № 1128-р [сайт]. URL: http://www.ved.gov.ru/reg/plans/pdexp (дата обращения 09.11.2015).

4. Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации [сайт]. URL: http://www. ved.gov.ru/exportcountries/no/ no_ru_relations/no_ ru_trade/ (дата обращения 03.11.2015).

5. Центр поддержки экспорта Югры [сайт]. URL: http://www.export-ugra.ru/ export_in _ugra/export_potential/ (дата обращения 30.10.2015).
6. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174635/ (дата обращения 03.11.2015).
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25.02.2014 № 259-р «(О внесении изменений в план мероприятий («дорожную карту»)«Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта») [сайт]. URL: http://www.ved.gov.ru/reg/plans/pdexp (дата обращения 10.11.2015).
8. Российский экспортный центр [сайт]. URL: http://www.exportcenter.ru (дата обращения 30.10.2015).
9. Указ Президента Российской Федерации «Об утверждении состава комиссии по экспортному контролю Российской Федерации» от 06 февраля 2015 года № 57 [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174969/ (дата обращения 10.11.2015).
10. Федеральная налоговая служба [сайт]. URL: http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения 03.11.2015).
11. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения 11.11.2015).
12. Федеральная таможенная служба [сайт]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения 11.11.2015).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

ПОДПИСКА
- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Н. Петухов,
к. э. н., старший научный сотрудник,
Институт проблем управления РАН

Обеспеченность регионов Российской Федерации детскими садами и общеобразовательными школами

Аннотация: статья посвящена анализу количества организаций дошкольного образования и общеобразовательных организаций в регионах Российской Федерации. Также рассматривается уровень естественного прироста в российских регионах с различным уровнем валового регионального продукта на душу населения.

Ключевые слова: естественный прирост населения, дошкольные образовательные организации, общеобразовательные организации, лица моложе трудоспособного возраста, детские сады и школы.

Annotation: article is devoted to analyzes the number of pre-school education institutions and educational organizations in the regions of the Russian Federation. Also the level of natural growth in the Russian regions with different levels of gross regional product per capita is considered.

Keywords: natural population growth, pre-school educational institutions, educational organizations, persons under working age, kindergartens and schools.

Население любого региона Российской Федерации не будет являться постоянной величиной вследствие различных демографических, миграционных и других явлений. Совокупность рождений и смертей, изменяющих численность населения естественным путем, является естественным движением населения. Естественный прирост населения показывает абсолютную величину разности между числом родившихся и умерших за определенный промежуток времени. На показатель естественного прироста населения влияют различные факторы, к которым можно отнести экономическую ситуацию в регионе, условия жизни населения, благосостояние населения, состояние здравоохранения, меры государственного стимулирования и т. п. В последние годы благодаря государственным программам естественный прирост имеет тенденцию к небольшому ежегодному увеличению.

В 2013 году в Российской Федерации естественный прирост населения на 1000 человек населения составил 0,2. В Северо-Кавказском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах естественный прирост населения имеет положительное значение; в Центральном, Северо-Западном, Южном и Приволжском федеральных округах — отрицательное значение (табл. 1).

На рис. 1 показан естественный прирост населения на 1000 человек населения в 2013 году в регионах Российской Федерации. Максимальное значение данного показателя в Чеченской Республике (19,8). Более 7 данный показатель в Республике Ингушетия (17,7), Республике Тыва (15,2), Республике Дагестан (13,3), Республике Алтай (9,8), Тюменской области (8,8) и Республике Саха (Якутия) (8,8).

В г. Москва и г. Санкт-Петербург естественный прирост населения имеет положительное значе-

Таблица 1

Естественный прирост населения на 1000 чел. населения в Российской Федерации и в Федеральных округах

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	2,2	-5,7	-6,6	-5,9	-1,7	-0,9	0	0,2
Центральный ФО	-2	-9,2	-9,6	-8,6	-4,5	-3,2	-2,5	-2,3
Северо-Западный ФО	0,9	-8	-8,7	-8,4	-3,5	-2,5	-1,6	-1,2
Южный ФО	1	-5,4	-6,4	-5,6	-2,3	-1,9	-0,8	-0,6
Северо-Кавказский ФО	11,1	4,4	1,9	4,5	8,7	9	9,1	9,2
Приволжский ФО	3,1	-5,1	-6,5	-6,7	-2,6	-1,9	-0,7	-0,6
Уральский ФО	3,8	-4,7	-5,2	-3,7	1,1	1,5	2,5	2,7
Сибирский ФО	4,5	-4,3	-4,9	-5,1	-0,1	0,4	1,3	1,5
Дальневосточный ФО	7,2	-2,4	-3,5	-3,8	-0,6	-0,3	0,9	1,3

Рис. 1. Распределение регионов Российской Федерации с различным уровнем естественного прироста населения на 1000 человек населения в 2013 году

ние и в 2013 году составил 1,7 и 0,7 соответственно. В Московской и Ленинградской области данный показатель имеет уже отрицательное значение и для Московской области равен 1,8, для Ленинградской области — 5,6.

Ленинградская область имеет одно из самых низких значений показателя естественного прироста населения. Самые низкие показатели естественного прироста населения в 2013 году в Российской Федерации также во Владимирской области (–5,6), Смоленской области (–5,8), Новгородской области (–6,0), Тамбовской области (–6,6), Тверской области (–6,7), Тульской области (–7,5) и Псковской области (–7,6).

Максимальные значения естественного прироста населения в расчете на 1000 человек населения в 2013 году в основном в регионах с низкими значениями валового регионального продукта на душу населения (рис. 2). Для большинства регионов Российской Федерации со значением ВРП на душу населения в 2013 году в пределах от 150 000 до 400 000 рублей, естественный прирост населения на 10 000 человек населения находится в пределах ±5. Для нескольких регионов с такими значениями ВРП на душу населения естественный прирост населения менее 5. Для регионов с высокими значениями ВРП на душу населения (более 500 000 рублей) естественный прирост населения имеет меньшие пределы изменения, приблизительно от 0 до 3, за исключением Республика Саха (Якутия) (8,8) и Тюменской области (8,8).

Между значением естественного прироста и ВРП на душу населения прослеживается обратная нелинейная взаимосвязь: в основном с увеличением ВРП на душу населения до какого-то минимального значения идет уменьшение естественного прироста населения; при среднем значении ВРП на душу населения происходит стабилизация показателя в пределах от –5 до 0, и в дальнейшем, при увеличении ВРП на душу населения естественный прирост начинает увеличиваться до положительных значений от 0 до 3.

Увеличение естественного прироста населения, соответственно, приводит к росту численности лиц моложе трудоспособного возраста. При увеличении численности детей возникает потребность в детских садах и школах на территории региона. Количество дошкольных образовательных организаций и общеобразовательных организаций (без вечерних образовательных организаций) в Российской Федерации в 2000–2013 гг. ежегодно уменьшается с различным темпом. В 2013 году количество детских садов (43 187) почти в 2 раза меньше, чем было в 1995 году (68 593) и 1990-м (87 944). Количество школ в 2013 году приблизительно на 30–40% меньше, чем было в 1995 и 1990 гг. (68 970 и 67 571 соответственно). Количество образовательных учреждений высшего профессионального образования ежегодно увеличивается до 2008 года, в дальнейшем происходит их уменьшение, но по сравнению

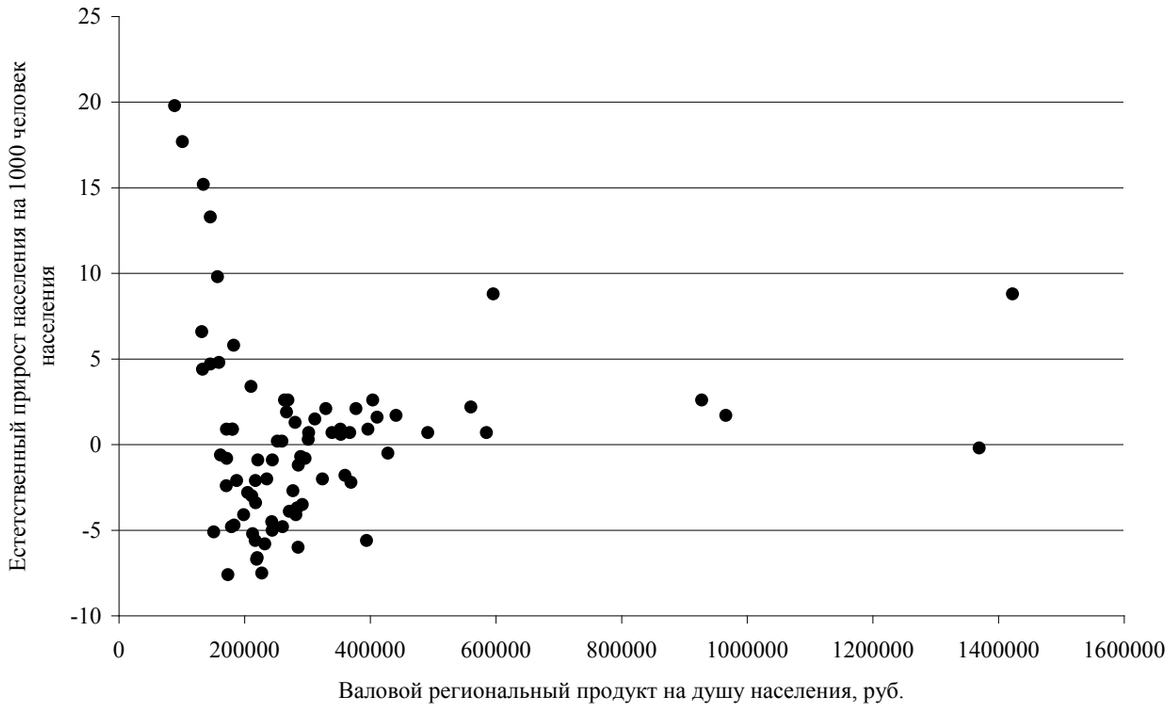


Рис. 2. Естественный прирост населения на 1000 человек населения в регионах Российской Федерации с различными значениями ВРП на душу населения в 2013 году

с 1995 и 1990 гг. число вузов в 2013 году больше в 1,3–1,8 раза (табл. 2).

В расчете на 1 млн человек населения в 2013 году наибольшее количество детских садов было в Республике Саха (Якутия) — 746,44, Республике Тыва — 707,17, Республике Коми — 538,57 и Республике Татарстан — 511,21. В остальных регионах Российской Федерации данный показатель не превышает 500 детских садов на 1 млн человек населения. Менее 200 детских садов на 1 млн человек населения в 2013 году было в следующих российских регионах: Пензенской области (198,59), Архангельской области (194,65), Тамбовской области (189,31), Республике Алтай (184,83), Астраханской области (169,42), Чеченской Республике (160,98), Самарской области (114,25), г. Москва (84,86), Республике Ингушетия (75,96) и Кабардино-Балкарской Республике (50,08).

Наибольшее число общеобразовательных организаций (без вечерних образовательных организаций) в 2013 году в расчете на 1 млн человек населения было в Чукотском автономном округе (828,40), Республике Алтай (691,94), Республике Саха (Якутия) (672,11) и Республике Калмыкия (589,90). Наименьшее число школ на 1 млн человек населения (менее 220 школ) в 2013 году было в Мурманской области (217,87), Ленинградской области (216,22), Московской области (207,87), Калининградской области (188,76), г. Санкт-Петербург (145,08), г. Москва (123,88) и Тамбовской области (101,65).

В 2013 году, в регионах Российской Федерации в расчете на 1 млн человек населения приходится от 2 до 10 высших учебных заведения; больше данный показатель был в г. Москва (18,52), г. Санкт-Петербург (15,16), Республике Северная Осетия — Алания (12,76) и Хабаровском крае (10,44). Меньше всего — Республике Хакасия (1,87), Забайкальском крае (1,83), Новгородской области (1,60) и Ленинградской области (0,57). В различных регионах могут находиться вузы

Таблица 2.

Количество детских садов на конец года, школ и высших учебных заведений на начало учебного года в Российской Федерации

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Дошкольные образовательные организации	87944	68593	51329	46518	45111	44884	44326	43187
Общеобразовательные организации (без вечерних школ)	67571	68970	67063	61497	49469	47146	45746	44436
Образовательные учреждения высшего профессионального образования	514	762	965	1068	1115	1080	1046	969

с различными направлениями подготовки, и возможна ситуация, когда в вузах определенного региона не осуществляется подготовка специалистов какого-то определенного направления, и для получения соответствующего образования необходим переезд для обучения в другой регион.

По сравнению с высшими учебными заведениями, для получения образования в которых население может выбирать не только вузы своего региона, но и других регионов, в детские сады и школы ходят лица, проживающие в регионе расположения детского сада или школы. Дошкольные образовательные организации и общеобразовательные организации нужны лицам моложе трудоспособного возраста и доля таких лиц в общей численности населения в разных регионах российской Федерации различна.

Численность лиц моложе трудоспособного возраста в Российской Федерации в 2000–2013 гг. изменяется в пределах от 16,0 до 19,4% от общей численности населения; в первой половине периода происходит уменьшение данного показателя до 16,0% в 2007–2008 гг., в дальнейшем — небольшой рост, достигающий 17,2% в 2013 году (или 24683,20 тыс. человек) (табл. 3). Наибольшее количество лиц моложе нетрудоспособного возраста в общей численности населения в 2013 году было в Чеченской Республике (34,8%), Республике Тыва (32,9%), Республике Ингушетия (30,7%), Республике Алтай (27,2%) и Республике Дагестан (26,5%), а в каждом из остальных регионов данный показатель не превышал 25%. Наименьшее количество лиц моложе нетрудоспособного возраста в 2013 году было в Воронежской области (14,4% от общей численности населения), Тамбовской области (14,2%), Ленинградской области (14,1%), Тульской области (13,8%), г. Москва (13,7%) и г. Санкт-Петербург (13,2%).

В абсолютных значениях наибольшее количество лиц нетрудоспособного возраста в 2013 году проживало в г. Москва (1650,1 тыс. человек), Московской области (1092,0 тыс. человек), Краснодарском крае (923,16 тыс. человек), Республике Дагестан (783,08 тыс. человек), Республике Башкортостан (776,47 тыс. человек), Свердловской области (755,69 тыс. человек) и Тюменской области (744,51 тыс. человек). Наименьшее количество лиц нетрудоспособного возраста — в Карачаево-Черкесской Республике (97,46 тыс. человек), Сахалинской области (87,59 тыс. человек), Республике Адыгея (81,51 тыс. человек), Республике Калмыкия (60,30 тыс. человек), Республике Алтай (57,39 тыс. человек), Камчатском крае (56,68 тыс. человек), Еврейской автономной области (22,96 тыс. человек), Магаданской области (27,25 тыс. человек) и Чукотском автономном округе (11,31 тыс. человек). В каждом из остальных регионов проживает в среднем от 100 тыс. человек до 700 тыс. человек моложе трудоспособного возраста (табл. 3).

В Российской Федерации число дошкольных образовательных организаций в расчете на 1 млн человек моложе трудоспособного возраста в 2000-2013 гг. изменяется в пределах от 1749,65 до 2001,42; в первой половине периода идет рост данного показателя и в дальнейшем, после 2007 года — уменьшение. В 1990 году на 1 млн человек моложе трудоспособного возраста в Российской Федерации приходилось 2445,84 дошкольных образовательных организаций.

В среднем, на 1 млн лиц моложе трудоспособного возраста в каждом из регионов Российской Федерации в 2013 году приходится от 1000 до 2500 детских садов. Наибольшее значение данного показатель в Республике Саха (Якутия) (3097,26), Республике Татарстан (2871,99), Республике Коми (2834,56), Нижегородской области (2717,40), Вологодской области (2648,01), Удмуртской Республике (2578,04), Владимирской области (2519,53) и Саратовской области (2503,90). Наименьшее значение — в Астраханской области (906,01), Республике Дагестан (888,80), Самарской области (732,36), Республике Алтай (679,54), г. Москва (619,39), Чеченской Республике (462,58), Республике Ингушетия (247,43) и Кабардино-Балкарской Республике (236,21).

В среднем, по Российской Федерации, на 1 млн лиц моложе трудоспособного возраста приходится порядка 1000-2500 детских садов, т. е. на один детский сад приходится 400-1000 человек моложе трудоспособного возраста, т. е. дошкольников и школьников. Необходимо иметь в виду, что не все лица моложе 7 лет посещают детский сад — за частью дошкольников возможен присмотр в домашних условиях — родителями или родственниками. Также в небольших поселках возможно отсутствие дошкольных образовательных организаций, большая часть детских садов расположена в городах и больших поселках. В регионах с низким уровнем урбанизации, с определенными традициями и укладом жизни возможно воспитание детей в домашних условиях. Но в дальнейшем, для получения образования, необходимы школы, прием в которые в Российской Федерации осуществляется после достижения ребенком возраста 6,5 лет.

Число общеобразовательных организаций (без вечерних образовательных организаций) на 1 млн человек моложе трудоспособного возраста в Российской Федерации в 2000-2013 гг. изменяется в пределах от 1800,25 до 2596,94; в первой половине периода происходит рост данного показателя, а после 2005 года — уменьшение. В 1990 году на 1 млн человек моложе трудоспособного возраста в Российской Федерации приходилось 1879,24 общеобразовательных организаций (без вечерних образовательных организаций).

Таблица 3

Количество детских садов и школ, приходящихся на 1 млн. лиц моложе трудоспособного возраста в Российской Федерации

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Лица моложе трудоспособного возраста, на конец года:						
% от общей численности населения	19,4	16,5	16,2	16,5	16,8	17,2
тыс. чел.	28439,80	23680,60	23141,62	23588,55	24057,89	24683,20
На 1 млн. лиц моложе трудоспособного возраста приходится:						
Дошкольных образовательных организаций	1804,83	1964,39	1949,35	1902,79	1842,47	1749,65
Общеобразовательных организаций (без вечерних школ)	2358,07	2596,94	2137,66	1998,68	1901,50	1800,25

Больше всего общеобразовательных организаций (без вечерних образовательных организаций) в расчете на 1 млн человек населения моложе трудоспособного возраста в 2013 году было в Чукотском автономном округе (3714,81), Республике Мордовия (3325,25), Орловской области (3255,44) и Курской области (3118,98). Меньше всего — в г. Москва (904,23), Республике Ингушетия (851,45) и Тамбовской области (715,85). В каждом их остальных регионов Российской Федерации в 2013 году было от 1000 до 3000 школ в расчете на 1 млн лиц моложе трудоспособного возраста.

В итоге в среднем по Российской Федерации,на одну школу приходится порядка 300–1000 человек моложе трудоспособного возраста (с учетом лиц моложе 7 лет). При обучении в школе в течение 9 или 11 лет получается в среднем, на один год обучения усредненной российской школы приходится приблизительно 30-90 человек.

Согласно Распоряжению Правительства РФ от 3 июля 1996 года № 1063-р «О социальных нормативах и нормах», норматив наполняемости классов общеобразовательных школ установлен не более 25. С учетом наполняемости школ в различных регионах и населенных пунктах (городских и сельских школах), наличия несколько классов одного года обучения, а также за вычетом лиц моложе 7 лет можно предположить, что на один среднестатистический класс в российской школе приходится менее 25 учеников, что вполне удовлетворяет нормативным требованиям.

Наличие достаточного количества дошкольных образовательных организаций и общеобразовательных организаций в каждом российской регионе является одним из условий не только для повышения естественного прироста населения, но и для создания предпосылок в подготовке кадров для дальнейшей продуктивной работы, нацеленной на развитие экономики региона. В свою очередь, наличие достаточного количества детских садов позволяет не только создавать рабочие места в регионе, но и высвобождает часть населения, которая при отсутствии детских садов вынуждена заниматься уходом за детьми дошкольного возраста.

РИСК

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 3 июля 1996 года № 1063-р «О социальных нормативах и нормах».

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

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. 996 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2007. 981 с.

маркетинг и логистика

- **новости**
- **аналитические материалы, статьи**
- **законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

реклама

Основные направления формирования экономико-экологического инструментария саморазвития аграрных территорий

С. Пшихачев,
к. э. н., доцент, директор института экономики,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
М. Маржохова,
к. э. н., доцент кафедры финансов предприятий и инвестиций,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
Х. Шатипа,
к. э. н., доцент,
зам. декана экономического факультета,
Абхазский государственный университет

Аннотация: предположения о возможностях саморазвития аграрных территорий основаны на необходимости формирования и реализации модифицированного экономико-экологического инструментария. Обоснована необходимость формирования системы экономических мер, стимулирующих экологизацию агропромышленного производства. Предлагаемая экономико-экологическая политика и инструментарий развития и саморазвития аграрных территорий сочетают в себе экономические и административно-государственные методы воздействия на сельскохозяйственное природопользование.

Ключевые слова: экономико-экологический, инструментарий, саморазвитие, средозащитные технологии, экологический налог, сельскохозяйственное природопользование, природно-ресурсный, субсидии.

Annotation: assumptions about the possibilities of self-development of agricultural territories based on the necessity of formation and realization of a modified economic-environmental tools. It justifies a necessity of formation of system of economic measures to stimulate the greening of agricultural production. The proposed economic-environmental policy and instruments development and self-development agricultural areas combine economic and administrative methods of state influence on agricultural nature management.

Keywords: economic, environmental, instrumentation, self-development, environmental technology, environmental tax, agricultural management, natural resource, subsidies.

Опыт развития международной теории и практики управления природопользованием демонстрирует отсутствие однозначного подхода к формированию экономико-экологического инструментария регулирования территориальных экономических систем. Ввиду этого существует необходимость в обосновании комплекса методологического инструментария экономико-экологического регулирования развития и саморазвития аграрных территорий Северного Кавказа. В настоящее время за рубежом находит реализацию значительное множество экономических форм управления природопользованием, большинство из которых основано на взимании тех или иных платежей, часть из них носит субсидиарный характер, другая часть базируется на залогово-возвратных выплатах и торговых схемах.

Среди многочисленных разработок касательно экономико-экологического инструментария развития и саморазвития территориальных экономических систем весьма интересными представляются выполненные исследования в формате комплексной оценки системы эколого-экономической безопасности Е. Бухвальда, Н. Гловацкой, С. Лазуренко [3]. Указанные ученые выделяют понятийный аппарат, обосновывающий:

- экономическое развитие динамики и структуры национального производства и дохода, рост показателей объемов и темпов промышленного производства, расширение отраслевой структуры народного хозяйства и положительную динамику отдельных отраслей, капиталовложений и т. д.;
- возможности реализации природно-ресурсного, производственного, научно-технического потенциалов территориальных экономических систем;
- динамичность и адаптивность социо-природо-хозяйственной системы, а также ее зависимость от таких внешних факторов, как уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, внешнеэкономический потенциал, курс национальной валюты, внутренний и внешний долг;

♦ возможности повышения уровня и качества жизни, в том числе ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды и т. д.

Политика и механизм формирования экономико-экологического инструментария устойчивого развития аграрных территорий, по мнению других авторов, должны базироваться на ряде взаимосвязанных составляющих [1]:

1) эффективность и возможности использования экономических инструментов (налоги, дотации, компенсации) стимулирования природоохранной деятельности сельскохозяйственных землепользователей;

2) разработка и реализация специальных программ экологического образования преследующих цели реализации в сельских дестинациях средозащитных технологий;

3) научное обоснование экологических нормативов, технико-экономическое сопровождение природоохранной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей;

4) мониторинг состояния всех природных компонентов агроэкосистем, в том числе земельных ресурсов;

5) правовая и организационная государственная поддержка средозащитной деятельности субъектов агропромышленной деятельности.

Экономико-экологические механизмы решения проблем саморазвития аграрных территорий должны базироваться на единых принципах природопользования и носить характер экономических преобразований в исследуемых регионах [2]. Исходя из данного тезиса, экономико-экологическое регулирование саморазвивающихся аграрных территорий преследует следующие цели:

а) изменение рыночной конъюнктуры с целью выявления неэкологичных продуктов сельскохозяйственного производства, технологий и оборудования;

б) трансформация рыночных механизмов (экологическое страхование и торговля квотами различного рода в сельскохозяйственном природопользовании).

Основные возможные экономико-экологические инструменты достижения саморазвития аграрных территорий представлены на рисунке 1:

1. Формирование системы экономических мер, стимулирующих экологизацию агропромышленного производства. В рамках данного инструмента необходим плавный переход от существующего преимущественно косвенного налогообложения к прямому природно-ресурсному налогообложению. При этом природно-ресурсное налогообложение имеет ряд преимуществ: способствует рациональному природопользованию и повышению налоговой составляющей доходной части региональных бюджетов; созданию эффективно действующих фондов охраны и воспроизводства природных ресурсов; повышению коммерческой эффективности природоохранной деятельности для любых форм собственности; стимулированию реализации средозащитных технологий; совершенствованию системы национальных счетов.

Прямое природно-ресурсное налогообложение, являясь одним из элементов саморазвития аграрных территорий, должно осуществляться путем учета в платежах за используемые природные ресурсы рентных показателей; учета в платежах за загрязнение окружающей природной среды реально наносимого ущерба природной среде сельскохозяйственным производством.

Процесс саморазвития аграрных территорий предполагает, на наш взгляд, модернизацию налоговой системы, включающую:

1) частичное и постепенное замещение доходов бюджетов разных уровней от налогообложения прибыли, НДС, акцизов и т. д. доходами от природно-ресурсного (экологического) налогообложения;

2) разработку комплекса мер по адаптации налогоплательщиков к модифицированным условиям налогообложения в рамках реализации налогового кредита и льгот для отдельных плательщиков экологического налога;

Рис. 1. Экономико-экологический инструментарий саморазвития аграрных территорий

3) введение налогообложения за деградацию земельных ресурсов, водного и воздушного бассейна, лесного фонда и др.;

4) создание специальных резервных фондов в вышестоящих бюджетах для своевременной поддержки нижестоящих бюджетов на период адаптации к модифицированной системе налогообложения.

Модернизация налогообложения должна осуществляться поэтапно с целью постепенной адаптации налогоплательщиков к предлагаемым условиям экологического налогообложения. Базисом реструктуризации налогообложения должен стать принцип «фискальных, кредитных и налоговых преференций».

2. Формирование рынков экологичной сельскохозяйственной продукции, технологий и оборудования. Повышение эффективности деятельности по созданию экологичных рынков включает комплекс экономических и административных мер, в том числе: совершенствование микроэкономических национальных счетов, международное ограничение (запрет) экспорта-импорта ряда неэкологичных (высокотоксичных) товаров, введение торговли квотами на допустимый уровень загрязнения, деградации ресурса либо другое антропогенное воздействие, создание эколого-инновационных программ и т. п. Значительная роль здесь отводится постепенному изменению нормативов и возрастанию контроля за сельскохозяйственным природопользованием параллельно с ростом уровня жизни населения, индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), который рассчитывается на основе следующих показателей:

1) долголетия, измеряемого как продолжительность предстоящей жизни при рождении;

2) достигнутого уровня образования;

3) уровня жизни, измеряемого на базе ВРП (валового регионального продукта) на душу населения на основе паритета покупательной способности (ППС).

Внедрение средозащитных технологий и оборудования в АПК должно сопровождаться совершенствованием микроэкономических показателей, использованием принципа «фискальных, кредитных и налоговых преференций», повышением эффективности платежей за загрязнение, введением торговли прав на загрязнение, созданием эколого-инновационных программ и т. п. Среди средозащитных технологий весьма важным представляется процесс утилизации отходов сельскохозяйственного производства и перерабатывающих отраслей. На рынке природоохранного оборудования следует формировать конкурентную среду путем отбора наиболее экономичных видов оборудования при сопоставимой экологической результативности.

Современный этап развития и саморазвития аграрных территорий характеризуется практически полным отсутствием рынка экологических услуг, стихийным формированием спроса и отсутствием ряда условий, обеспечивающих его эффективное функционирование. Данное положение вещей может спровоцировать появление так называемого «черного рынка». Основным экономико-экологическим инструментом, регулирующим прибыль предприятий АПК, могут стать сверхнормативные платежи за загрязнение окружающей среды и деградацию природных ресурсов. В большинстве случаев негативное влияние хозяйствующих субъектов измеряется исходя из величин техногенного воздействия, устранения и поступления отходов в окружающую природную среду. Платежи взимаются на основе информации о выбросах, которую предприятия-загрязнители предоставляют сами о себе. Отсутствие научно-обоснованных методик прямого контроля за выбросами и уровнем деградации отдельно взятых ресурсов порождают спрос на консалтинговые услуги по занижению сверхнормативных платежей. Предотвратить данное явление возможно путем прямого контроля за выбросами и негативными воздействиями со стороны региональных органов охраны природы с помощью специальных приборов.

3. Учет экологического фактора при реорганизации, ликвидации, модернизации, создании новых производств в АПК. Действующее природоохранное законодательство, а также новые проекты законодательных документов по реализации средозащитных мер, равно как и методологический инструментарий не предусматривают механизмы регулирования трансформационных процессов в рамках хозяйствующих субъектов АПК.

Переход хозяйствующего субъекта в иной статус без учета экологического фактора приводит к усилению отчуждения природоохранной деятельности от собственника средств производства, потере контроля над природоохранным оборудованием и средозащитными технологиями. Требует доработки экономический механизм реализации природоохранной деятельности предприятия при его банкротстве либо ликвидации.

Учет экологических требований при создании новых производств в АПК может стать важным фактором при конкурсном отборе инвестиционных проектов.

Отдельные положения обозначенного экономико-экологического инструмента можно реализовать путем предоставления преференций тем инвесторам, которые в состоянии обеспечить экологическое оздоровление в краткосрочной перспективе трансформируемых предприятий. При этом должны быть учтены гарантии и разработан порядок возврата части средств, затраченных хозяйствующим субъектом на реор-

ганизацию, при условии направления возвращаемых средств исключительно на финансирование природоохранных мероприятий. В сельском хозяйстве это может быть восстановление утраченного гумуса почв, предотвращение терасирования склонов, очищение водных источников и др.

Формирование комплекса требований по учету экологических факторов, связано с необходимостью созданием специализированного фонда, целью которого является проведение экологической санации реорганизуемых, модернизируемых, ликвидируемых и т. д. объектов.

4. Учет факторов приемлемого экологического риска при принятии хозяйственных решений. Системообразующим элементом устойчивого развития и саморазвития аграрных территорий является научный анализ и оценка допустимого экологического риска, в условиях неопределенности и непредсказуемости специализированных процедур, процессов и явлений в АПК. Любое воздействие на агроэкосистему в рамках воспроизводственного цикла подлежит экономико-экологической оценке — определению степени его целесообразности с точки зрения ожидаемой доходности и допустимого прессинга на окружающую природную среду. Учет риска при такой оценке необходим как на предпроектной, так и послепроектной стадиях.

В современной практике экологическая экспертиза имеет ориентир на выполнение нормативов ПДК загрязнителей в окружающей природной среде, но рисков не учитывает. Однако, практическое осуществление проектов в разных сферах АПК, связанных с экологическим риском, свидетельствует о необходимости обновления научных подходов к экологической экспертизе. В целях определения допустимого риска необходимо выделить отдельные элементы риска, осуществив его общую оценку и сопоставив результаты с аналогичными показателями в наименее рисковых отраслях. Комплекс противорисковых мероприятий можно считать оптимальным, если общая проектная оценка сопоставима с указанными фактическими показателями, например, по ключевому параметру восстановимости природного ресурса.

Среди методологических подходов по снижению антропогенного воздействия на природные ресурсы и минимизации риска загрязнений следует выделить экономический механизм экологического страхования, основанного на системе распределения ответственности по вероятному (прогнозируемому) аварийному загрязнению окружающей среды. Базисом данного подхода является Закон РФ «Об обязательном экологическом страховании», характерными чертами которого являются: во-первых, возможность более полного возмещения ущерба от аварийного загрязнения, которое в настоящее время фактически отсутствует; во-вторых, формирование у страховых компаний обязательных фондов финансирования природоохранных мероприятий и реализации средозащитных технологий.

Перспективным в данном контексте представляется страхование природопользователей аграрного сектора экономики в рамках прогнозирования и мониторинга источников повышенной угрозы нанесения ущерба природным объектам.

На современном этапе экологическое страхование развивается по трем направлениям. Первое основано на системе распределения ответственности по вероятностным характеристикам риска загрязнения окружающей природной среды. Второе направление связано с созданием гибкой системы страхования в отношении объектов, деятельность которых сопряжена с относительно высоким риском при значительной неопределенности в оценке последствий реализации аварий по принципу залогово-возвратных выплат. (Например, применение химических средств защиты в растениеводстве наносит вред экосистеме в целом, а также отрицательно влияет на состояние здоровья населения, в частности. При этом идентифицировать степень вреда здоровью, либо уровень деградации ресурсов представляется весьма затруднительным. Выходом может быть введение гибкого страхования ответственности предприятий, выпускающих сельскохозяйственную продукцию с применением химических средств защиты. Третье направление связано со страхованием инвестиций в экологически рисковые мероприятия (например, иностранные инвестиции под горное и предгорное садоводство; инвестиции, осуществляемые в рамках соглашения о разделе продукции).

Таким образом, экономико-экологический инструментарий саморазвития аграрных территорий может быть действенным только при наличии адекватной институциональной инфраструктуры, в составе которой: модифицированные нормативы, современное законодательство, действенный контроль, экономико-экологическая экспертиза и сертификация, экологический аудит, ведение кадастров природных ресурсов и т. д.

Наша точка зрения базируется на необходимости реализации новой экономико-экологической политики в целях активизации процессов саморазвития аграрных территорий Северного Кавказа с определением устойчивого вектора. Ввиду этого нами выделены основные направления формирования экономико-экологического инструментария саморазвития аграрных территорий:

1. Избирательное применение принципа коллективной ответственности на основе существующих стандартов качества окружающей среды с применением отраслевого подхода.

2. Дифференциация режима налогообложения по условиям и динамике проявления факторов, вызывающих деградацию природного ресурса как на стадии производства, так и на стадии потребления.

3. Реализация штрафных санкций в соответствии наносимым ущербом окружающей среде.

4. Формирование и расширение рынка экологических услуг, в том числе экологическое инспектирование аграрных территорий, экономико-экологическая экспертиза производств, технологий, продукции АПК.

5. Применение ценового стимулирования экологически чистой продукции и технологий путем дотирования, субсидирования, предоставления налоговых льгот, выделения госзаказа и др.

6. Повышение инвестиционной привлекательности и субсидирование средозащитных технологий, природоохранных мероприятий; формирование льготного кредитования под данные цели.

7. Перераспределение налогообложения и налоговой нагрузки в соответствии с приоритетами новой экономико-экологической политики.

Сформулированные выше подходы большей частью обладают экономической природой, которые по-нашему предположению следует дополнить элементами административного регулирования. Очевидно, что новая экономико-экологическая политика и инструментарий развития и саморазвития аграрных территорий должна в себе сочетать экономические и административно-государственные методы воздействия на сельскохозяйственное природопользование.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 15-56-40006 Абх_а.

РИСК

Библиографический список

1. Зубкова А. Социально-экономические инструменты экологически устойчивого развития сельских территорий. [Режим доступа: http://Reftrend.ru/5445.html].

2. Канчукоева Л.Б., Халишхова Л.З., Блиева Л.В. Генезис методологии экономической оценки природно-ресурсного потенциала региона // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 3–2. — С. 195–204.

3. Пилиев С. Возможности устойчивого развития // Экономист. 2008. № 4. — С. 23–28.

4. Краснобаева О. Формирование экологической культуры руководителей промышленных предприятий // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2014. № 1.— С. 355–358.

5. Маржохова М.А. Экономико-экологический механизм управления сельскохозяйственным природопользованием: Автореф. дисс. … канд. экон. наук. — Нальчик, 2000.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Л. Сергиенко,
к. э. н., доцент кафедры общего менежмента,
Финансовый Университет
при Правительстве РФ

Реструктурирование методов управления — основа перехода к формированию устойчивого развития предприятий промышленности в России

Аннотация: в работе рассматриваются проблемы развития стратегического менеджмента инноваций на современном этапе. Исследованы некоторые аспекты эффективности подходов к управлению инновациями. Исследованы условия формирования инновационно активной фирмы в промышленности. Выделены основные факторы, их определяющие. Проанализированы современные тенденции реорганизации современных компаний с целью повышения эффективности инновационной деятельности. Проведен анализ процедур радикального реструктурирования. Выявлены аспекты управления, определяющие переход к функционированию на инновационной основе современных компаний: позитивный подход, ролевые функции руководителя в процессах управления инновациями, характер вовлечения персонала в инновационные процессы, бенчмаркинг, методы проведения организационных изменений. Проведен сравнительный анализ особенностей «позитивного подхода» и традиционно «здравого» подходов. Исследованы отличия инновационного менеджмента на современном этапе: традиционного |менеджера и инновационного менеджера. Проанализированы основные направления работы современного менеджера: мотивация персонала и применение «командного» метода организации деятельности. Исследован бенчмаркинг как инструмент организационного реструктурирования. Проанализирована эффективность следующего метода проведения организационных изменений — «выращивание», как альтернатива «организационной хирургии».
Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, инновационно образующие факторы, инновационное развитие, инновационно активная фирма, реорганизации современных компаний, инновационный менеджер, «новое знание», «человеческий капитал», инновационная активность, инновационный климат, мультипликатор, коммерциализация инновации, инновационные трансферты.
Annotation: the problems of development of strategic management of innovations at the present stage are considered in this work. Some aspects of efficiency of approaches to management of innovations are investigated, such as: analysis of efficiency of various organizational structures of management of innovative activity and options of application of innovative strategy of development of the enterprises. Conditions of formation of innovation-active company in the industry of Russia are investigated. Major factors which define them are allocated in this work. The analysis of procedures of radical restructuring in work is carried out. The aspects of management defining transition to functioning on an innovative basis of the modern companies: positive approach, role functions of the head in processes of innovative management , nature of involvement of the personnel in innovative processes, a benchmarking, methods of carrying out organizational changes are investigated. The comparative analysis of features of «positive approach» and traditionally «sensible» approaches is carried out. Differences of innovative management at the present stage: the traditional manager and the innovative manager are investigated. Main areas of work of the modern manager: the motivation of the personnel and application of a «command» method of the organization of activity are analyzed. The benchmarking as the instrument of organizational restructuring, is investigated. Efficiency of a method of carrying out organizational changes - «cultivation» as alternative of «organizational surgery» is analyzed.
Keywords: innovation, innovative capacity, innovative forming factors, innovative development, innovation-active firm, reorganization of modern companies, innovation manager, «new knowledge», «human capital», innovative activity, innovative climate, cartoonist, commercialization of innovation, innovation transfers.

За последнее десятилетие практически ни одна ведущая корпорация мира не смогла избежать рискованной и болезненной процедуры реструктуризации собственной деятельности. Попытки обойтись без серьезных структурных изменений привели в последнее 10-летие к уходу с рынка каждой четвертой компании, представленных в списке 500 ведущих корпораций мира[1].

Это относится не только к мировым лидерам, но также и к современным российским промышленным предприятиям. Глобализация в современных условиях заставляет их переходить на новые рельсы, постоянно трансформироваться, на основе поиска и применения инновационных технологий, в конкурентоспособные системы. Чем быстрее происходит осознание необходимости осуществления данного процесса и начинается преобразование деятельности предприятия в направлении, обеспечивающего достижения им конкурентоспособного положения на рынке, тем больше шансов на коммерческий успех.

Реструктуризация современной организационной системы управления предприятием — задача комплексная, сложная и достаточно рискованная.

1 Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

Подавляющее большинство представителей топ — менеджмента современных компаний, осуществляющих свою деятельность в самых разнообразных сферах хозяйственной практике и основывающихся на применение различных организационных форм собственного структурного построения, если и не осознают в полной мере необходимость проведения подобных преобразований, то, во всяком случае, чувствуют их практическую востребованность. Постепенно формируется понимание того, что в ситуации постоянно нарастающей неопределенности ведения бизнеса едва ли удастся обойтись традиционными управленческими мерами «улучшения и совершенствования» системы менеджмента компании. Как правило, требуются глубинные преобразования основ ее функционирования, базирующиеся на переосмыслении роли, значения и места организации в современном хозяйственном мире, в условиях постоянных и трудно прогнозируемым трансформаций всей системы общественного разделения труда, а, следовательно, и миссии, стратегических целей развития компании в целом.

К ключевым аспектам данной управленческой деятельности, ориентированной на процесс перехода компании к функционированию на инновационной основе можно отнести следующие:

- позитивный подход;
- ролевые функции руководителя, осуществляемые в ходе реализации процесса управления инновациями;
- характер и степень вовлечения персонала в инновационное преобразования предприятия;
- бенчмаркинг;
- апробированные методы проведения организационных изменений

Позитивный подход является первым шагом на пути к реструктуризации деятельности. В обычной повседневной практике преобладает следующее мышление, демонстрируемое высшим менеджментом: анализ работы организации, например ее существующей организационной структуры на предмет соответствия внешним социально — экономическим изменениям, как правило, ориентирован на выявление тех недостатках и проблемах, которые в последствии оцениваются, как наиболее стратегически важные. При этом не берутся во внимание достигнутые успехи, которые являются основой разрешения выявленных, в ходе проведения анализа, проблем и укрепления собственных конкурентных позиций на рынке в долгосрочной перспективе. Это объясняется тем обстоятельством, что в современных условиях дефицита временных и финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении менеджмента, неизбежно приходится осуществлять выбор между поиском, анализом и оценкой конкурентных недостатков или, наоборот, позитивных достижений, могущих составить базу для формирования уникальных конкурентных преимуществ. Не менее важен здесь и чисто психологический момент — груз неразрешенных проблем и коммерческих неудач порождает пессимизм и снижает доверие со стороны всех заинтересованных сторон в дальнейшей деятельности предприятием. Точно так же, как осознание своей уникальности, исключительности, неподражаемости и востребованности лежит в основе формирования приверженности данной компании и мотивирует на осуществление «невозможного». При этом существующие проблемы и недостатки, на этом позитивном фоне, перестают казаться столь неразрешимыми, а, наоборот, рассматриваются как позитивные источники успешного будущего развития предприятия. В силу этого,процесс развития современного бизнеса — это одновременно и поиск и решение проблем, как факторов укрепления и развития достигнутого успеха.

Тем не менее современные исследования, касающиеся процесса принятия стратегических управленческих решений, в частности, проведенные Д. Пью, показывают, что когда возникает дилемма: поддерживать ли в дальнейшем теряющий позиции бизнес или вложить имеющиеся средства в новое перспективное, но еще не освоенное направление, то большая часть руководителей компаний отдает предпочтение первому варианту развития дальнейших событий. В лучшем же случае, проводит небольшой «косметический ремонт» системы менеджмента предприятия, опять таки исключительно с целью поддержания традиционного освоенного бизнеса. То есть, в целом не ориентировано на изменение фундаментальных основ существующего процесса принятия решений. При этом успешная практика компаний — лидеров современного хозяйственного мира, показывает, что в современных условиях ведения бизнеса способны выжить только те компании, которые демонстрируют быстроту и нестандартность собственного мышления, направленного на принятие решений, касающихся непредсказуемо кардинальной смены курса развития компании со стороны ее основных конкурентов.

Другая общая проблема — это недооценка руководством потенциала, собственного «человеческого капитала», которым располагает его предприятие, в том числе и управленческого. В результате оказываются неучтенными и невостребованными человеческие ресурсы, формирующие и развивающие уникальные компетенции современных компаний. В силу этого периодически полезно подходить к управлению организацией, как бы с внешней позиции, «со стороны» с целью создания адекватных условий для раскрытия и самовыражения каждым ее участником собственных возможностей и интересов. «Человеческий капитал» — это главное конкурентное преимущество и для современных российских предприятий.

Таблица 1

Особенности «позитивного подхода»:

Традиционный «здравый» подход	Позитивный подход
Ориентирован на выявление проблем	Ориентирован на выявление и осознание собственных достигнутых конкурентных преимуществ
Сконцентрирован на определении «узких мест» и их устранение	Сконцентрирован на дальнейшее развития имеющихся конкурентных преимуществ
Процесс принятия решений основан на осознании достигнутых результатов и имеющихся ресурсов компании	Процесс принятия решений ориентирован на раскрытие и укрепление конкурентоспособного потенциала компании
Основан на понимании объективно существующей ограниченности возможностей людей	Основан на вере в безграничные возможности людей
Ориентирован на минимизацию рисков	Ориентирован на институциализацию риска
Основа процесса принятия решений — здравый расчет	Основа процесса принятия решений — вера в возможность достижения «невозможного» и энтузиазм
Ориентирован на стремление достигнуть возможное	Ориентирован на стремление достигнуть невозможное
Сконцентрирован на видении ограничений и осознании препятствий	Сконцентрирован на «видении» будущего, отрицании непреодолимости и поиске неординарных решений
Точка отсчета — сегодня	Точка отсчета — будущее

Все инновационные, быстро растущие компании, в силу их динамизма и неопределенности коммерческого успеха результатов их деятельности, функционируют в зоне высокого риска. Однако истинно инновационная компания отличается тем, что не только менеджмент, но и весь персонал вовлечен в процесс поиска нового знания, умения, навыка, т. е. в процесс непрерывного самообучения, самосовершенствования. Например, корпорация 3М, известная своими липкими лентами «Скотч», предоставляет всем без исключения работникам тратить 15% времени на разработку новых идей. Помимо этого, все сотрудники данной компании имеют право на проведение собственных, не всегда удачных, с точки зрения ожидаемых результатов, экспериментов. При этом совершенные ошибки и связанные с ними потери, оцениваются, как неизбежные издержки, как плата за процесс осуществления поиска и апробации нового знания. Повторение совершенных ошибок не приветствуется.

Кроме того, для успешного долгосрочного развития современной компании имеет ключевое значение, создание и поддержание в организации здорового морально — психологического климата и позитивного настроя всех ее сотрудников на получение труднодостижимого, но, при соответствующей отдаче с их стороны, реалистичного результата. Руководству предприятия необходимо уметь вселять и поддерживать веру своих сотрудников в возможность достижения «невозможного». Помочь своим коллегам ясно представить успешное будущее компании с целью определения их собственного уникального места и востребованного вклада в ее развития.

В таблице приведены отличительные характеристики позитивного подхода в менеджменте от традиционного (таблица 1)[2].

Ролевые функции руководителя в процессах управления инновациями

Сложность, многомерность и динамичность современного процесса принятия решений предполагает участие всего персонала в процесс его реализации. Сотрудники современного предприятия начинают позиционировать себя, не просто, как коллектив, а как «хорошо сыгранная команда», в которой руководитель компании — ее капитан и одновременно действующий тренер. Его основная цель — обеспечить то, чтобы каждый сотрудник имел ясное видение будущего развития собственной организации и, следовательно, был максимально заинтересован в самостоятельном обучении и развитии, способствующим накоплению и наращиванию конкурентных преимуществ компании. Добиться этого, пользуясь традиционным набором средств и методов управления, весьма трудно. Поэтому, современный руководитель вынужден выстраивать со своими сотрудниками новые отношения, способствующие формированию и проявлению, с одной стороны, их инициативы, а с другой — единого командного духа. То есть «играть» роль тренера, а, следовательно, обучать и научать людей мыслить и действовать самостоятельно на благо общего дела, основываясь на максимальном доверии к ним, их возможностям и интересам. На практике это означает, что руководитель начинает тратит все больше времени на формирование и развитие команды, способной самостоятельно принимать и реализовывать решения по широкому кругу, возникающих в ходе развития организации, проблем. а не на непосредственное управление организацией (таблица 2).

Апробированный успешный опыт управления современными компаниями показывает, что на практике наиболее эффективным является сочетание этих двух моделей поведения.

2 Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

Характер вовлечения персонала в инновационные процессы

Мотивация персонала

Инновационный менеджмент основан на всестороннем вовлечении работников в процесс развития компании. Главное, чтобы это «включение» не носило манипуляционный характер, то есть, не использовалось, как средство достижения личных целей руководителем. Это подразумевает полноценное и равноправное участие работников в долгосрочных инновационных преобразованиях. Появление самого понятия «преодоление сопротивления изменениям» связано со следующим понимание природы и логики осуществления процесса организационного изменения — данные преобразования привносятся извне, как правило, сверху. Но объективно, усилия должны быть направлены не на «преодоление сопротивлений», а на формирование и осуществление инновационной деятельности, основанной на взаимовыгодном сотрудничестве. В этом случае, роль высшего руководства заключается не в том, чтобы быть инициатором и проектировщиком предлагаемых нововведений, а формировании и поддержании благоприятного инновационного климата, обеспечивающего эффективную реализацию жизненно необходимых инноваций и изменений.

При этом необходимо принять во внимание объективно существующее несоответствие в ориентирах и мотивационных установках, демонстрируемых со стороны участников данного процесса. Вовлечение, основанное на традиционно реализуемом процессе принятия решений, имеет узконаправленную установку на принятие и осуществление конкретно предложенной инновации. В процессе принятия инновационного решения, когда сотрудник ориентирован и, следовательно, заинтересован, в формировании видения будущего развития организации в целом и в собственном инициативном участии в реализации данного процесса, возникает необходимость создания и поддержания адекватной системы мотивации. Этому способствует процесс кооперации и сотрудничества между участниками данного процесса, развиваемый, как в рамках структурных подразделений компании, так и за их пределами.

«Командный» метод

По мере возрастания конкурентной борьбы, роста неопределенности ее исхода, сокращения жизненного цикла инноваций, процесс ведения бизнеса все более ассоциируется со спортом, его правилами ведения и ценностными установками. Кроме того, подобный подход к осознанию его природы и логике осуществления находит свое эффективное подтверждение на практике. В настоящее время не существует альтернативы командным формам организации бизнеса в плане реализации наиболее оптимальной генерации инноваций и их продвижения на рынок. Общепринято, что командные формы организации бизнес — процессов позволяют достигать более высокой их гибкости, расширять диапазон управления, как конкретным бизнес-проектом, так и компанией в целом и, как следствие, доби-

Таблица 2

Отличительные характеристики инновационного менеджмента[3]

Традиционный |менеджер	Инновационный менеджер
Ориентирован на прошлый апробированный опыт	Ориентирован на нестандартные решения, не апробированные практикой
Руководствуется вероятностью наступления того или иного события, т.е. неуправляемой категорией	Руководствуется достигнутыми и возможностями, т.е. управляемой категорией
Принимает во внимание исключительно факты	Доверяет собственной интуиции
Доводит до понимания и осознания	Формирует образы и ориентирует людей на развитие нестандартного мышления
Принуждает к действию	Убеждает и побуждает действовать
Ориентирован на сохранение	Ориентирован на преобразования
Стремиться минимизировать риск	Склонен рассматривать риск как жизненно важную необходимость
Наказывает и порицает за ошибки	Поощряет извлекать уроки из свершенных ошибок и не допускать их в будущем
Поучает	Учит на личном примере
Исходит из предпосылки: работник по своей природе ленив и пассивен	Исходит из предпосылки: каждый человек неповторимая ценность и рожден для самореализации
«Держит» дистанцию	«Стоит» рядом
Выстраивает отношения на контроле	Выстраивает отношения на взаимном доверии
Приобретает «рабочие руки»	Организует процесс труда на вовлечении «всего» человека, его приверженности своему делу, коллегам, руководству, организации в целом
Добивается воспроизводства достигнутых результатов	Стимулирует поиск и реализацию инновационных решений

[3] Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

Таблица 3

Бенчмаркинг как фактор организационного реструктурирования[5]:

Традиционные консультационные услуги	Бенчмаркинг
В основе рекомендаций, предлагаемых консультантом, лежат его личный опыт и знания	В основе процесса принятия решения о реструктуризации компании лежат идеи, привнесенные из успешного опыта другого предприятия
Внешние эксперты, консультанты выступают в роли «инициаторов предлагаемых изменений»	Руководство и персонал компании одновременно являются «инициаторами» и «объектами» преобразований
Высокая степень риска из-за неопределенности и непредсказуемости ожидаемых результатов	Наличие положительного апробированного опыта позволяет снизить риск осуществления намеченных преобразований
Относительно высокие затраты	Относительно низкие затраты.
Ориентирован на реализацию краткосрочных акций	Наличие разнообразных возможностей получения долгосрочного содействия
Высокая зависимость от личности эксперта, консультанта	Низкая зависимость от личности эксперта, консультанта

[5] Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

ваться высокой степени вовлеченности и ответственности персонала за достигнутые результаты, его приверженности общему делу и предприятию.

Инновационные идеи формируются, развиваются и воплощаются в рамках единого, постоянно самовоспроизводящегося на новом качественном уровне развития, интегрального процесса принятия решений — «целевые команды — руководство — целевые команды». Параллельно с выявлением и разрешением жизненноважных проблем, касающихся долгосрочного развития компании, осуществляется активная работа по воспитанию и поддержанию командного духа, освоению эффективных способов, методов совместной работы.

Наиболее популярными, доказавшими свою эффективность применения в практической деятельности современных компаний, методами совместной деятельности являются: ведение диалога, дискуссии, поиск и реализация конструктивного разрешения возникающих в ходе развития конфликтов, применение «мозгового штурма» и т. д. Применение на практике разнообразных данных методов управления групповой динамикой позволяет развить у участников данных команд такие качества, как толерантность, уважение к мнению коллег, умение «слушать и слышать», стремление к достижению «синергетического эффекта», когда общий совместно полученный результат значительно превосходит те достижения, которые смогли бы продемонстрировать члены данных групп, используя в своей деятельности традиционные методы ведения бизнеса.

Бенчмаркинг

Бенчмаркинг — основной инструмент, используемый предприятием в ходе осуществления собственной деятельности, с целью применения успешно апробированного опыта какой-либо сторонней компанией. Он призван восполнить существующий недостаток в экспертной, консультативной помощи, получаемой предприятием извне.

Это доказывают и результаты некоторых проведенных исследований. В ходе их реализации было установлено, что наиболее эффективным источником получения руководителями компаний наиболее ценных идей, знаний были не прослушанные учебные программы, курсы школ бизнеса, а непосредственное знакомство с опытом других предприятий[3].

В силу этого, такие методы, как «best practice» (передача передового опыта) и «benchmarking» (сравнение с показателями других предприятий) становятся все более и более востребованными.

Ориентация на проверенный практикой опыт управления содействует снижению риска, позволяет избежать многих непредвиденных ошибок, сократить временные и финансовые расходы, связанные с освоением и накоплением собственного опыта за счет непосредственного экспериментирования и привлечения сторонних экспертов по вопросам управления и т. д. Особенно следует отметить тот факт, что использование бенчмаркинга позволяет предприятию сформировать команду собственных консультантов, наработать опыт проведения организационных изменений и, как следствие, сформирвать базу для дальнейшего совершенствования организации и управления с опорой на собственные силы.

В таблице приведены характеристики бенчмаркинга как инструмента организационного реструктурирования (таблица 3).

Методы проведения организационных изменений

В командно-административной системе все организационные изменения (преследовавшие свои четко поставленные цели) в процессе реализации претерпевали существенное изменение и, в итоге, сводились к простой «перетасовке» существующих кадров, смене названий подразделений и появлению новой организационной схемы в кабинете директора. В результате почти

3 Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

Таблица 4

«Выращивание» как альтернатива «организационной хирургии»[6]:

«Организационная хирургия»	«Выращивание»
«Организационная хирургия» — единовременная акция	Организационное выращивание — долгосрочный процесс
Резкое нарушение традиционно осуществляемых процессов развития предприятия	Минимальное нарушение реализуемых процессов
Высокая вероятность свершения трудноисправимых ошибок	Возможность минимизации неэффективных действий
«Шоковое» воздействие на персонал	Возможность постепенной адаптации персонала к осуществляемым преобразованиям
Ограниченные возможности для маневра	Большие возможности для маневра
Высокая вероятность проявления сопротивления переменам	Снижение вероятности наступления сопротивления переменам

[6] Новый подход к реструктурированию российских предприятий. А.Е. Лузин, ведущий эксперт, Международная организация труда (Женева).

ничто не изменялось, но и не никто не получал каких-либо ощутимых выгод.

В отличие от данной бюрократической модели фиктивных организационных преобразований, современные деловые организации, как правило, движимы идеей повышения собственной рентабельности за счет сокращения расходов. Причем, желаемое состояние организации необходимо достигать в предельно короткие сроки. Не удивительно, что в последние годы наиболее распространенной схемой реструктуризации деятельности компании стал «даунсайзинг», т. е. набор мер, направленных на плановое сокращение организации и снижение затратной части бюджета, главным образом за счет массового сокращения существующих кадров. Практика показывает, что результатом его применения становится тот факт, что многие современные компании, поддавшиеся подобного искушения достичь «моментального оздоровления», в последствие рассматривают применение данной мерой, как непростительную управленческую ошибку, в силу невосполнимости кадровых потерь и трудной преодолимости разочарования и снижения доверия к руководству со стороны оставшегося на предприятии персонала.

Все это не способствует поддержанию и укреплению формально проведенным изменениям. В итоге, нововведения постепенно забываются и силы организационной инерции затягивают организацию в исходное первоначальное состояние.

Во многих случаях подобную «организационная хирургия» необходимо заменять трансформацией организационного построения предприятия с помощью «выращивание» новых структурных элементов с постепенной ликвидацией устаревших организационных образований. Процесс «выращивания» осуществляется путем создания малых целевых групп состоящих из энтузиастов того или иного новшества и предоставлением им благоприятных условий для постепенного развития и роста внутри организации, но, как правило, за пределами существующих структурных подразделений. Для достижения успеха требуется постоянное отслеживание роста и поддержка высшим руководством этих малых инновационных образований, особенно на первых этапах их становления и развития.

В сравнении с «организационной хирургией» это имеет ряд существенных достоинств. Главное из них: относительно низкое негативное воздействие на персонал и, соответственно, меньшая вероятность сопротивления переменам и возможность сохранения нормального морально — психологичного климата в компании, снижение риска.

К недостаткам процесса «выращивания» можно отнести относительно долгий срок реализации данного процесса. Однако, если учесть время, требующееся на осознание и принятие персоналом необходимости в произведенных изменениях и их реализацию, а также время на полное его духовное восстановление, баланс которого был утрачен в ходе проведения «организационной хирургии», «выращивание» может оказаться наиболее действенным и эффективным инструментом преобразований (таблица 4).

Рассмотренные аспекты управления, определяющие переход современных компаний к функционированию на инновационной основе, предопределяют и подразумевают все более активное применение на практике инновационного менеджмента. Менеджмент инноваций, как процесс принятия решений в постоянно непредсказуемо меняющихся условиях хозяйствования, основанный на постоянном поиске, апробации и распространении полученных результатов собственной инновационной активности и подразумевающий проведение своевременных и адекватных процессов преобразования деятельности предприятия, является основой долгосрочного устойчивого развития современных промышленных организаций, как в России, так и в мировой практике в целом.

В качестве показательного примера актуальности инновационного менеджмента в современной российской практике исследуем процесс формирования и коммерциализации наукоёмких технологий в области ядерной физики, реализуемых в ОИЯИ[7], в частности, проекта ДВИН.

7 Объединенный институт ядерных исследований (ОИЯИ) — международная межправительственная научно-исследовательская организация, зарегистрировавшая свою деятельность на основе подписания Соглашения о совместном сотрудничестве со стороны одиннадцати стран — учредителей. Институт основан в целях объединения совместных усилий, научного и материально — технического потенциала государств-участников для изучения фундаментальных свойств материи. К основным направлениям теоретических и экспериментальных исследований в ОИЯИ: на современном этапе относятся: физика элементарных

Стадия рождения идеи

В ходе проведения конференции по физике элементарных частиц в Ванкувере, и один из докладов, посвященный возможностям дистанционного определения состава вещества, заинтересовал М.Г. Сапожникова. Представьте себе следующую картину: нечто лежит в сейфе и вам надо, не вскрывая его, определить, что (какое вещество) там спрятано. Докладчик объяснил, что надо облучить сейф потоком быстрых нейтронов, они возбудят ядра соответствующих веществ, и из сейфа полетят жесткие гамма-кванты, которые и увидит детектор снаружи. У каждого вещества есть свой спектр, по которому прибор определяет содержимое сейфа. Кстати, сейчас именно это распознавание вещества, скрытого в сейфе, демонстрируется всем посетителям в качестве показательного опыта.

Облучение нейтронами решает задачу определения элементного состава мгновенно. В этом принципиальное отличие этого метода, и очень много применений его именно на том и основано. Это не только определение взрывчатки и наркотиков, но и, допустим, нефтяной каротаж или сортировка угля по примесям серы, или проверка качества бетона. То есть много чего можно сделать, используя метод меченых нейтронов. В отличие от рентгеновского анализа, облучение нейтронами позволяет определить точный элементный состав вещества. Рентген хорошо выявляет контраст плотности. В рентгеновских лучах, например, бутылку в чемодане видно четко и ясно. А содержимое бутылки, элементный состав вещества, заключенного в ней, рентген принципиально определить не может. Кстати, именно по этой причине нас не пускают в самолет с любыми жидкостями.

Метод меченых нейтронов — очень красивая физическая идея. Источник нейтронов представляет собой портативный ускоритель, в котором дейтроны сталкиваются с тритиевой мишенью и рождают пару нейтрон и альфа-частица, то есть ядро гелия-4. В природных условиях такая реакция идет только на Солнце. Нейтрон и альфа-частица разлетаются в противоположные стороны. Ты детектируешь альфа-частицу специальным детектором, встроенным в нейтронный генератор, и знаешь точно, в какую сторону полетел нейтрон.

Без мечения источник испускает нейтроны во все стороны, как обычная лампочка фотоны. А с альфа-детектором появляется возможность сформировать своеобразную нейтронную указку, направленную на объект досмотра. Сейчас объект облучается одновременно 64 пучками таких меченых нейтронов. И в каждом пучке независимо происходит анализ элементного состава вещества. Под действием быстрых нейтронов объект досмотра начинает «светиться» — излучать гамма-кванты с энергиями 1-10 МэВ. Это «свечение» индивидуально для каждого элемента и именно по характеру спектра гамма-квантов можно определить как много в веществе того или иного элемента.

В методе меченых нейтронов (ММН) объект досмотра разбивается на отдельные элементарные объемы, информация из каждого объема обрабатывается независимо и за одно облучение можно узнать об элементном составе как в плоскости объекта досмотра, так и по его толщине. То есть можно сказать не только есть или нет опасное вещество, но и дать информацию о его 3D-координатах.

Оператор получает точную информацию о том, в каком месте объекта скрыто что-то опасное.

Важно, что анализ и принятие решений делается автоматически, без участия оператора, то есть полное отсутствие человеческого фактора, нужно только нажать кнопку и всю процедуру анализа сделает управляющая программа.

Стадия выращивания продукта ДВИН

Для проектов, реализуемых в области ядерной физики, важно также наличие уникальных ресурсов, которые помогут провести проект на последующие стадии. В ОИЯИ был и до сих пор работает ускоритель, который можно использовать как источник нейтронов. Это генератор Ван-де-Граафа в ЛНФ. Занимает он башню в шесть этажей. Именно там, на этом старом, но вполне добротном ускорителе, была опробована вся методика. Был сделан альфа-детектор, проверна экспериментально чувствительность метода, решены различные технические проблемы. Сейчас источник нейтронов заключен в обычный чемодан. Прогресс состоит в том, что проект начинался с размера шестиэтажного здания, а сейчас источник нейтронов весит восемь килограммов и имеет 30-сантиметровые габариты. Делает его НИИ автоматики имени Н.Л.Духова в Москве. Именно наличие такого компактного высокотехнологичного генератора позволило внедрить в практику метод меченых нейтронов.

Стадия демонстрации детектора

На конференции, проходившей в Ванкувере, М.Г. Сапожников был вместе с В.Г. Кадышевским, который сыграл основную роль в том, что от доклада на конференции процесс дошёл до серийного производства детекторов взрывчатки. А тогда он правильно посоветовал, к кому нужно обратиться, и всячески поддерживал про-

частиц, ядерная физика, физика конденсированных сред. Ученый совет ОИЯИ формирует научную политику. В его состав входят крупные ученые с мировым именем, представляющие страны-участницы, а также известные физики Германии, Греции, Индии, Италии, Китая, США, Франции, Швейцарии, Европейской организации ядерных исследований (ЦЕРН) и др.

ект на всех стадиях. Например, когда уже была отработана методика и сделаны первые образцы, В.Г. Кадышевский обратился к Б.С. Алешину, который в то время был вице-премьером правительства РФ, и рассказал ему, что в ОИЯИ разработан такой интересный детектор. Алешин дал распоряжения соответствующим ведомствам. Стало приходить множество писем из разных ведомств, которые по наивности принимали за выражение интереса к детектору. Однако приехала комиссия и разъяснилось, что ее основная цель — это правильно составить ответы на поручение вице-премьера. Всё-таки в составе комиссии нашёлся человек, который заинтересовался именно детектором взрывчатки. Это был представитель ФСБ, который и начал всерьез испытывать возможности детектора и финансировать создание различных опытных образцов.

Кроме этого, финансирование было получено также благодаря Ю.К. Недачину. Руководство проекта приехало в Таможенный комитет, рассказали идею, главный таможенник был потрясён идеей и приказал немедленно открыть финансирование.

Сложности данного этапа:

Во время первых испытаний детектора чиновники прислали специального человека с четким заданием показать, что метод не работает. Испытания состояли в том, что чемодан был разделен на четыре части, в которых находились разные вещества, в том числе имитаторы взрывчатки или наркотиков. Система должна была определить, где находится имитатор, экранированный разными веществами. Специалист приехал со своими маскирующими закладками, выгнал всех из экспериментального зала и в течение дня пробовал сбить с толку наш детектор. Но аппаратура работала даже лучше, чем о ней думали. Получился такой «антигенеральский эффект». Бедный испытатель попробовал все свои специальные закладки, потом выложил все, что было у него в портфеле, включая крем для бритья, потом побежал в туалет и принес мыло, хлорку. А система все равно распознавала и распознавала, как надо. После 21-го теста он все-таки вынужден был признать, что детектор работает…

Стадия экономического анализа проекта ДВИН

Сформировать проект в таком виде, каком он представляется сегодня, помог Алексей Норайрович Сисакян12. Его идея создать инновационный пояс вокруг ОИЯИ получила видимую и понятную всем отдачу от науки. Именно по его предложениям данный проект вошёл в состав особой экономической зоны «Дубна», а затем появилась возможность взаимодействия с Роснано.

Кроме того, стоит отметить, что в определенный момент А.Н .Сисакян прекратил финансирование от ОИЯИ. Сделано это было вполне осознанно в тот момент, когда появился опыт работы в данной сфере и было необходимо научиться выживать собственными силами. Именно благодаря этому шагу стали активно привлекаться внешние заказчики и было заключено около 20 различных контрактов с внешними организациями. Этому, безусловно, предшествовал процесс тщательного экономического анализа. В настоящее время ОИЯИ и ОАО «Роснанотех» сформировали проектную компанию «Нейтронные технологии». Задача этой компании — серийное производство детекторов взрывчатки и наркотиков на основе технологии меченых нейтронов. Интересно, что произошло это в результате еще одной случайности: в Дубну приехал А.Б. Чубайс, и по этому случаю в особой экономической зоне была устроена выставка проектов. Результатом обсуждения проекта с Чубайсом и его помощниками стало сотрудничество с Роснано.

Год заняла научно-техническая и экономическая экспертиза проекта. Была проведена предварительная экспертиза в Роснано, независимыми рефери и Научно-техническим советом Роснано. Но последующее оформление инвестиционного соглашения на 82 страницах отняло еще почти год…

Стадия продвижения

В связи с обострившейся ситуацией во всём мире продукт ДВИН является очень востребованным на рынке. Год назад правительство выпустило специальное постановление об обеспечении безопасности на транспорте. В рамках этой программы в метро и на вокзалах должны быть созданы специальные зоны досмотра. В состав оборудования таких зон включены детекторы взрывчатки на меченых нейтронах. Федеральный бюджет выделил финансирование на закупку 300 таких систем.

Были разработаны четыре модификации детектора взрывчатых веществ — портативный переносной комплекс, стационарную систему, детектор для заминированных автомобилей и портал для досмотра крупногабаритных грузов, таких как морские контейнеры или транспортные фуры.

Благодаря глобальной сети — Интернет с данной продукцией знакомятся во всем мире. Идут запросы из Японии (фирма «Хитачи»), Индии, Турции, даже многие российские заказчики находят информацию о данной продукции через Интернет.

Стадия стабильности

В настоящее время установка детекторов на основе ММН на станциях метро и вокзалах

предусмотрена в рамках федеральной программы по обеспечению безопасности населения на транспорте. Осуществляется серийное производство таких детекторов г. Дубне.

Итоги реализации проекта

Результатом проекта стало создание детекторов для обнаружения взрывчатых и наркотических веществ(ДВИН). ДВИН уникальный многоцелевой прибор позволяющий осуществлять идентификацию в объектах контроля широкого спектра веществ (в течении нескольких минут) на основе технологии меченых нейтронов.

Экономический эффект: не требуется расходов на сложные анализы и дополнительную обработку

ДВИН позволяет обнаруживать более 30 веществ и определять их положение в объекте досмотра. Досмотр происходит одновременно в 9 меченых пучках нейтронов. Обнаружение происходит в автоматическом режиме, без участия оператора. В пассивном режиме, без включения источника нейтронов, детектор может обнаруживать радиоактивные вещества.

Фуцкции

- Обнаруживает более 30 различных веществ.
- Возможность определения, в том числе, жидких взрывчатых веществ.
- Определяется трехмерное положение скрытого вещества.
- Идентификация происходит в автоматическом режиме, без участия оператора.
- В пассивном режиме, без включения источника нейтронов, может обнаруживать радиоактивные вещества.

Особенности

- Используется технология быстрых меченых нейтронов.
- Определяется элементный состав скрытого объекта.
- Большая проникающая способность быстрых нейтронов (до 30 см бетона).
- Возможно использование для обнаружения наркотических и сильнодействующих ядовитых веществ.

В ходе реализации данного проекта преследовались следующие цели и задачи:

- Создать серийного производства универсальных детекторов ВВ и НВ для систем безопасности.
- Компания планирует занять в России 29% рынка детекторов ВВ и НВ на основе метода меченых нейтронов
- Обеспечить выручку в 2015 году на уровне 33млн $

Данный проект — это прекрасный пример, как фундаментальная наука может быть использована в повседневной человеческой деятельности. То, что в ОИЯИ удалось довести проект от идеи до коммерциализации, — это показатель благоприятной атмосферы, которая создана в Институте для инноваций. Без поддержки со стороны самых различных служб Института никогда бы не достигнуть до современной стадии. Основой достигнута успеха является инновационные к подходы, апробированные в ходе реализации данной научно-технической идеи.

РИСК

Библиографический список

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент, учебное пособие, ТРТУ, 2006.
2. Инновационный менеджмент. М.: Экономика, 2010.
3. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов, под ред. С.Д.Ильенковой. М., 2007.
4. Коновалов В.М. Инновационная сага. М., 2010.
5. По материалам: Donald G. Marguis, The Anatomy of Successful Innovation / Анатомия успешной инновации/ 2010–2011. Перевод, обработка А. Сенин.
6. По материалам статьи А. Дагаева, Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5.
7. Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 2.
8. Хотяшева О. Организационные формы управления инновационной деятельностью американских компаний // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 6.

В. Столяренко,
аспирант,
Институт ИТКОР

Социально значимые услуги в системе общественных благ

Аннотация: в статье представлено понятие и сущность социально значимой услуги, показано место социально значимых услуг в теории общественных благ. Доказано, что продуцентом социально значимых услуг является общественная инфраструктура, включающая в себя сферу осуществления властных полномочий, объекты культуры и спорта, здравоохранение, образование, транспорт и коммунальный комплекс.

Ключевые слова: социально значимые услуги, общественные блага, общественная инфраструктура.

Annotation: in the article the concept and essence of «socially important service» are presented, the place of socially important services is shown in the theory of the public goods. It is proved that a producer of socially important services is the public infrastructure including the sphere of implementation of powers of authority, objects of culture and sport, health care, education, transport and a municipal complex.

Keywords: socially important services, public goods, public infrastructure.

Сегодня отсутствует однозначное понимание термина «социально значимые услуги». Как известно, в экономике существует ряд случаев, когда рыночный механизм недостаточно эффективен в достижении цели гармоничного развития общества или не дает удовлетворительного решения экономических, экологических и социальных проблем. К «провалам» рынка чаще всего относят сферу социальной защиты, макроэкономического равновесия и сферу совокупного общественного или муниципального потребления. Является ли социальная сфера продуцентом социально-значимых услуг, и какое место занимают социально значимые услуги в системе общественных благ?

Известно, что в случае чистых частных благ предполагается, что все затраты на их производство полностью несет продавец товара, а все выгоды достаются только непосредственному покупателю, никакие затраты и выгоды не могут быть переложены на любое третье лицо, не участвующее в сделке. Другая «крайность», противоположная чистым частным товарам, — чистые общественные блага. Общественное (коллективное) благо отличается двумя свойствами: несоперничеством в потреблении и неисключаемостью. Несоперничество означает, что благо доступно одновременно многим потребителям, и предельные издержки его предоставления индивидуальному потребителю равны нулю. Под неисключаемостью подразумевается техническая невозможность или запретительно высокие издержки предотвращения доступа к благу дополнительных потребителей[1].

В качестве основных характеристик общественных благ отметим следующие[2]:

1) они не могут быть предоставлены одному лицу без предоставления другим;

2) никому не может быть отказано в пользовании ими на основании требований о выплате определенной цены;

3) будучи предоставлены одному лицу, они могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат;

4) они не аддитивны, то есть не могут быть разделены на единицы потребления;

5) невозможно определить цену отдельной единицы общественного блага.

Блага, которым вышеуказанные свойства и характеристики присущи в высокой степени — это чистые общественные блага. Если хотя бы одно из указанных свойств проявляется лишь в ограниченной степени, налицо смешанное общественное благо (рис. 1)[3].

Л.И. Якобсон выделяет категорию благ, занимающих промежуточное положение между частными и общественными в силу порождаемых ими значительных внешних эффектов. Он называет их благами, обладающими особыми достоинствами или социально значимыми благами, причем к ним он относит, прежде всего, услуги. При этом автором не уточняется, положительный или отрицательный побочный эффект приносят такие блага, хотя трудно назвать социально значимым товаром сигареты или наркотики, обладающие значительными издержками перелива[4].

Наряду с этим в экономической литературе понятие «социально значимые товары и услуги» используется для обозначения товаров и услуг первой необходимости — в т. ч. услуг жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, связи, культуры, санитарно-оздоровительных организаций и др. Некоторые исследователи оперируют понятием «социальные услуги». Так, И.С. Березин относит к ним услуги в области образования, здравоохранения, безопасности и развития (музеи, экскурсии и т. п.)[5].

1 Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 40-41.

2 Каменева Е.А. Методология и стратегия финансового обеспечения развития жилищно-коммунального хозяйства России: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2009. С. 32-33.

3 Ефимова С.Б. Основы бюджетно-расходной политики государства. Саратов: СГСЭУ, 2006. С. 47–48.

4 Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 43–44.

5 Полякова Т.Н. Регулирование регионального рынка социально значимых услуг: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Курск, 2004. С. 10.

Рис. 1. Классификация общественных благ

Таким образом, социальными называют услуги, оказание которых способствует защите человека в особых обстоятельствах (болезнь, старость, потеря работы), а также услуги, направленные на социализацию личности (воспитание, образование).

Такая трактовка тесно связана с понятием «социальная помощь», под которой понимается «забота общества, государства о гражданах, нуждающихся в помощи, содействии в связи с возрастом, состоянием здоровья, социальным положением, недостаточной обеспеченностью средствами существования»[6].

Таким образом, понятие социально значимых услуг включает, по нашему мнению, во-первых, экономические блага первой необходимости и, во-вторых, товары, вызывающие значительные выгоды перелива (положительные внешние эффекты). Продуцентом социально значимых благ (услуг), на наш взгляд, является общественная инфраструктура.

Инфраструктура как «общественный накладной капитал», или инфраструктурные услуги государства, широко обсуждаются в зарубежной научной литературе. Большинство экономистов, считая финансирование инфраструктурных отраслей исключительно прерогативой государства, указывают на убыточность государственных инфраструктурных сооружений и на существование так называемого внешнего эффекта.

Основные положения теории финансирования инфраструктуры нашли отражение в попытках (в том числе и со стороны частных организаций) прогнозирования развития инфраструктурных отраслей. В книге западногерманского экономиста Х. Афхельдта «Потребность в инфраструктуре до 1980 г.» приводится не только расчет общей суммы необходимых в ФРГ инвестиций по секторам инфраструктуры, но и дается их распределение между частным капиталом и государством. Примерно 72% инвестиций должно финансироваться за счет государственных средств, причем доля государства по отдельным видам расходов составит: транспорт — 75%, образование — 100%, здравоохранение — 88%, водоснабжение — 7%, прочие сооружения — 55%.

Расширение государственных функций в области инфраструктуры означает увеличение ассигнований средств государственного бюджета, что требует роста соответствующих источников покрытия расходов. Поскольку доходы на всех уровнях фор-

6 Там же.

мируются в основном за счет налоговых поступлений, то в результате повышается уровень налогообложения. Это отрицательно воспринимается, прежде всего, монополистическим капиталом, и в последнее время раздаются голоса о необходимости пересмотра роли государства и привлечения частного капитала в эту сферу хозяйства.

В частности, известный экономист Л. Пуллен утверждает, что бюджетный дефицит в значительной мере определяется структурным дефицитом, который не является результатом обусловленных конъюнктурой дополнительных расходов или недостатка доходов. Основу такого дефицита составляют целевые государственные программы.

Наличие устойчивого структурного дефицита препятствует якобы проведению финансовой политики, ориентированной на устранение конъюнктурных колебаний, а также таит в себе опасность последствий в будущем. По мнению Пуллена, ликвидация структурного дефицита и тем самым оздоровление всей экономической конъюнктуры возможны лишь путем выработки долгосрочной политической программы по оздоровлению государственных финансов.

В условиях полноценных рыночных отношений инфраструктура приобретает социальный характер вследствие того, что она не приносит прибыли тому, кто вкладывает в нее средства, но приносит прибыли тому, кто вкладывает капиталы в отрасли, которые обслуживает инфраструктура, т. е. в промышленные предприятия. В силу этих причин монополии перекладывают расходы по финансированию инфраструктуры на государство. В этом заключается одно из проявлений государственно-монополистического капитализма. Именно этот социальный аспект обходят зарубежные экономисты в своих теориях инфраструктуры, показывая лишь техническую сторону и создавая впечатление, будто суть инфраструктурной проблемы — в нахождении пропорции между инфраструктурными и производственными отраслями хозяйства.

Современный толковый словарь русского языка предлагает следующую трактовку понятия «инфраструктура» — это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство и обеспечивающих условия жизнедеятельности общества[7].

В определении, представленном в Финансовом словаре, появляется «социальный» подтекст: «Инфраструктура — комплекс производственных и непроизводственных отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих процесс и условия воспроизводства. Подразделяется на производственную и социальную»[8].

Более полно и четко, на наш взгляд, понятие инфраструктуры представлено в Современной энциклопедии: «Инфраструктура — (от латинского ifra — ниже, под; и structura — строение, расположение), совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности»[9].

Здесь отметим, что процесс функционирования материального производства представлен производственной инфраструктурой, а за обеспечение условий жизнедеятельности, на наш взгляд, отвечает именно общественная инфраструктура.

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство, совокупность объектов и сооружений, «обеспечивающих необходимые материально-технические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, которая призвана обеспечить беспрепятственное поле деятельности»[10].

Таким образом, инфраструктура не производит какой-либо продукт, а лишь создает необходимые условия для его производства.

Нельзя не отметить взаимосвязь понятий «естественная монополия» и «инфраструктурная отрасль». Естественная монополия разработана в координатах неоклассического подхода и рассматривается как определенный вид монополии. Инфраструктура же традиционно рассматривается как совокупность отраслей экономики, обеспечивающих общие условия производства и шире — жизнедеятельности общества. В этой связи многие представители современной экономической школы склонны рассматривать «общественные инфраструктуры» (public utilities) как «естественные монополии» (natural monopolies) и сводить проблематику регулирования в общественных инфраструктурах к антимонопольному регулированию[11].

Мы считаем, что именно общественная инфраструктура, представленная сферой осуществления властных полномочий, сферой культуры и спорта, здравоохранением, образованием, коммунальным комплексом и транспортом (рис. 2) является продуцентом социально значимых услуг.

Субъектами, обеспечивающими предоставление социально значимых услуг, являются:

1) Органы государственной власти и местного самоуправления. Органы власти федерального, регионального уровня и органы местного самоуправления играют весомую роль в процессе организации предоставления и непосредственного представления социально значимых услуг в соответствии с компетенциями, установленными Федеральным

7 Современный толковый словарь русского языка //http://dis.academic.ru/dic.nsf/efremova

8 Финансовый словарь//http://dis.academic.ru/dic.nsf/fin_enc

9 Современная энциклопедия//http://dis.academic.ru/dic.nsf/enc1p

10 Бартенев С.А. Экономические теории и школы (История и современность). М.: БЕК, 1996. С. 15–16.

11 Зендриков К.Ю., Флямер М.Г. Регулирование как системное условие коммерциализации общественных инфраструктур//www.minprom.ru

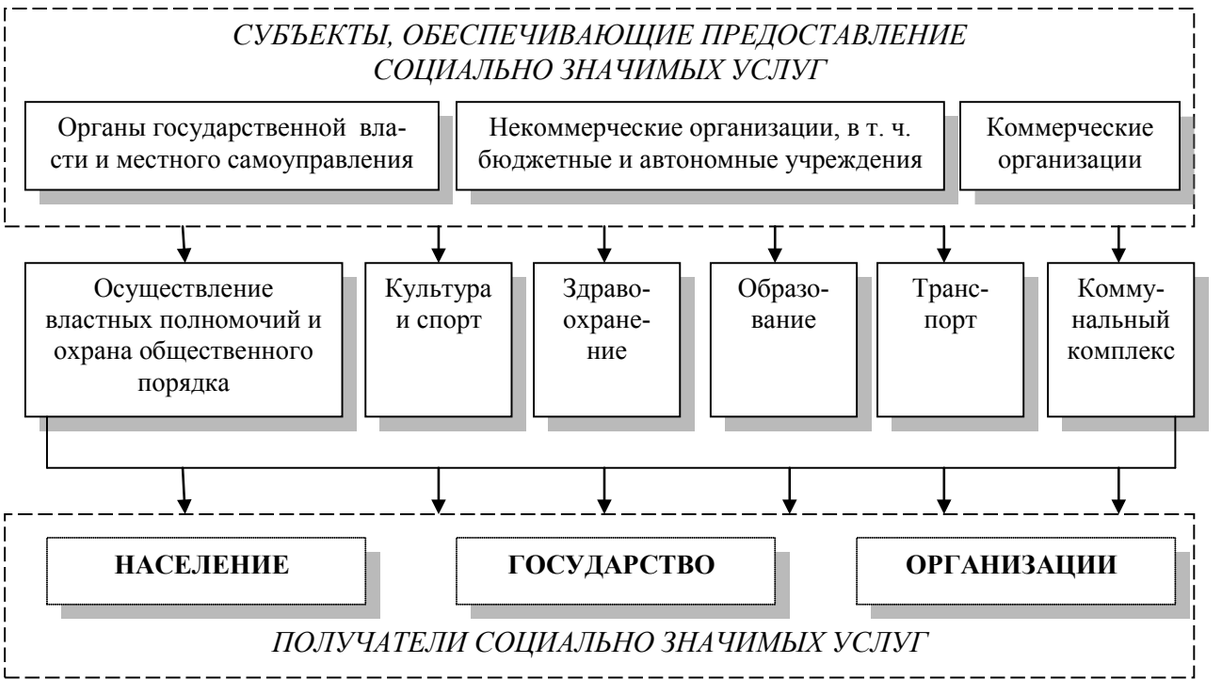


Рис. 2. Объектно-субъектный состав экономических отношений в сфере предоставления социально значимых услуг

законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

2) Некоммерческие организации, в том числе бюджетные и автономные учреждения.

Бюджетные учреждения — организации, созданные органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которых финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов. Бюджетное учреждение использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов.

Автономные учреждения. Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. Автономное учреждение является юридическим лицом и от своего имени может приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

3) Коммерческие организации, осуществляющие предоставление социально значимых услуг, а также задействованные в государственно-частных партнерствах, инвестиционных проектах или в качестве подрядчиков и действующие на основании заключенных договоров.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) определяется как форма сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основной целью которой является обеспечить финансирование, сооружение, реконструкцию, управление и содержание объекта общественной инфраструктуры или предоставления соответствующей услуги (работы).

Что касается описания сферы социально значимых услуг, мы предлагаем воспользоваться обобщенным перечнем объектов концессионных соглашений, представленных в федеральном законе № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 года (ст. 4). Таким образом, к исследуемой сфере мы относим:

- культуру и спорт: объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма; объекты культуры и спорта и иные объекты социально-культурного и социально-бытового назначения;
- здравоохранение: объекты здравоохранения; объекты, используемые для осуществления лечебно-профилактической, медицинской деятельности;
- образование: объекты образования;
- коммунальную инфраструктуру: объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии; системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-,

тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, объекты, предназначенные для освещения территорий городских и сельских поселений, объекты, предназначенные для благоустройства территорий;

♦ транспортную инфраструктуру: автомобильные дороги и инженерные сооружения транспортной инфраструктуры, в том числе мосты, путепроводы, тоннели, стоянки автотранспортных средств, пункты пропуска автотранспортных средств, пункты взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские и речные порты, в том числе гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктур; морские и речные суда, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки; аэродромы или здания и (или) сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов; объекты единой системы организации воздушного движения; гидротехнические сооружения; метрополитен и другой транспорт общего пользования.

Также, на наш взгляд, значительную роль в организации и предоставлении социально значимых услуг играет сфера управления (инфраструктура для осуществления властных полномочий — администрации, суды, министерства и ведомства) и охраны общественного порядка (милиция, посты пожарной охраны и др.).

На сегодняшний день необходимость развития сферы социально значимых услуг трудно переоценить, и не только для малообеспеченных слоев населения. Представляется важным развитие разных механизмов сотрудничества социальных партнеров в продуцировании социально значимых услуг. Формирование и эффективное функционирование государственно-частных партнерств, развитие предпринимательства в сельских районах, более равномерное развитие социальной сервисной индустрии в регионах, развитие конкурсных механизмов предоставления услуг требуют самого серьезного внимания и активного вмешательства государства.

РИСК

Библиографический список

1. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (История и современность). М.: БЕК, 1996. С. 15–16.

2. Ефимова С.Б. Основы бюджетно-расходной политики государства. Саратов: СГСЭУ, 2006.

3. Зендриков К.Ю., Флямер М.Г. Регулирование как системное условие коммерциализации общественных инфраструктур//www.minprom

4. Каменева Е.А. Методология и стратегия финансового обеспечения развития жилищно-коммунального хозяйства России: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2009.

5. Полякова Т.Н. Регулирование регионального рынка социально значимых услуг: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Курск, 2004.

6. Современная энциклопедия//http://dis.academic.ru/dic.nsf/enc1p

7. Современный толковый словарь русского языка //http://dis.academic.ru/dic.nsf/efremova

8. Финансовый словарь//http://dis.academic.ru/dic.nsf/fin_enc

9. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свбодном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

Ю. Винслав,
д. э. н., профессор, заместитель заведующего по науке кафедры экономики минерально-сырьевого комплекса,
Российский государственный геологоразведочный университет

Институциональное регулирование сбалансированности рыночных сфер производства, труда, науки и образования

Аннотация: поставлена научная проблема обеспечения сбалансированного развития рыночных сфер производства, труда, науки и образования. Дано авторское определение сбалансированности данных рынков, приведена соответствующая типология равновесных состояний. Разработаны основные условия сбалансированного развития рыночных подсистем, а также принципиальная модель обеспечения сбалансированности.

Ключевые слова: рынки, производство, труд, наука, образование, сбалансированность, условия равновесности, модель сбалансированности, институциональное регулирование, рыночное саморегулирование.

Annotation: the scientific problem of providing of the balanced development of market spheres of production, labour, science and education is put. Authorial determination of balanced of these markets is Given, a corresponding typology over of the equilibrium states is brought. The basic terms of the balanced development of market subsystems, and also fundamental model of providing of balanced, are worked out.

Keywords: markets, production, labour, science, education, balanced, terms of corresponding, model of balanced, institutional adjusting, market self-regulation.

1. Особенности сбалансированного развития рыночных подсистем

Для пореформенного периода отечественной экономики особенно характерно обострение противоречий между смежными (призванными эффективно взаимодействовать между собой) рыночными подсистемами производства, труда, науки и образования. Внешние институциональные регуляторы в силу множества объективных и субъективных причин далеко не в полной мере способствовали своевременному разрешению противоречий:

- между динамичными требованиями производства к уровню компетенций персонала и неспособностью образовательных учреждений удовлетворить эти требования (в силу различных причин: отсутствия квалифицированных преподавателей, недостаточной мотивации последних, слабой базовой подготовки обучаемых и т. д.);
- между инновационными потребностями бизнеса и недостаточными возможностями рынка научно-технической продукции (услуг) их удовлетворить (что обусловливает в долгосрочном плане неконкурентоспособность производственной сферы);
- между ресурсными потребностями субъектов рынков научно-технических и образовательных услуг и реальными возможностями их удовлетворения со стороны рыночных потребителей [6].

В общем виде противоречивое взаимодействие рассматриваемых рыночных подсистем целесообразно рассматривать в контексте дихотомии «потребности — возможности», причем разрешение этого противоречия может идти различными путями, в числе которых:

- саморегулирование, взаимная адаптация подсистем к требованиям и условиям функционирования каждой из них;
- содействие со стороны государственного или иного общественного регулятора (например, автономных профессиональных ассоциаций);
- сочетание саморегулирования и государственного (государственно-общественного) воздействия.

Наиболее четким, адекватным выразителем потребностей и возможностей рынка труда является производственно-трудовая сфера; именно бизнес, обладая трудовым потенциалом с определенными качественно-количественными параметрами, выступает (или не выступает) потребителем внешних научно-образовательных услуг. Осознание топ-менеджментом предприятий противоречий между наличными и необходимыми в перспективе характеристиками собственного трудового и (или) научно-технического потенциала, а также своими возможностями их разрешить (за счет, например, деятельности внутрикорпоративной системы обучения или конструкторско-технологической службы), стимулирует обращение к внешним субъектам, производящим соответствующие услуги (сторонние НИИ, КБ, университеты, консалтинговые структуры и т. п.). Адекватное понимание, оценка бизнесом собственных потребностей в трудовых ресурсах (текущих, перспективных), а также ресурсных и организационных возможностей — одна из ключевых проблем в обеспечении сба-

лансированного развития рассматриваемых рынков. Безусловно, ее решение предполагает наличие как специфических внутрикорпоративных механизмов (кадровый аудит и т. п.), так и развитой инфраструктуры рынка труда.

Что касается вмешательства внешнего государственного регулятора в нейтрализацию противоречий функционирования рассматриваемых рыночных подсистем, то фактор адекватной оценки параметров рыночной дихотомии «потребности — возможности» (применительно к каждой подсистеме) также играет важнейшую роль. Реализуя соответствующие инструменты госрегулирования, уполномоченные властные структуры обязаны ответить на ряд вопросов.

1. Насколько точны заявляемые бизнесом перспективные потребности в профессиональной подготовке кадров, не являются ли они чрезмерно завышенными или заниженными?

2. Насколько адекватно эти потребности структурированы с точки зрения соотношения высшего и среднего профессионального образования?

3. Насколько целесообразно использовать внебюджетные источники удовлетворения перспективных кадровых потребностей бизнеса?

4. Достаточны ли ресурсы государства для удовлетворения заявляемых бизнесом потребностей в образовательных услугах (продуктах)?

5. Насколько данные потребности соотносятся с государственными (национальными) приоритетами развития экономики и социальной сферы?

На основе вышеизложенных положений представляется возможным предложить авторское определение сбалансированности и сформулировать ее ключевые особенности применительно к сферам производства, труда и научно-образовательных услуг. Так, под сбалансированностью данных рынков будем понимать такое состояние процессов взаимодействия рыночных субъектов производственно-трудовой, научно-технической и образовательной деятельности (как в статике, так и в динамике), при котором текущие и перспективные потребности бизнеса в научно-технических и образовательных услугах в той или иной степени (желательно — приемлемой, возможно более полной) удовлетворяются их продуцентами на основе применения товарно-денежных (или производных от них) государственно-общественных регуляторов.

Существенными особенностями формирования сбалансированного функционирования и развития рассматриваемых подсистем рыночного хозяйства являются следующие.

1. Ведущую роль во взаимодействии рыночных субъектов выполняет производственно-трудовая сфера, определяющая, с одной стороны, объемы спроса (потребность) на квалифицированные кадры, с другой стороны, рамки собственных ресурсных возможностей для приобретения специалистов определенного качества (или, пользуясь терминологией Международной организации труда, аренды их трудовых потенциалов — знаний, умений, навыков определенного профиля). Субъекты смежных рынков (научно-технических, образовательных услуг), вступая во взаимодействие с производственно-трудовым рыночным сегментом, стремятся продемонстрировать последнему свои возможности по предоставлению услуг на определенных (привлекательных для потребителя) условиях.

2. Взаимодействие, обмен продукцией (товарами, услугами) и ресурсами субъектов рассматриваемых рынков может происходить как на основе саморегулирования (в рамках общесистемного хозяйственного законодательства), так и специальных антициклических (антикризисных) мер государственных и (или) муниципальных властных структур. Та или иная степень государственного вмешательства в регулирование взаимодействия рыночных субъектов определяется особенностями реализуемой модели национальной экономики, ее текущего состояния и прогнозируемых угроз, степенью развитости соответствующих рыночных субъектов.

3. Целесообразно характеризовать состояние сбалансированности рынков производства, труда и научно-образовательных услуг с помощью следующих качественных признаков:

а) общей равновесностью потенциалов (как в аспекте потребностей, так и возможностей их реализации) соответствующих рыночных подсистем, т. е. пропорциональностью объемов и динамики развития рыночных сфер производства, труда, научно-технических и образовательных услуг (при этом общая равновесность определяется степенью соответствия объемов потребности производственно-трудовой сферы в услугах тем возможностям их предоставить, которые имеются у продуцентов);

б) структурной равновесностью, при которой текущей и перспективной профессионально-квалификационной структуре кадров (по экономике в целом, отрасли или региону) в той или иной степени соответствуют профили предлагаемых образовательных услуг, а потребностям бизнеса в инновациях — профили предлагаемых научно-технических услуг (НИОКР);

в) экономической равновесностью, что подразумевает общность экономических интересов и мотиваций субъектов производственно-трудовой, научно-технической и образовательной деятельности, способствующей саморегулированию соответствующих подсистем рынка и их поддержанию в равновесном состоянии как в статике, так и в динамике.

Классификацию сбалансированности рынков труда и научно-образовательных услуг можно проводить по ряду признаков; соответствующая

типология сбалансированности может быть весьма полезной с точки зрения задач как институционального (макро- или мезоуровневого) регулирования, так и налаживания механизмов саморегулирования (адаптации). Так, по признаку «конкурентоспособность» следует различать сбалансированность производственно-трудовой и научно-образовательной сфер, обеспечивающую или не обеспечивающую конкурентоспособность бизнес-системы. По признаку «перспективность»: а) сбалансированность рынков, обеспечиваемая лишь в текущем, но не в перспективном периоде; б) то же, как в текущем, так и перспективном периодах. По признаку «влияющие факторы»: а) сбалансированность, обеспечиваемая за счет ресурсных факторов рыночной среды (субъектов рынка труда и научно-образовательных услуг); б) то же, за счет дополнительных ресурсных возможностей государственных регуляторов. По признаку устойчивости: а) сбалансированность, характеризующаяся долговременной стабильностью, бескризисным функционированием соответствующих рыночных субъектов; б) то же, нестабильностью, периодически возникающими кризисными явлениями в функционировании взаимодействующих рынков. По признаку измеримости: а) сбалансированность, подлежащая регулированию с использованием системы количественно измеримых процессных и результативных индикаторов; б) то же, без использования соответствующих индикаторов.

Естественно, что институциональное регулирования рассматриваемых рыночных сфер должно стремиться:

а) к предоставлению достаточной степени экономической свободы субъектам рассматриваемых рыночных сфер с тем, чтобы их сбалансированное функционирование и развитие обеспечивалось в максимально возможной (разумной, приемлемой) степени без государственного вмешательства;

б) в необходимых случаях — к концентрации ресурсов государства в стратегически значимых приоритетных секторах (направлениях) взаимодействия субъектов производственно-трудовой, научно-технической и образовательной сфер;

в) к поддержке потенциально конкурентоспособных организаций — потребителей научно-технических и образовательных услуг, предоставление которых могло бы действительно обеспечивать конкурентоспособность бизнеса;

г) к содействию интеграции рассматриваемых рыночных подсистем и субъектов рынка на основе принципов нейтрализации «провалов рынка» и обеспечения перспективной устойчивости и конкурентоспособности отечественных предприятий и производственной инфраструктуры;

д) к разработке, применению и актуализации системы индикаторов (мониторинга) сбалансированности рыночных подсистем с целью предотвращения их критически несбалансированного состояния.

Можно сделать вывод о том, что система институционального регулирования взаимодействия рассматриваемых рынков на принципах сбалансированности должна способствовать:

- своевременному и обоснованному уяснению бизнесом собственных текущих и перспективных потребностей в получении научно-образовательных услуг должного объема и качества;
- достижению такого уровня развития (потенциала) субъектов рынка научно-технических и образовательных услуг, который бы обеспечивал достаточную степень их возможности удовлетворять кадровым потребностям бизнеса;
- созданию необходимых стимулов (мотиваций) рыночных субъектов для актуализации соответствующих потребностей и возможностей, преодолению их разрывов (конфликтов, противоречий) на основе механизмов саморегуляции (налаживания совместной деятельности, привлечения к решению общих проблем институтов гражданского общества), с одной стороны, а также формирования специальных инфраструктурных организаций рынка (рекрутерных агентств, маркетинговых центров и т. д.), с другой.

Таким образом, ключевыми (системообразующими) понятиями, подлежащими содержательной взаимоувязанной интерпретации в механизме управления сбалансированным развитием рыночных субъектов производственно-трудовой, научно-технической и образовательной деятельности являются:

А. ПОТРЕБНОСТИ (работодателей — в получении услуг в должном объеме и качестве; продуцентов последних — в ресурсном и организационном обеспечении соответствующих работ).

Б. ВОЗМОЖНОСТИ (производителей услуг — предоставить их потребителю в срок, в должном объеме и в нужном качестве; работодателей — ресурсно и организационно способствовать целенаправленной деятельности продуцентов услуг).

В. СТИМУЛЫ (работодателей — в перспективном инновационном развитии бизнеса, приобретении или создании технологических ноу-хау, совершенствовании профессионально-квалификационной структуры кадров, их компетенций, более широком использовании внебюджетных ресурсов для закупки услуг; производителей услуг — к более активному предложению их на рынке, формированию и реализации маркетинговых стратегий, повышению качества и расширению рыночной доли продуктов, налаживанию кооперации с потребителями, развитию предпринимательства).

Может возникнуть в принципе резонный вопрос: так ли необходимо выделять специально компонент «стимулы» в качестве системообразующей характеристики (условия) сбалансированного взаимодействия рассматриваемых рынков? Приведем ряд обосновывающих утверждений.

Первое: активная стимулирующая роль как внешних, так и внутренних механизмов сбалансированности необходима в силу недостаточного уровня развития рыночных отношений в стране, нестабильности действующих институциональных регуляторов, во многом механически копирующих зарубежные аналоги и тем самым «буксующих» на стадии практической реализации. Второе: особые внешние стимулирующие регуляторы целесообразны в силу объективной различной динамики развития, изменений в основной деятельности субъектов производственно-трудовой, научно-технической и образовательной деятельности. Жизненные циклы производства продукции (работ, услуг) субъектов образовательной, научно-технической, производственно-трудовой сфер (триады с условной аббревиатурой ОНП) явно несоразмерны: относительно короткие в производственно-трудовой сфере, длительные — в сфере образования и НИОКР. Отсюда — различия в механизмах финансирования, построении организационных структур, ментальности занятого персонала.

Третье: полезность стимулирующих систем целесообразна в силу естественных и (или) искусственно создаваемых барьеров на пути налаживания интеграционного (балансирующего потребности и возможности субъектов) взаимодействия субъектов. Как потребности, так и возможности последних могут находиться в неактуализированном состоянии вследствие оппортунизма высших руководителей организаций, разобщенности действий властных структур и институтов гражданского общества. Территориальная отдаленность организаций, их неинформированность о возможностях (потенциале) друг друга, психологическая несовместимость руководителей — все это может потребовать дополнительных усилий со стороны заинтересованного внешнего регулятора.

Четвертое: фактор доверия субъектов к рыночным институтам становится решающим при возникновении кризисных ситуаций в экономике; в связи с этим наличие стимулирующих механизмов во взаимодействии рынков труда, научно-технических и образовательных услуг приобретает особую роль. Направленность соответствующих стимулов должна сочетать как внутренний (укрепление потенциала из взаимодействующих рыночных подсистем), так и внешний вектор; действие последнего должно предполагать, что удовлетворение потребностей рыночного субъекта все больше связывается с конечным результатом его деятельности, проявляющемся на уровне другого субъекта — потребителя продукции.

2. Институциональные условия сбалансированного развития рыночных подсистем

Сбалансированное развитие данных смежных («соприкасающихся», взаимодействующих, но не взаимоисключающих) рынков является критически значимым фактором перехода к экономике знаний, основанных на креативных компетенциях квалифицированного персонала, широкой коммерциализации собственных (национальных) научно-технических достижений, относящихся к передовым (V-VI) технологическим укладам [4]. «Новая» экономика, естественно, не отрицает важной роли традиционных систем машин, которые не могут быть полностью заменены «виртуальными» технологиями компьютерно-информационного сектора или робототехникой. В то же время эта система машин и механизмов постепенно должна становиться все «умнее», менее трудоемкой и энергоемкой; последнее предполагает наращивание усилий власти и бизнеса в области стимулирования развития промышленности и промышленно ориентированной инфраструктуры, прежде всего в лице профильных НИИ, КБ, организаций высшего и среднего профессионального образования[1].

Именно взаимодействие индустриального сектора с промышленно ориентированной научной и образовательной инфраструктурой является ключевым фактором решения проблемы повышения инновационности российской экономики. Данное взаимодействие осуществляется на основе той или иной степени глубины и регулярности совместной деятельности субъектов триады ОНП.

Институциональное (на макро- и мезоуровне экономики) регулирование сбалансированности рыночных сфер труда, производства, научно-технических и образовательных услуг предполагает осуществление комплекса действий исполнительной власти в следующих направлениях:

1) последовательное формирование законодательной и нормативно-правовой базы становления и развития рынков промышленных (прежде всего) товаров, научно-технических и образовательных услуг, отвечающих соответствующим мировым трендам и национальным особенностям госрегулирования рыночной среды;

1 Следует констатировать отсутствие за 2006–2014 гг. положительной динамики в области инновационной активности отечественных организаций. Так, удельный вес последних, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации (в общем числе организаций, обследованных Росстатом) составлял: в 2006 г.— 9,9%, в 2010 г.— 9,5%, в 2013 г.— 10,1%, в 2014 г.— 9,9%. Безусловно, что отставание (по темпам развития) промышленно ориентированной инфраструктуры (профильных НИИ, КБ, вузов) от динамики производственного бизнеса — один из ключевых факторов сохраняющейся крайне низкой инновационной активности предприятий.

2) совершенствование методологических подходов к прогнозированию, стратегированию и программированию развития производственной, научно-технической (инновационной) и образовательной сфер (триады ОНП) [5, 8];

3) отработка системы взаимного учета и согласования институциональных требований к каждой из рассматриваемых рыночных сфер в целях их непротиворечивого (дополняющего друг друга, сбалансированного, синергетического) функционирования и развития;

4) формирования механизмов межотраслевого стратегического планирования (с участием субъектов производственной, научно-технической, образовательной деятельности в целях реализации комплексных проектов национальной значимости;

5) развитие национальной системы квалификаций, являющейся связующим звеном между сферами производства, труда, образования и науки и определяющей научно обоснованные и согласованные с бизнес-сообществом перспективные требования к функциональному содержанию труда работников определенного профиля и соответствующим профессиональным знаниям, умениям и навыкам. Формирование (в целях эффективного функционирования данной системы) отраслевого инструментария для прогнозирования трудовых функций работников с учетом предстоящих (наиболее вероятных) изменений в технологии и организации соответствующего производства, а также его инфраструктуры.

Каковы принципиальные институциональные условия сбалансированности развития рассматриваемых рынков? На наш взгляд, к таковым целесообразно относить следующие.

Первое. Каждый из национальных рынков триады ОНП определяется сложным многосторонним взаимодействием разнообразных по профилю, собственности, конечному продукту, организационно-экономическим особенностям экономических субъектов. Проблема сбалансированного развития данных отраслевых сфер безусловно относится к зоне «провалов» рыночного саморегулирования и требует государственного вмешательства в формате соответствующих законодательств и (или) специальных экономических регуляторов. При этом условиями сбалансированности рассматриваемых отраслевых рынков являются: а) обязательное наличие в базовых законах (о промышленности, занятости, науке, образовании) положений (глав, разделов), регламентирующих принципы рационального взаимодействия соответствующих сфер; б) согласованный пересмотр тех положений законодательства и нормативно-правовой базы, которые в той или иной мере затрагивают интересы той или иной отраслевой сферы.

Второе. Достижение сбалансированности рынков триады ОНП является сложным, длительным, стратегически организованным процессом, в котором должны принимать участие как институциональные регуляторы государства (макро- и мезоуровня), так и непосредственные субъекты рынка на основе разработки и реализации взаимовыгодных комплексных проектов. При этом зона институционального вмешательства в процессы сбалансированного развития рассматриваемых отраслевых сфер не должна иметь тотального, всеобъемлющего характера. Общие рамочные условия для сбалансированности рынков должны быть институционально отработаны, однако главные усилия должны быть сосредоточены на обеспечении согласованного взаимодействия субъектов триады ОНП в рамках утвержденных на уровне федерального центра или региона стратегически значимых долговременных промышленно-инновационных приоритетов [1, 3].

Таким образом, важным условием обеспечения сбалансированности функционирования рассматриваемых отраслевых рынков является наличие регламентированных действующей нормативной и правовой базой стратегических приоритетных направлений модернизации экономики (реализация целевых задач, в рамках которых невозможна без совместного скоординированного участия организаций производства, образования и науки). Именно на данных приоритетах в первую очередь необходимо создавать институциональные и экономические условия сбалансированного развития рынков труда и научно-образовательных услуг; здесь обеспечивается концентрация усилий властных структур по обеспечению сбалансированности рыночных сегментов труда, науки и образования (по комплексу признаков равновесности). Сбалансированность рынков по другим (не имеющим высшей стратегической значимости) направлениям может достигаться на основе принципов саморегулирования или сочетания внешних и собственно рыночных стимулов. Безусловно, что реализация принципа селективности в действиях по обеспечению сбалансированности смежных рынков триады ОНП актуализируется на общем фоне кризисного состояния (стагнации, спада) национальной экономики.

Третье. Специальное «мягкое» институциональное регулирование (нормы рекомендательного права) должно производиться в целях содействия эффективному созданию трехсторонних, многосторонних и многоуровневых стратегических альянсов с участием организаций бизнеса, науки и образования. Наличие соответствующих рекомендаций (разработанных совместно представителями Минобрнауки, Минпромторга, Минтруда) является важным условием, направленным на обеспечение сбалансированного функционирования и развития рыночных субъектов рассматриваемых сфер. Такие рекомендации должны касаться не только процедур создания интегрированных комплексов (в рамках триа-

ды ОНП) различных типов (альянсы, консорциумы, акционерные структуры с взаимным участием в капитале), но также управленческих механизмов их функционирования и развития на принципах корпоративного синергизма (совместные стратегии, инновационные и инвестиционные программы, проекты организационных изменений и т. д.).

Таким образом, наличие разработанных на отраслевом или межотраслевом уровне документов «рекомендательного права» и их систематическая актуализация и дополнение с учетом мирового опыта взаимодействия субъектов триады ОНП является существенным институциональным условием сбалансированного развития рассматриваемых рынков. Примером такого рода документов может быть письмо Министерства образования РФ от 9 ноября 2001 г. № 17-55-99ин/17-11 «Рекомендации по созданию университетских комплексов», целями которых объявлено создание условий и возможностей для реализации крупных программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, активизация научных исследований и инновационной деятельности. Данные комплексы (на основе утвержденного в документе порядка) могут объединять организации науки, образования, а также инновационно активные предприятия, и тем самым безусловно способствовать повышению сбалансированности отраслевых рынков труда, научно-технических и образовательных услуг.

Четвертое. Современный институциональный подход к анализу и проектированию социально-экономических процессов выделяет как наблюдаемые компоненты институтов (например, действующие законодательные «правила игры» функционирования и взаимодействия экономических субъектов), так и ненаблюдаемые компоненты (неформализованные, т. е. не закрепленные в официальных нормативно-правовых документах социальные нормы в виде ценностей, социально-психологических установок, профессиональных традиций и т. п.). Ненаблюдаемые институциональные регуляторы, косвенным, латентным образом влияющие на поведение рыночных экономических агентов, могут действовать в направлении, задаваемом официальными правовыми актами, а также (при определенных обстоятельствах, например, недостаточной проработанности законопроектов) противодействовать реализации последних.

Таким образом, учет действующих на микроуровне проблемы ненаблюдаемых институциональных компонентов сферы производства, труда и научно-образовательных услуг может иметь особое значение в силу ряда причин:

а) распространенной установки бизнеса на бесполезность разработки и следования долгосрочным стратегиям и перспективным планам в условиях нестабильности внешней среды, его ориентации на максимизацию текущей прибыли; данная установка не способствует развитию стратегического партнерства с научными и образовательными организациями, лучшему взаимодействию рынков в рамках триады ОНП;

б) в сфере научно-образовательной деятельности преобладающей остается установка на бюджетное финансирование соответствующих организаций, при этом фактор предпринимательства, коммерциализации услуг явно недооценивается (что не способствует интеграции их продуцентов с бизнесом).

Пятое. Рационально организованное межотраслевое взаимодействие заинтересованных рыночных субъектов триады ОНП должно способствовать повышению качества профессиональных образовательных стандартов и их неформальному использованию в системе учебных планов и программ учреждений высшего и среднего профессионального образования. В свою очередь, институциональными факторами (условиями, способствующими высокому качеству профессиональных стандартов (их перспективности, адекватному отражению особенностей трудовых функций работников и их отражению в учебных программах) являются:

а) формирование современных национальных систем квалификаций межотраслевого уровня;

б) создание систем отраслевого и межотраслевого Форсайта как совокупности экспертных процедур анализа и оценки перспектив развития каждой из взаимодействующих рыночных сфер [2].

3. Модель сбалансированного развития взаимодействующих рыночных подсистем

Разработка данной модели должна базироваться как на общих принципах обеспечения сбалансированности (равновесности) в рыночной экономике (баланс спроса и предложения; общее и частичное равновесие; долговременное и текущее равновесие и др.), так и на понимании специфики рассматриваемых рынков (эта специфика тем более характерна для особенностей современного этапа экономики России). Согласно определению, предложенному в [7], балансовый метод — средство достижения равновесия в экономической системе, основанное как на внутренних рыночных регуляторах, так и инструментах внешнего государственного воздействия на процесс общественного воспроизводства. С помощью системы балансов обеспечиваются единство и целостность экономической системы, ее согласованность в процессе развития, соответствие целевых установок будущего развития имеющимся производственным, трудовым, природным и финансовым ресурсам. Ситуация равновесия в экономической системе может рассматриваться

в различных аспектах; в частности, для увязки важнейших макроэкономических индикаторов (материально-вещественное и финансово-экономическое равновесие), для разработки параметров эффективного функционирования отраслевых рынков, а также отдельных видов экономической деятельности и крупнокорпоративных структур.

Например, на отдельных товарных рынках равновесие (в форме баланса) отражается сопоставлением наличных ресурсов (остатки товара, произведено, ввоз, импорт) и их использования (на производственные нужды, потребление населением, государственное потребление, экспорт, пополнение запасов). Как отраслевые, так и корпоративные балансы, как правило, основаны на сопоставлении спроса и предложения. Отметим, что эта идея пригодна и для случая разработки балансовых схем анализа взаимодействия рынков труда и научно-образовательных услуг.

Естественно, что идея рыночного равновесия, во многом обеспечиваемая за счет фактора свободного ценообразования, далеко не во всем пригодна для рассматриваемых рынков. Рабочая сила — весьма специфический товар, цена которого во многом определяется стоимостью необходимого продукта и таким независимым от количества, качества и результативности индивидуального труда фактором, как рыночная (конкурентная) позиция отрасли. Образовательная услуга представляет собой (в значительной степени) общественное благо; ее цена, несомненно, учитывая такой фактор, как рыночная позиция вуза, все-таки в основной своей части определяется государством. Следовательно, столь желаемое равновесное состояние рыночных подсистем производства, труда и научно-образовательных услуг достигается путем сложного взаимодействия государственных и рыночных регуляторов; соотношение последних во многом определяется уровнем благосостояния населения, состоянием экономики в целом и ее финансовой инфраструктуры.

Решение проблемы обеспечения сбалансированности рассматриваемых рынков предполагает разработку инструментария, позволяющего проводить стратегический анализ разрывов в рамках дихотомии «потребности — возможности их удовлетворения» и обосновывать принятие соответствующих решений на разных уровнях управления (федеральном, отраслевом, территориальном, корпоративном). Естественно, что относительно большая детализация (комплексность, глубина) такого инструментария должна быть присуща рыночным субъектам, взаимодействующим в рамках приоритетных направлений техники и НИОКР стратегической значимости (критические технологии и т. п.). Однако анализ стратегических разрывов, дисбалансов рассматриваемых рынков должен быть в принципе возможен для любых совокупностей субъектов.

В качестве классического инструмента для обоснования принятия решений по проблеме можно рекомендовать использование системы балансов, позволяющих сопоставлять индикаторы потребности в услугах и возможности их предоставления (потенциал) применительно к тем или иным группам рыночных субъектов. На наш взгляд, применение балансового метода может позволить реализовать дополнительные возможности для выявления степени соответствия:

- заявленной текущей потребности работодателей (вакансий) в квалифицированных кадрах и объемов выпуска студентов высшими и средними образовательными учреждениями;
- перспективной потребности в кадрах (выявленной в процессе стратегического планирования) и числа принятых (планируемых к приему или обучаемых) для профессионального обучения;
- заявленной текущей потребности работодателей в профилях подготовки (специальностях) кадров и профилизации выпуска студентов образовательными учреждениями;
- перспективной потребности работодателей в профилях подготовки кадров и профилизации контингента обучаемых, планируемой образовательными учреждениями;
- потребность бизнеса в услугах рыночной инфраструктуры (объемах работы бирж труда, рекрутерных агентств и т. п.) и фактически выполняемыми объемами работ профильными инфраструктурными организациями.

Балансовый метод может быть также полезен для сопоставления вакансий и фактического трудоустройства молодых специалистов (приема на работы); кроме того — количества вновь созданных рабочих мест и, соответственно, приема специалистов (в разрезе вида экономической деятельности или региона). Кроме того, следует различать текущие и перспективные балансы рынков труда и образовательных услуг. Если для разработки первых возможно в принципе использовать официальную статистику (общероссийского, отраслевого и регионального уровней), то получение количественных данных перспективного характера может быть затруднительно и потребовать специальной методической проработки для уровня рыночных субъектов.

Для создания условия становления и развития экономики инновационного типа (применительно к стратегическим направлениям технологического развития) можно рекомендовать разработку балансов, выявляющих соответствие потребности бизнеса (точнее, направления техники или вида экономической деятельности) в повышении наукоемкости и объемов фактически выполняемых научно-технических услуг по данному профилю (области, специализации научно-технической деятельности). При этом данные балансы

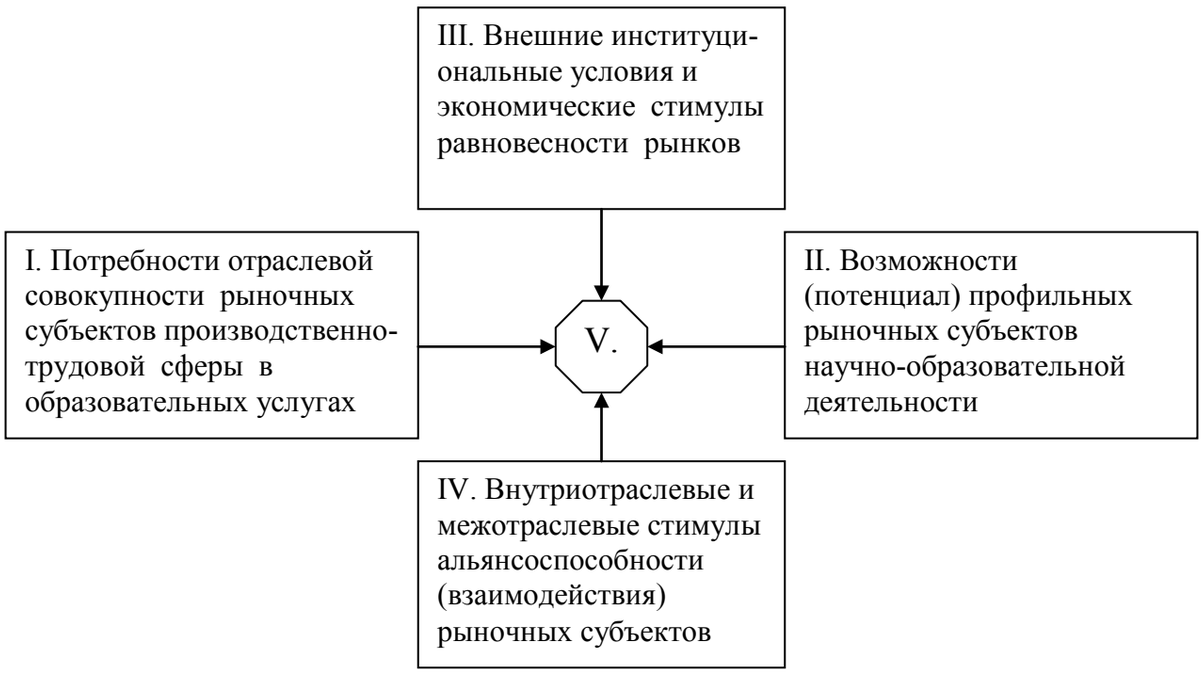


Рис. 1. Принципиальная схема взаимодействия факторов достижения сбалансированности рынков производства и научно-образовательных услуг

могут выявлять стратегические разрывы между: общей потребностью субъектов хозяйствования (текущей, перспективной) в НИОКР (по виду экономической деятельности, региону) и соответствующим научно-техническим потенциалом (фактически выполняемым или перспективным объемом НИОКР); потребностью в НИОКР по определенным профилям (направлениям, проблемам) и научно-техническим потенциалом, отвечающим заявляемой проблематике (таким образом, выявляется структурная сбалансированность сфер бизнеса и научно-технических услуг).

Ключевыми индикаторами для разработки укрупненных балансов следует считать:

а) потребность организаций-работодателей в работниках, заявляемая в государственные учреждения службы занятости;

б) прием, выпуск, численность обучаемых в организациях профессионального образования;

в) количество созданных рабочих мест;

г) количество трудоустроенных выпускников образовательных организаций (в течение года после окончания);

д) общая потребность бизнеса в НИОКР (расчетно по виду экономической деятельности или региону), в рыночных ценах на научно-техническую продукцию;

е) общий научно-технический потенциал НИИ и КБ (годовой объем НИОКР) в разрезе соответствующих видов экономической деятельности или регионов;

ж) численность официально зарегистрированных безработных в разрезе соответствующих отраслевых сфер.

Таким образом, целесообразность разработки стратегических матриц для анализа и планирования мероприятий в аспекте общей и структурной сбалансированности рынков производства, труда и научно-образовательных услуг вполне очевидна. Что касается экономической сбалансированности рынков, то данный аспект менее наблюдаем, не имеет четких эмпирических индикаторов, нуждается, прежде всего, в качественном анализе.

В наиболее общем виде модель (схема) взаимосвязи факторов, обусловливающих сбалансированное функционирование отраслевых сфер — производственной, трудовой и научно-образовательной деятельности — приведена на рис. 1.

Как следует из рис. 1, гарантированное устойчивое сбалансированное (равновесное) сочетание функционирования и развития рассматриваемых рынков (обозначенное зоной V) достигается при следующих условиях:

1) когда текущим и перспективным потребностям отраслевого бизнеса в кадрах молодых специалистов определенного производственного профиля и деловых компетенций (индикатор — обоснованная заявка на замещение вакантных рабочих мест) в целом соответствует фактический и (или) ожидаемый выпуск образовательными учреждениями специалистов нужного профиля и квалификации;

2) когда на достижение данного соответствия (сбалансированности) отраслевых рынков направляются: действенные макро- и мезоуровневые регуляторы (положения нормативной правовой базы федерального центра и территорий, цели и сред-

ства стратегий социально-экономического развития, целевые федеральные программы, адресная ресурсная господдержка в достаточном объеме), усилия институтов гражданского общества;

3) когда устойчивому равновесному состоянию рассматриваемых рынков способствуют внутриотраслевые механизмы саморегулирования: конкуренция бизнеса за привлечение компетентных кадров, высокая мотивация на инновационное развитие, развитая инфраструктура рынков труда и образовательных услуг.

Действие механизмов государственно-общественного (блок III) и рыночного саморегулирования (блок IV) должно быть тщательно выверено с учетом возможностей бюджетного финансирования, потенциала институтов гражданского общества, состояния инфраструктуры рынков; при этом необходимо стремиться к тому, чтобы достижение равновесного состояния (в зоне V) устойчиво достигалось на конкурентоспособном для отрасли уровне. Данная задача предполагает использование комплекса инструментов диагностики проблемы, в том числе — бенчмаркинга и SWOT-анализа.

В приведенной выше укрупненной модели (схеме взаимодействия рыночных подсистем) особым образом не показана роль рынка труда как фактора, способствующего сбалансированности субъектов триады ОНП.

В данном случае функция рынка труда состоит в том, чтобы быть комфортной «площадкой» для ознакомления соискателей с должным образом систематизированной информацией о вакансиях, а лучше — в сочетании последней с информацией непосредственно от работников заинтересованных кадровых служб предприятий-работодателей. Работа данной «площадки» должна выстраиваться таким образом, чтобы, во-первых, контакты (информационные, личностные) соискателей с работодателями имели как можно более оперативный и плодотворный для сторон характер; во-вторых, эти контакты получали наибольшую интенсивность (информативность, частоту) в тех направлениях социально-экономического развития (отрасли, региона), которые имеют наибольшую стратегическую значимость. В-третьих, учитывали требования не только отдельных предприятий-работодателей, но и специфические запросы бизнес-групп, отраслевых и (или) региональных кластеров, стратегических альянсов и т. п. В данном случае возникает необходимость подбора не отдельных исполнителей, а команд, способных успешно выполнять долговременные совместные проекты. Как следствие, специальной функцией институциональных регуляторов рынка труда может быть организация контактов представителей тех рыночных субъектов, которые реализуют стратегии взаимодействия, реализации совместных программ с целью:

а) обеспечения согласованности в кадровых потребностях сторон;

б) интеграции ресурсных возможностей для создания высококвалифицированных «команд» ведения совместной деятельности.

Укрупненная схема взаимодействия рынка труда, субъектов производственной, научно-технической и образовательной деятельности приведена на рис. 2.

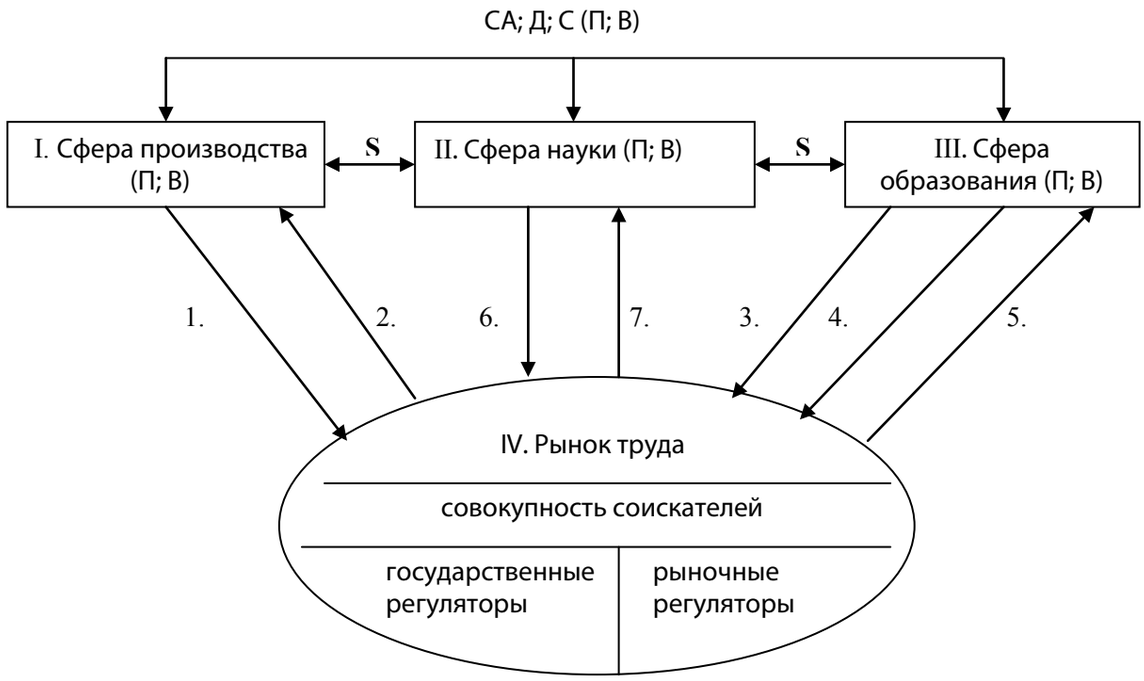


Рис. 2. Процессы обеспечения сбалансированности рынков труда со смежными рыночными подсистемами

Условные обозначения к рис. 2: СА — совместный стратегический анализ кадровой ситуации в сферах I, II, III; Д — выявление дисбалансов в кадровом потенциале; С (П; В) — разработка совместной стратегии действий по наиболее полному; удовлетворению потребностей в кадрах (П) и наращиванию возможностей (В) их приема; S — интересы, стимулы взаимодействия; 1 — представление заявок на кадры; 2 — прием кадров на работу; 3- приход выпускников на рынок труда; 4 — заявки вузов на прием специалистов; 5 — прием затребованных специалистов; 6 — заявки НИИ, КБ на вакансии; 7 — прием кадров в НИИ, КБ.

Таким образом, сбалансированность функционирования взаимодополняющих смежных рыночных сфер в части своего кадрового потенциала обеспечивается за счет стратегически согласованных действий на рынке труда, корректировки соответствующими организациями собственных кадровых потребностей и возможностей с учетом решения совместных задач.

В заключение отметим, что стратегически значимыми методологическими ориентирами обеспечения сбалансированности рынков производства, труда, научно-технических и образовательных услуг (во всех аспектах: общая сбалансированность, структурная и экономическая) является последовательная ориентация институциональных регуляторов федерального, регионального и муниципального уровней на взаимный учет потребностей развития отдельных сфер и возможностей их удовлетворения в контексте реализации законодательства о стратегическом планировании. Достижение столь необходимой для модернизации экономики рассматриваемых рыночных подсистем (устранение имеющихся дисбалансов) должно обеспечиваться на конкурентном для бизнеса уровне, прежде всего в рамках приоритетных направлений промышленно-инновационного развития. При этом идея применения методологии разработки балансов в стратегическом управлении взаимодействием смежных рынков может быть востребована как на государственном, так и на корпоративном уровнях проблемы.

Статья подготовлена в ходе выполнения НИР «Разработка теоретико-методологических основ, институциональных и организационно-экономических механизмов обеспечения сбалансированности рынков труда, образовательных и научно-технических услуг при подготовке кадров высшего профессионального образования для недропользования России» по заданию Минобрнауки РФ № 2014/90 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности. Научный руководитель НИР — Винслав Ю.Б.

РИСК

Библиографический список

1. Анисимов В.Ф. Субфедеральный уровень промышленной политики: концептуальное и организационно-экономическое обеспечение. Автореф. докт. дисс. — М.: АТ и СО, 2006.

2. Винслав Ю.Б., Константинов Д.В. Научно-технический фактор национальной промышленной политики: анализ ситуации, обоснование концептуального подхода к формированию стратегий наукоемкого индустриального развития // Менеджмент и бизнес-администрирование.— 2009.— № 2.

3. Винслав Ю.Б. Федеральный закон о промышленной политике: снова об актуальности законодательной новации как таковой, о системных изъянах и направлениях доработки конкретной версии документа // Российский экономический журнал.— 2015.— № 3-4.

4. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Российский экономический журнал.— 2015.— № 5.

5. Козенкова Т.А., Винслав Ю.Б. Предприятия реального сектора: реакция на кризис (по итогам опроса менеджеров, проведенного ИД «Экономическая газета» и Университетом менеджмента и бизнес-администрирования) // Российский экономический журнал.— 2010.— № 4.

6. Лунькин А.Н. Методологические и институциональные аспекты интеграции профессионального образования и бизнеса // Менеджмент и бизнес-администрирование.— 2012.— № 1.

7. Стратегическое управление. Монография. Коллектив авторов / Под ред. В.П. Орешина. — М.: МАТИ, 2010. — С. 182–185, 204–208.

8. Якутин Ю.В. Об опыте, проблемах и путях совершенствования государственного стратегического планирования // Менеджмент и бизнес-администрирование.— 2013.— № 2.

С. Белова,
к. э. н., доцент кафедры гостинично-ресторанного бизнеса,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Приоритетные направления научно-технологического взаимодействия предпринимательских сетей пищевых производств в условиях экономических санкций

Аннотация: исследуются риски, направления развития и возможности научно-производственной кооперации сетевых предприятий сферы пищевых производств для повышения производства и переработки отечественных продтоваров первой необходимости, обеспечения их экономической доступности населению в условиях экономических санкций.

Ключевые слова: пищевые производства, сетевые структуры, риски, научно-технологическое взаимодействие, агропромышленный комплекс, экономические санкции.

Annotation: we study the risks, the direction of development and the possibility of scientific and industrial cooperation network enterprises in the sphere of food production to increase domestic production and processing of foodstuffs daily necessities to ensure their affordability to the population in conditions of economic sanctions.

Keywords: food production, networking structure, risks, scientific and technological cooperation, agro-industrial complex, economic sanctions.

Введение

Пищевая и перерабатывающая промышленность в составе агропромышленного комплекса (АПК), сфера общественного питания являются частью системообразующего сектора экономики страны, формирующего агропродовольственный рынок, а также продовольственную безопасность государства.

Обеспечение продовольственной безопасности России в соответствии с принятой Доктриной[1] является важнейшей составляющей социально-экономической и демографической политики, необходимым условием поддержания высокого качества жизни населения страны.

В связи с экономическими санкциями, введенными в отношении Российской Федерации рядом зарубежных государств с 7 августа 2014 г. на ввоз продукции с момента объявления Правительством РФ политики импортозамещения российский АПК, включая отрасли пищевых производств, получили с одной стороны тревожный сигнал о возможном будущем неблагополучии, а с другой — перспективу развития, в том числе за счет научно-технологического прорыва, интеграционных процессов, освоения производств нового технологического уровня[2].

«Использование инструментов научно-технологической кооперации и инновационной поддержки бизнес-партнеров в агропродовольственной сфере становятся необходимым и своевременным ответом на всевозрастающие потребности инновационно-технологического развития прогрессивной экономики, основой которой являются креативность знаний и преимущества высоких технологий»[3].

Характеристика, задачи и анализ возможностей развития современных сетевых структур

В числе мер инновационного развития страны как метода повышения конкурентоспособности предприятий, объединений, отраслей на межправительственном и межрегиональном уровнях осуществляется: отбор проектов на гранты РФФИ, поддержка кластерных проектов развития, современных агрокомбинатов, межотраслевых технологических платформ.

Все это проекты построения интеграции сетевого характера, характеризующиеся гибкостью, динамизмом, взаимодополнением и взаимозависимостью на оптимальном уровне использования всех ресурсов для получения синергетического, а в условиях развития сектора «АПК — (пищепром+общепит)» и мультипликационного эффектов.

В экономике индустриального типа под сетью понимается способ регулирования взаимодействия и взаимозависимости бизнес-партнеров при обеспечении стадий разработки, подготовки и осуществлении технологического процесса, реализации произведенной продукции и услуг,

1 Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 30 января 2010 года № 120 (далее — Доктрина).

2 Интервью с академиком РАН С.Ю. Глазьевым, [Эл. ресурс]: Система «Гарант», февраль 2015.

3 Тронина И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высоко-технологичной сфере экономики, дисс. док. экон. наук [Эл. ресурс ciberleninca]: — Орел, 2014, с. 18.

Таблица 1

SWOT-анализ стратегического развития межотраслевых образований пищевых производств

Сильные стороны (S) внутренняя среда:	Слабые стороны (внутренняя среда (W):
1. Незагруженность рынка продуктами питания 2. Наличие кадрового и производственного потенциала развития межхозяйственных связей промпредприятий различных отраслей 2. Потенциал научно-технологического взаимодействия ПС для увеличения выпуска продукции 3. Политика протекционизма в решении социально-экономических проблем обеспечения агропродовольствием	1. Неразвитость общей рыночной и инфраструктуры -отсутствие полного блока родственных конкурентоспособных промышленных производств 2. Недостаточный уровень инвестиций в сектор пищевых производств экономики 3. Старение научно-производственного персонала 4. Недостаточный уровень сервиса и качества услуг 5. Существенное преобладание импортных ингредиентов, технологий, оборудования
Возможности (внешняя среда (T)	Потенциальные внешние угрозы (O):
1. Прогнозируемый рост мирового и отечественного рынка потребления 2. Долгосрочные перспективы развития мирового сотрудничества и возможность привлечения иностранных инвестиций 3. Приоритетное развитие отечественных агро- и пищевых производств 4. Востребованность национальных и региональных ресурсов АПК и др. отраслей 5. Выход на новые товарные и географические рынки ТС, ВТО стран БРИКС и т.д.	1. Макроэкономические риски. 2. Финансовые риски. 3. Агроэкологические риски. 4. Коммерческие риски от присоединения к ВТО. 5. Высокая межгосударственная и межрегиональная конкуренция. 6. Зависимость от сырьевого экспорта. 7. Снижение притока внешних инвестиций, недостаток внутренних. 8. Снижение покупательной способности (расслоение и избирательность)

* Составлено автором

организации сервиса потребителей, основанный на принципах кооперативной «игры» и формате взаимоотношений участников на основе маркетинга.

«Интеграционные процессы участников бизнес-среды опираются на концепцию сетевого подхода: схожесть целевых установок функций партнеров, необходимость осуществления мер развития с учетом общности интересов и экономической выгоды, активизации инновационно-технологического потенциала, снижение рисков, применение сетевых технологий построения информационно-коммуникационных сетей, развитие партнерских отношений, нацеленных на получение эффекта синергии»[4].

Учитывая остроту экономических санкций зарубежных государств, введенных против Российской Федерации и введения антисанкционных действий Правительства РФ, необходимость прохождения агро-продовольственным сектором российской экономики через стадию самообеспечения страны продовольствием, роста конкурентоспособности на основе интеграции и инноваций, нами принята попытка определить основные факторы повышения конкурентоспособности сектора АПК и отраслей пищевых производств:

- научно-технологическое взаимодействие и кооперация бизнес-партнеров сферы «наука-предпринимательство и производство» в рамках предпринимательских сетей (ПС);
- внедрение современных технологий выращивания, производства, переработки, транспортировки и продаж сырья и пищевой продукции;
- реструктуризация и госрегулирование инфраструктурных проектов поддержки сельскохозяйственного производства;
- повышение производительности труда на основе внедрения достижений науки, техники, технологий, системы организации консультационно-инжиниринговых и маркетинговых процессов.

SWOT-анализ возможностей стратегического развития межотраслевых предпринимательских сетей пищевых производств представлен в таблице 1.

Анализ основных рисков обеспечения развития АПК, продовольственной безопасности страны и меры их снижения

В связи с необходимостью перестройки деятельности предприятий страны к условиям экономических санкций, антисанкционных действий Правительства РФ, а также вхождением России в финансовый кризис особенно остро стоят вопросы обеспечения экономической устойчивости и конкурентоспособности российских предприятий.

Для предприятий пищевой промышленности, входящей в АПК страны и обеспечивающей удовлетворение потребностей населения в продукции повседневного спроса, необходимо реальное импортозамещение, расширение спектра выпускаемой продукции, в том числе социальной направленности; соответствие качества пищевой продукции установленным международным стандартам.

В этой связи необходима реализация системы мер инвестиционной поддержки технико-технологической модернизации производственной базы, выявление резервов экономии и ресурсо-

4 Тронина И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высокотехнологичной сфере экономики, дисс. док. экон. наук [Электронный ресурс ciberleninca.]: — Орел, 2014, с. 53.

Таблица 2

Идентификация основных рисков обеспечения развития АПК, продовольственной безопасности страны и меры их снижения

Основные виды рисков	Меры снижения
ВНЕШНИЙ Инвестиционный Зависимость от рынка инвестиций, импорта продовольствия	Создание благоприятного внешнего инвестиционного климата в рамках ТС, стран-партнеров РФ, создание благоприятных условий развития предпринимательства в сфере финансов, АПК, транспортно-логистическом секторе и др.
ВНЕШНИЕ Политические Финансово-валютные Агрориски неурожая Торгово-экономические	Политика развития самообеспечения регионов, роста производства и обеспечения экономического суверенитета страны, создание продовольственных запасов и взаимодействие внутри РФ, со странами вне эмбарго, объявленного РФ, финансовая поддержка производителей
ВНУТРЕННИЕ: 1) Социальный	Политика контроля цен на основные виды продовольствие. Создание предложения продтоваров для различных социальных групп населения по экономической доступности продуктов питания. Оказание адресной помощи наиболее незащищенным слоям населения
2) Технологический – Технико-технологическое отставание, и неконкуренто-способность, зависимость модернизации от поставок импортного оборудования, сырья, пищевых ингредиентов	Переход на опережающие темпы инновационного развития за счет научно-методического и опытно-конструкторского обеспечения разработок по созданию инновационных технологий и оборудования, новых продуктов питания и др., на основе повышения уровня финансирования НИОКР и внедренческой деятельности в сфере агропромышленного производства
3) Институциональный Несовершенство земельных отношений,усложнение условий ВЭД в условиях ВТО и Таможенного союза, рост тарифов на энергоносители	Устранение несовершенства законодательной базы по регулированию агропродовольственного рынка и взаимоотношений между его хозяйствующими субъектами, необходимость гармонизации российских и международных требований по безопасности продовольствия на всех этапах ТЦ (производства,транспортировки,переработки,реализации)
4) Инвестиционный	Создание благоприятного внутреннего инвестиционного климата условий развития предпринимательства
5) Риски несоблюдения стандартов и программ развития 5.1 Риски необеспечения надлежащего количества и качества продовольствия: 5.1.1) Агроэкологические	Научное прогнозирование, страхование и меры поддержки российского производителя, резервы импорта и отечественных продтоваров на случаи ЧС разного уровня
5.2 Риск необеспечения качества и безопасности пищевых продуктов, соотвующих требованиям ВТО и ЕЭС	Гармонизация требований нормативно-правовой документации со странами ЕврАзЭС,международными стандартами серии ИСО и поэтапная модернизация процессов предприятий и комплексов. Создание и осуществление комплексной системы госконтроля РФ в рамках Таможенного союза
5.3 Риск необеспечения первоочередного развития животноводства, кадрового резерва и создания условий жизни на селе	Реализация программ помощи отрасли животноводства и др. Внедрение межотраслевого опережающего образования в интеграции «наука — образование — производство», формирование системы условий труда и социальной защищенности молодых семей на селе

сбережения, использование преимуществ сотрудничества бизнес-партнеров сопряженных отраслей, выстраивание системы контрактных отношений и контроля качества по всей технологической цепочке от продовольственного сырья до конечного потребителя.

В рамках выполнения стратегии развития АПК и пищепрома для обеспечения продовольственного суверенитета страны в последние годы принят ряд важнейших государственных и отраслевых нормативно-правовых документов Президентом РФ и Правительством РФ, отраслевыми министерствами и ведомствами; принимаются меры упреждающего антирискового и антикризисного воздействия.

Обеспечение развития АПК и продовольственной безопасности страны на современном этапе сопряжено с рисками, которые могут существенно ее ослабить. Наиболее значимые риски функционирования и развития агропродовольственного рынка РФ в условиях экономических санкций относятся к следующим категориям, обозначенным в таблице 2.

Одним из важных показателей продовольственной безопасности страны является ценовая доступность продуктов питания для всех социальных групп. Анализ потребления продуктов питания в зависимости от уровня среднедушевых доходов свидетельствует о том, что качественное питание доступно не всем группам населения. В результате мониторинга выявлено, что каждый десятый россиянин недоедает».

В условиях действия экономических санкций для малоимущих слоев населения ситуация с продобеспечением еще более усугубляется.

Производство продуктов питания выступает своеобразным индикатором состояния социально-экономической системы в стране, важным средством обеспечения социальной стабильности жизни и фактором ее национальной безопасности.

В настоящее время Россия может обеспечить самостоятельно только зерновыми культурами, картофелем, мясом кур, сахаром и яйцом. При этом существенно превышены пороговые уровни

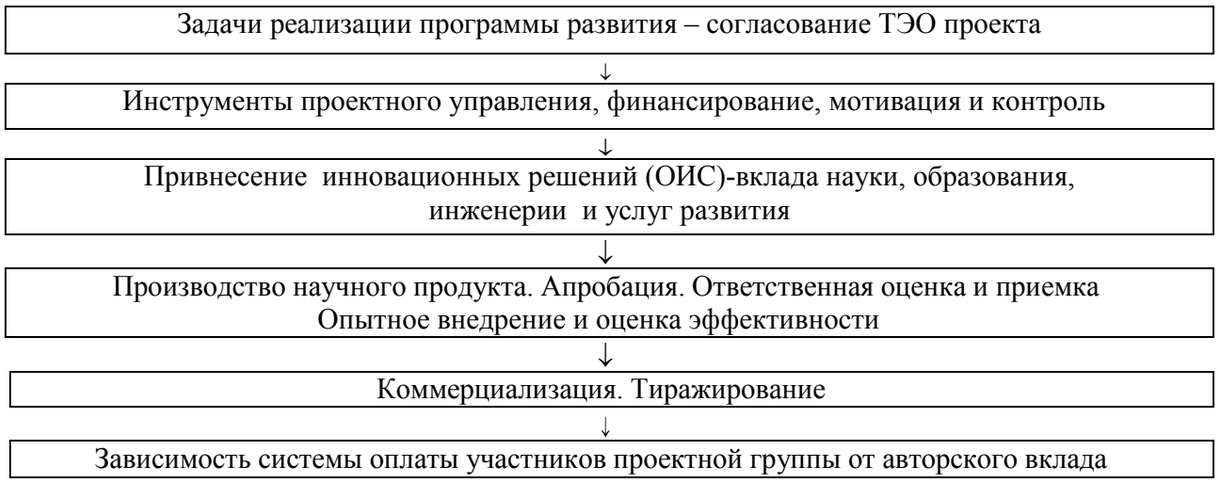


Рис. 1 Этапы механизма межотраслевого научно-технологического взаимодействия проектной группы на основе проектно-целевого управления

продовольственной независимости Стратегии по сахару и растительном маслу[5].

Для производства продуктов питания необходимых объемов, ассортимента, физической и экономической их доступности приобретения всеми слоями населения необходимо обеспечить агропроизводство основных видов продовольственного сырья в определенных Стратегией продовольственной безопасности контрольных объемах.

Особенность перехода к инновационному типу развития пищевой и обрабатывающей промышленности РФ состоит в том, чтобы в современных условиях достичь уровня развитых стран по показателям эффективности производства, возможного в условиях модернизации технической базы промышленности, АПК, приоритетного развития отраслей, ориентированных на выпуск социально значимых продуктов питания, обеспечения опережающего развития отраслей, позволяющих в максимальной степени реализовать российские конкурентные преимущества.

Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ[6] призвана создать не только необходимые условия для модернизации промышленности, формирования нового технологического уклада, решения финансово-экономических и социальных проблем, но и содействовать реализации целей социально-экономического развития страны до 2020 года.

Стратегическая цель, стоящая перед пищевой и перерабатывающей промышленностью, заключается в обеспечении гарантированного и устойчивого снабжения населения страны безопасным и качественным продовольствием.

Вместе с тем, несмотря на отмечающуюся деградацию основных фондов, существующую зависимость от импорта в поставках оборудования, пищевых ингредиентов, убыточность трети предприятий, у сектора АПК существует мощный задел и научно-технологические и возможности управления проектами по обеспечению необходимым отечественным сырьем, разработке и тиражированию перспективной пищевой продукции с заданными параметрами — от зарождения идеи до фактического создания рецептуры и внедрения в различные сферы пищепрома и общепита.

Важно не упустить шанс углубления взаимодействия российских предприятий различных сфер агробизнеса и пищевой промышленности в современных условиях.

Его можно рассматривать как импульс для развития многоаспектного межотраслевого и международного (насколько это возможно в современных условиях) взаимодействия, стремления к повышению конкуренто-способности по цене и качеству продукции, предприятий, выходу на новые рынки и т. д.

При этом необходимо учесть, что «с научно-технической точки зрения, выбираемые приоритеты должны соответствовать перспективным направлениям становления нового технологического уклада»[7].

Направления поддержки конкурентоспособности в сфере пищевых производств

Как известно, гарантией успешного предпринимательства является развитие конкурентных преимуществ предприятий, объединений, сетей. Автор придерживается применения шести форм и методов конкуренции, охватывающих повыше-

5 Шагайда Н.И., Узун В.Я. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы [Текст]: /Н.И. Шагайда, В.Я. Узун. — М.; ИД «Дело» РАНХиГС, 2015, с. 18-27.

6 Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 г., утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 года № 559.

7 Глазьев С.Ю., Ивантер В.В. и др. — О стратегии развития экономики России-Научный доклад/ ООН РАН,2011-48с. Режим ttp://www.glazev.ru/upload/iblock/8a6/8a63702e97b94aa7a2142750f8038a8a.pdfc. 7.

ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ	
1.Реализация Стратегии продбезопасности Создание условий для производства конкурентоспособного сельско- хозяйственного сырья и выпуска продовольствия в ассортименте и количествах , необходимых для обеспечения населения страны и создания резерва. Поддержка незащищенных слоев населения	**3.Условия предпринимательства** Политика протекционизма и создание условий для «выгодного» ведения агропродовольственного бизнеса. Защита интересов РФ в рамках интеграции. Гармонизация НТ и правовой документации в рамках ТС и ВПО в условиях санкций Государственный контроль качества и безопасности пищевого сырья и продтоваров
2.Развитие науки, образования, формирование научного кадрового резерва и отечественных технологий Опережающее развитие НИ, прикладной науки, кадрового и инженерного обеспечения программ развития, ТП. Поддержка научно-технологического взаимодействия «наука – предпринимательство – сельскохозяйственное производство» для создания отечественного оборудования, селекционных материалов и пищевых ингредиентов	**4.Условия реиндустриализации сельского хозяйства и жизни в сельскохозяйственных регионах** Условия для освоения неиспользуемых земель, территорий, производств Поднятие престижа и оплаты сельскохозяйственного труда Политика закрепления молодых кадров и семей в сельскохозяйственных регионах
ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОДДЕРЖКА (транспортно-логистическое обеспечение , инжиниринг, биржи товаров и технологий, центры развития , система переподготовки и др.)	
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ И МОНИТОРИНГ ПРОЦЕССОВ	
РЕЗУЛЬТАТ: Насыщение рынков отечественной продукцией. Удовлетворение потребителей – создание продовольственного резерва. Обеспечение конкурентоспособности сельхозпроизводства и продовольственной безопасности страны	

Рис. 2. Задачи аграрно-продовольственной политики по 4 блокам

ние качества объектов, сервиса потребителей, оптимизацию цены, снижение эксплуатационных затрат, повышение качества процесса управления, достижение комплексной конкуренции[8].

При планировании стратегии управления используется следующая схема: «конкурентоспособные поставщики — конкурентоспособное производство–конкурентоспособная продукция (услуги) –конкурентоспособное предприятие — конкурентоспособные отрасли». Это подразумевает стремление к комплексной конкурентоспособности предпринимательской сети в долгосрочной перспективе с использованием преимуществ инновационно-интеграционной среды.

Интеграция науки, образования, производства — это форма определения интересов различных самостоятельных сфер деятельности через объединение усилий для совместного достижения с наименьшими затратами времени и ресурсов как собственных целей, которые стоят перед каждой из этих сфер, так и общего синергетического эффекта[9].

В современных кризисных политико-экономических условиях, в частности отсутствия длинных денег в экономике, неустойчивости положения малого и среднего бизнеса, невозможности планирования на долгосрочную перспективу, особенно актуальными представляется построение партнерских отношений в динамичном режиме для решения острых проблем — осуществления взаимовыгодного партнерства в рамках овладения технологий, компетенций, ресурсов. В этой ситуации фактор времени для приобретения технологий и продуктов (ингредиентов), компетентного персонала, финансов важен как никогда. В этой связи возможно возвращение к хозяйственным темам, гибким проектным группам с новыми экономическими задачами и способами мотивации работников.

Этапы такой деятельности на основе проектно-целевого управления на рис. 1.

8 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. [Текст]: М.: Экономика, 2005. — 603 с.

9 Плетнев К.И. Инновационная экономика и инновационные процессы. [Текст] // Инновации, 2003, № 6.

Для ускорения темпов развития агропродовольственного сектора Минсельхозом РФ в апреле 2015 г. утвержден Перечень инвестиционных проектов, направленных на развитие АПК в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг., включающий 464 инвестиционных проекта в сфере молочного и мясного скотоводства, переработки молочной продукции, свиноводства, птицеводства, овощеводства защищенного грунта, строительства овощехранилищ, переработки плодов и ягод на общую сумму кредитных средств 265937,14 млн руб. На реализацию мер по импортозамещению дополнительно выделены из федерального бюджета средства в объеме 568,2 млрд руб.

На решение вопросов обеспечения аграриев техникой и финансовыми ресурсами нацелена докапитализация Росагролизинга и Россельхозбанка.

Эта деятельность оперативно корректируется Правительством РФ.

Задачи аграрно-продовольственной политики в условиях санкций

Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2020 года в качестве одной из подзадач модернизации экономики называет стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей и инновационных сетей. В рамках ее реализации происходит постепенное увеличение интеграционных процессов в промышленности, отраслях АПК. Создаются элементы инновационной инфраструктуры, выстраивается система финансовой поддержки и регулирования государственными структурами.

На основе изучения регламентирующей документации, первостепенных аспектов развития сектора и идентификации рисков нами предпринята попытка систематизации задач аграрно-продовольственной политики с предложением государственно-рыночного регулирования развития АПК по 4 взаимозависимым блокам (рис. 2).

На основании вышеизложенного мы можем констатировать, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию в России, обширный состав бизнес-рисков, отечественная пищевая промышленность имеет реальные предпосылки для стабилизации и устойчивого развития производства.

Успех их реализации во многом зависит от темпов модернизации предприятий, активного сотрудничества предпринимательских сетей в рамках инновационно- интеграционной среды и полноты использования преимуществ научно-технологического взаимодействия в сфере пищевых производств для повышения конкурентоспособности отечественного сектора АПК.

РИСК

Библиографический список

1. Глазьев С.Ю., Ивантер В.В. и др. — О стратегии развития экономики России — Научный доклад-препринт/Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: ООН РАН, 2011.— 48 с. [Электронный ресурс], Режим доступа http://www.glazev.ru/upload/iblock/8a6/8a63702e97b94aa7a2142750f8038a8a.pdf

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утверждена Указом президента РФ от 30 января 2010 г. № 120, http: [Эл. ресурс]: //www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/329.htm

3. Калугина З.И. Социальный вектор российских аграрных реформ- [Текст]: З.И.Калугина Регион: экономика и социология, М., 2014. №4(84)с. 85-102

4. Данные сайта Минсельхоза РФ [Эл. ресурс]: код доступа: mcx ru/news 19496/355.htm и 191311/355.htm

5. Плетнев К.И. Инновационная экономика и инновационные процессы. [Текст] //Инновации, 2003, № 6.

6. Рау В.В., Скульская Л.В., Широкова Т.К. Аграрный сектор России перед вызовом глобализации -[Текст]: В.В.Рау, Л.В., Скульская, Т.К. Широкова, Проблемы прогнозирования № 5 (146). 2014. С. 79–92.

7. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации, утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 года № 559-р.

8. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России, 2013: Стат. сб./ Росстат — М., 2013, с. 142.

9. Тронина И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высокотехнологичной сфере экономики, дисс. док. экон. наук, [Эл. ресурс «Ciberleninca»]: — Орел, 2014.

10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир [Текст]: М.: Экономика, 2005.— 603с.

11. Шагайда Н.И., Узун В.Я. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы [Текст]: /Н.И. Шагайда, В.Я. Узун. — М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2015.—110 с.

Р. Дыганова,
ассистент кафедры экономики и организации производства, Казанский государственный энергетический университет

Соотношение качества предоставляемых услуг и уровня затрат в розничной традиционной и электронной торговле

Аннотация: в статье проводится сопоставление показателей качества торгового обслуживания и уровня затрат в электронной и традиционной розничной торговле. Определяются резервы снижения себестоимости и повышения качества торгового обслуживания в целях повышения эффективности торговой деятельности.

Ключевые слова: электронная и традиционная розничная торговля, качество торгового обслуживания, уровень затрат, резервы эффективности торговой деятельности.

Annotation: in article comparison of indicators of quality of trade service and level of expenses in electronic and traditional retail trading is carried out. Reserves of decrease in prime cost and improvement of quality of trade service for increase of efficiency of trade activity are defined.

Keywords: electronic and traditional retail trading, quality of trade service, level of expenses, reserves of efficiency of trade activity.

Развитие информационных и коммуникационных технологий, а также поиск новых рынков сбыта открывает для предприятий традиционной розничной торговли совершенно новые перспективы. Одной из таких возможностей является применение технологии электронной торговли, в частности использование сети Интернет. Развитие рынка электронной торговли постепенно приводит к его насыщению и, как правило, к наиболее полному удовлетворению спроса, что в результате даст как экономический, так и определенный социальный эффект.

Однако наиболее полное удовлетворение спроса покупателей зависит не только от ценовой политики торгового предприятия, но и от качества предоставляемых ими услуг. Систему показателей качества обслуживания в розничной торговле в интернет-среде и традиционной розничной торговле структурно можно подразделить на следующие укрупненные категории:

- показатели, характеризующие качество обслуживания на предприятиях розничной торговли в интернет-среде;
- показатели, характеризующие качество обслуживания на предприятиях традиционной розничной торговли;
- взаимосвязанные показатели, характеризующие качество обслуживания как на предприятиях розничной торговли в интернет-среде, так и на предприятиях традиционной розничной торговли.

Соотношение показателей качества предоставляемых услуг на предприятиях розничной торговли в интернет-среде и в традиционной торговле можно представить следующим образом: (рис. 1)[1]

Независимо от формата розничной торговли, любое предприятие стремится к повышению качества предоставляемых услуг, в частности к их максимизации. Это обусловливается наличием высокой конкурентной борьбы между предприятиями розничной торговли в интернет-среде. Максимально высокий уровень качества предоставляемых услуг повышает конкурентоспособность предприятия, что ведет к улучшению результативных показателей деятельности компании, таких как прибыль, рентабельность, оборачиваемость и т. д., что в целом отражается на повышении эффективности функционирования торгового предприятия в интернет-среде.

Однако достижение такого эффекта представляется затруднительным без своевременного определенного вложения инвестиционных средств. Данные средства могут быть получены в результате привлечения зарубежного или отечественного инвестора, путем реинвестирования прибыли, однако наиболее эффективным и наименее затратным методом, на наш взгляд, является оптимизация структуры затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде.

В структуру затрат торгового предприятия входят расходы на приобретение товаров, а также издержки обращения. В этой связи целесообразно ввести понятие расходов организации, утвержденное в ПБУ 10/99 «Расходы организации». Таким образом, к расходам организации относятся «…уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее в целом к уменьшению капитала организации…»[2].

В соответствии с гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» для организаций, осуществляющих розничную торговлю, в структуру издержек обращения включаются расходы на доставку товаров, складские товары и иные расходы, не учтенные в стоимости приобретенных товаров[3].

1 Составлено автором на основе данных http://www.kommersant.ru/blank.html

2 Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации»

3 гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций»

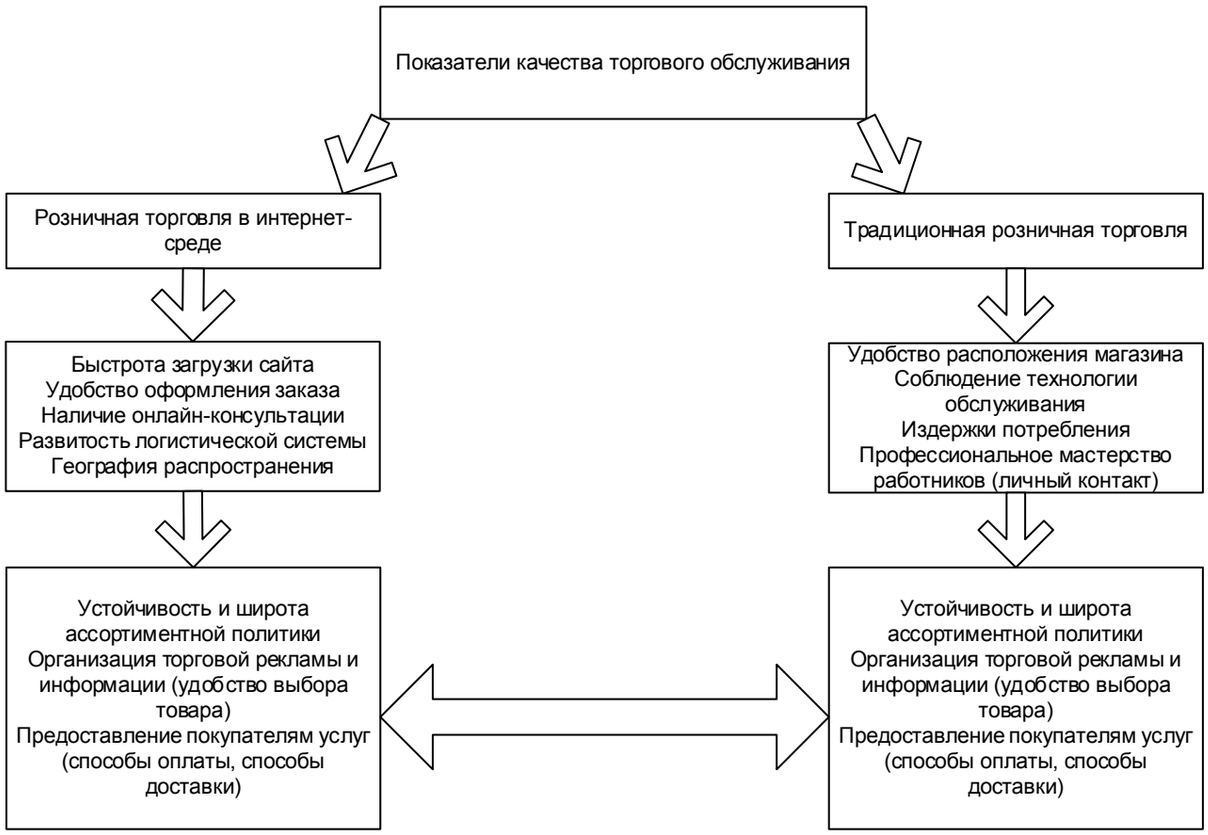


Рис. 1. Соотношение показателей качества торгового обслуживания в розничной торговле в интернет-среде и традиционной розничной торговле

Издержки обращения имеют стоимостное выражение и представляют собой затраты, связанные с доведением товаров от производителя до покупателя.

Структуру затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде необходимо распределить на 3 блока:

- ♦ затраты, базирующиеся и возникающие в результате использования сети Интернет;
- ♦ затраты, характерные для традиционной розничной торговли;
- ♦ затраты, имеющие смешанный характер и возникающие как при традиционной розничной торговле, так и при розничной торговле в сети Интернет.

Структуру затрат розничного торгового предприятия в интернет среде представим следующим образом: (рис. 2)[4].

Одной из важнейших задач функционирования торгового предприятия является минимизация затрат без ущерба качеству оказываемых услуг. С этой целью большинство розничных торговых предприятий традиционного типа принимает решение о расширении своей деятельности в сети Интернет. Несмотря на то, что качественно структура затрат по элементам розничного торгового предприятия в интернет-среде совпадает с аналогичной структурой традиционного розничного магазина, уровень затрат в обоих видах торговли будет существенно различаться. Информационные и коммуникационные технологии сети Интернет предоставляют возможность снижения уровня затрат в розничной торговле в интернет-среде по сравнению с традиционной розничной торговлей. Для определения резервов снижения уровня затрат в розничной торговле в интернет среде по сравнению с традиционной розничной торговлей целесообразно охарактеризовать структуру затрат по элементам и ее детализацию по выявленным резервным статьям в розничной торговле в интернет-среде и традиционной розничной торговле (рис. 3)[5].

В связи с тем, что торговая отрасль является в большей степени трудоемкой, нежели капиталоемкой и материалоемкой, особенно актуальным является вопрос о выявлении резервов сокращения затрат на оплату труда по сравнению с традиционной розничной торговлей. Данный резерв выявляется в результате сокращения численности торгового персонала, поскольку в розничной торговле в интернет-среде отсутствует личный контакт покупателя с продавцом, а сам торговый процесс нужда-

4 Составлено автором на основе данных http://www.datainsight.ru

5 Составлено автором

Рис. 2. Структура затрат в розничной торговле в интернет-среде

ется более в техническом и организационном управлении. Соответственно, в прямой зависимости от затрат на оплату труда снижаются затраты на социальное обеспечение.

Несмотря на трудоемкость торговой отрасли, в розничной торговле в интернет-среде выявляются достаточно весомые резервы снижения затрат на амортизацию, в случае строительства, приобретения, но не аренды используемых торговых площадей.

Резервы по арендуемым торговым площадям выявляются в прочих затратах. Такая экономия обусловлена как сокращением торгового персонала, так и специфической методикой организации розничной торговли в Интернет-среде. Также существенно снижаются затраты на документооборот, в результате организации электронного документооборота, затраты на получение маркетинговой информации, поскольку сеть Интернет предоставляет возможность максимального охвата потенциальных покупателей в результате проведения электронного анкетирования, а также отсутствие географических границ позволяет осуществлять сбор информации о конкурентах. Затраты на рекламу также подвергаются снижению вследствие более низкой стоимости создания и обслуживания рекламы по сравнению с традиционной розничной торговлей.

Материальные затраты снижаются лишь по статье потребляемой электроэнергии, в результате

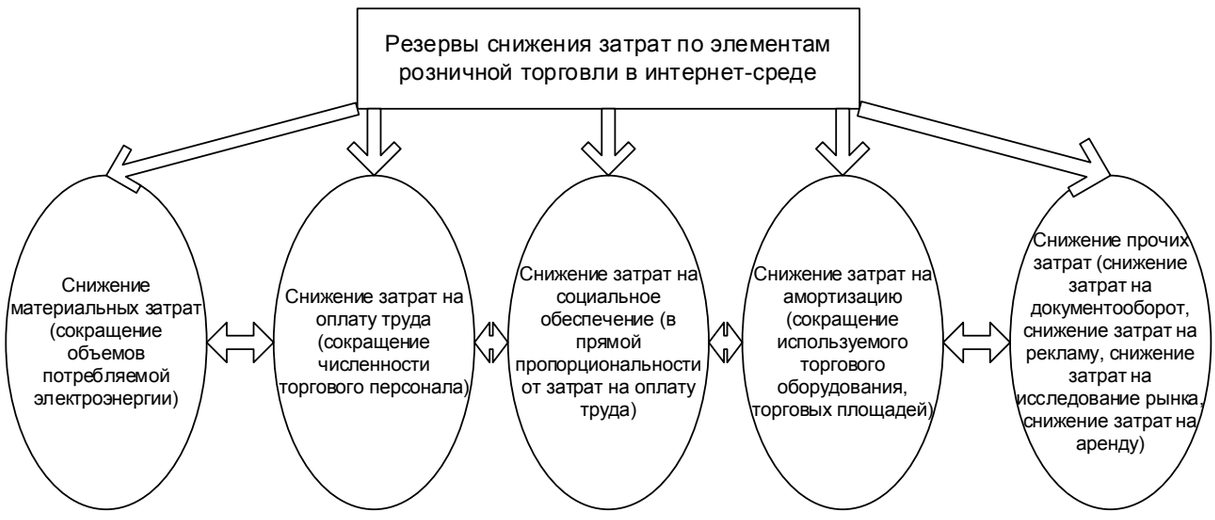


Рис. 3. Резервы снижения затрат в розничной торговле в интернет-среде по сравнению с традиционной розничной торговлей

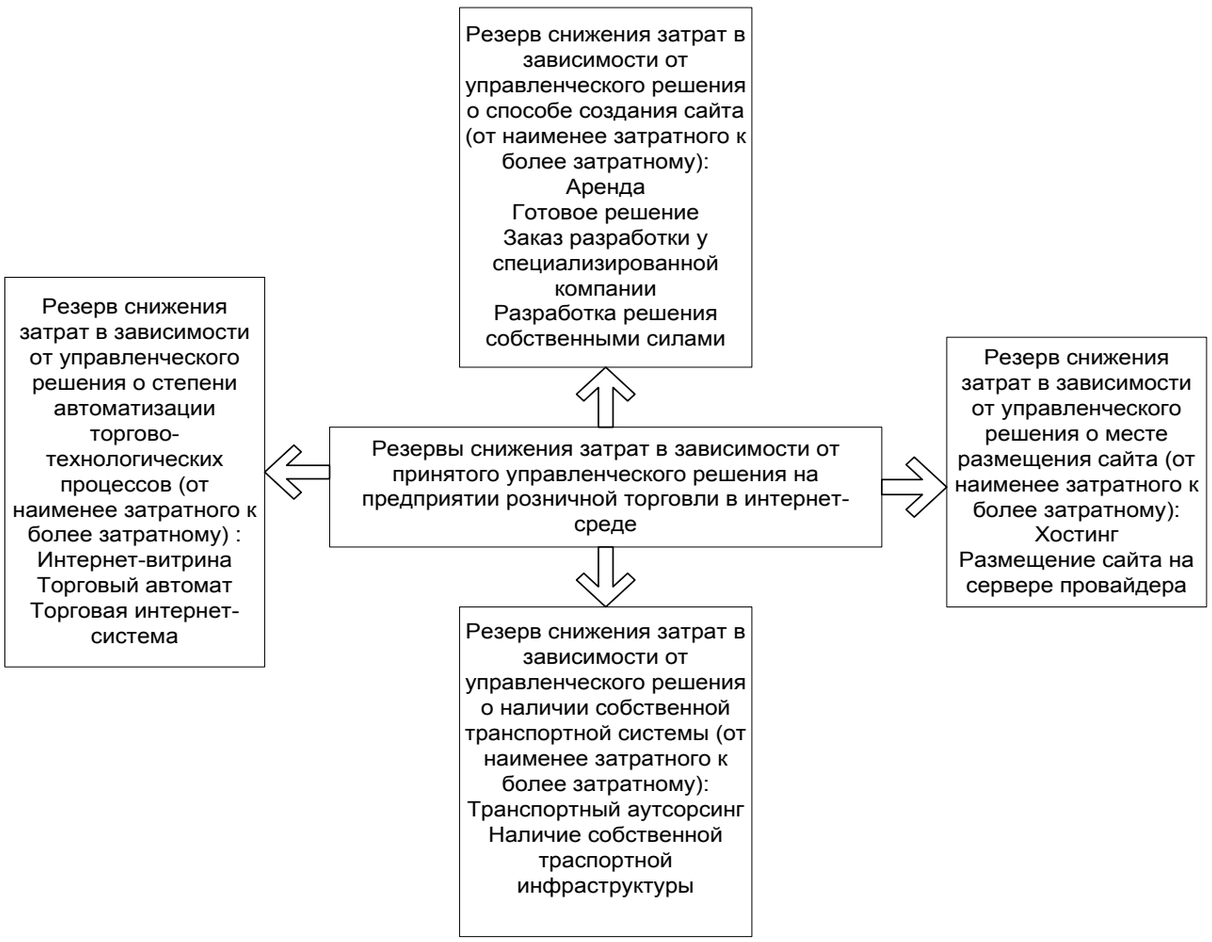


Рис. 4. Снижение затрат розничной торговли в интернет-среде в зависимости от выбранного управленческого решения

сокращения численности персонала и ликвидации торговых площадей. В целом материальные затраты не подвергаются весомым изменения, поскольку сущность розничной торговли в интернет-среде совпадает с традиционной розничной торговлей и затраты на приобретение, хранение, упаковку, сортировку товаров остаются без изменений.

На основании выявленных резервов необходимо отметить, что традиционная розничная торговля является более трудоемкой и капиталоемкой по сравнению с розничной торговлей в интернет-среде. Несмотря на выявленные резервы снижения затрат на розничном торговом предприятии в интернет-среде по сравнению с традиционным розничным магазином, на предприятии электронной розничной торговли также имеются невыявленные резервы снижения затрат в зависимости от выбранного управленческого решения. Исходя из выдвинутого положения необходимо сформулировать систему резервов снижения затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде (рис. 4)[6].

Поскольку принятие решения об использовании информационно-коммуникационных технологий сети Интернет является процессом сугубо индивидуальным для каждого торгового предприятия, то невозможно сформулировать четкий перечень рекомендаций по выбору того или иного управленческого решения. Однако представленная характеристика выбранного объекта управленческого решения позволит определенным образом сформулировать рекомендации для соответствующего предприятия розничной торговли в интернет-среде (см. классификацию розничной торговли в интернет-среде).

В процессе минимизации уровня затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде, следует отметить недопустимость нанесения ущерба качеству оказываемых услуг в результате такой минимизации. В данном случае речь идет скорее об оптимизации уровня затрат, нежели ее исключительная минимизация.

Оптимизация уровня затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде может быть достигнута за счет своевременных, целесообразных и обоснованно принятых управленческих решений.

6 Составлено автором на основании Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. — 192 с.

Зеркальным отображением структуры и уровня затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде является совокупность и качественная характеристика оказываемых услуг этим предприятием. В результате оптимизации упорядочивается не только структура затрат, но и качество предоставляемых услуг.

В результате снижения уровня затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде высвобождается та часть прибыли предприятия, которая ранее была задействована в кругообороте хозяйственной деятельности. Данную часть прибыли предприятие может:

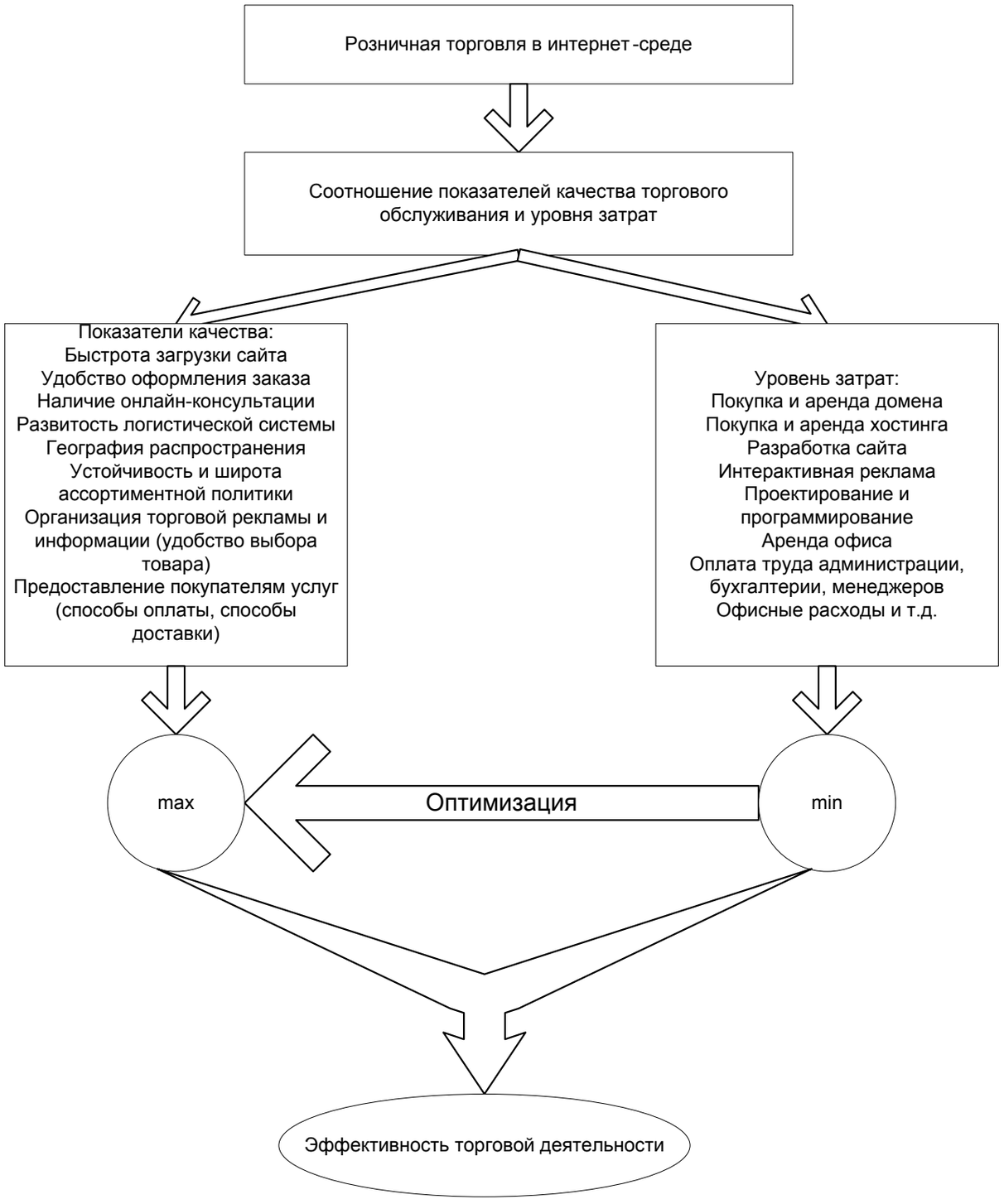


Рис. 5. Соотношение качества торгового обслуживания и уровня затрат в розничной торговле в интернет-среде

♦ использовать на потребление (выплата дивидендов, распределение прибыли между учредителями);

♦ использовать на сбережение (пополнение резервного фонда);

♦ реинвестировать полученную прибыль в улучшение показателей качества предоставляемых услуг.

Наиболее перспективным путем для дальнейшего эффективного функционирования предприятия розничной торговли в интернет-среде является реинвестирование прибыли в повышение качества оказываемых услуг. Таким образом можно выявить следующую зависимость уровня затрат на предприятии от качества предоставляемых услуг (рис. 5)[7].

Представленная структура показателей качества торгового обслуживания и уровня затрат на предприятии розничной торговли в интернет-среде указывает на существенные различия относительно исследуемых показателей по сравнению с традиционной розничной торговлей.

Однако, несмотря на совершенно новую методику осуществления торговых операций в розничной торговле в интернет-среде в отличие от традиционной розничной торговли, для первой характерно заимствование у традиционной розничной торговли методики оптимизации структуры затрат и стремления к повышению показателей качества торгового обслуживания.

В этой связи необходимо отметить взаимосвязь результата хозяйственной деятельности розничного торгового предприятия в интернет-среде с системой показателей качества торгового обслуживания, используемых в сети Интернет.

Таким образом, для успешного функционирования предприятия розничной торговли в интернет-среде, необходимо оценить целесообразность вложения финансовых средств в развитие качества торгового обслуживания, то есть определить, каким образом качество обслуживания влияет на рыночные и финансовые показатели деятельности исследуемого торгового предприятия.

РИСК

Библиографический список

1. http://www.kommersant.ru/blank.html

2. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации».

3. Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций».

4. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. — 192 с.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) — библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

реклама

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

А. Гендон,
к. т. н., доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности и аудита,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Стратегическое планирование деятельности горно-химических компаний в условиях турбулентности внешней среды

Аннотация: статья посвящена проработке подходов к стратегическому планированию деятельности горно-химических компаний в условиях высокой степени турбулентности внешней среды. Представлена характеристика уровней турбулентности внешней среды с учетом необходимой реакции менеджмента на изменения, а также типы стратегического планирования в зависимости от степени взаимодействия предприятия с внешней средой. Данный подход применен к компаниям горно-химического комплекса России.

Ключевые слова: стратегическое планирование, горно-химические компании, внешняя среда, турбулентность.

Annotation: the article is devoted to the elaboration of approaches to strategic planning activities of mining and chemical companies in the context of the high degree of turbulence in the external environment. The characteristics of the levels of turbulence in the external environment with the necessary response of the management on the changes and the types of strategic planning depending on the degree of interaction of the enterprise with the external environment. This approach is applied to companies in the mining and chemical complex of Russia.

Keywords: strategic planning, mining and chemical company, the external environment, turbulence.

Одним из ключевых факторов устойчивого и гармоничного развития любой экономики является состояние сельскохозяйственного сектора. Огромную роль в развитии данного сектора играет производство и потребление минеральных удобрений. Поэтому обеспечение эффективной деятельности, повышение инвестиционной привлекательности и формирование долгосрочных перспектив развития предприятий горно-химического комплекса является на настоящий момент крайне актуальной задачей. Все это невозможно без проработки концептуальных основ стратегического планирования и управления горнохимической компанией в современных условиях.

В настоящее время существует ряд проблем практического аспекта (несоответствие запланированных результатов деятельности текущим результатам, невозможность осуществления плана и т. д.), решение которых и предотвращение новых возможно при учете эффективного взаимодействия компаний с динамичной внешней средой. В современных условиях кризиса крайне актуальным становится подход основоположника стратегического менеджмента И. Ансоффа, выделившего различные уровни турбулентности внешней среды — от повторяющейся до непредсказуемой. Каждый из уровней турбулентности описывается с помощью четырех характеристик: сложности среды, новизны событий, быстроты их изменений и возможности прогнозирования их последствий.

Согласно Ансоффу, существует 5 уровней турбулентности. Первый уровень — это нетурбулентная внешняя среда, характеризующаяся очень медленными изменениями рынка. При этом события, происходящие на рынке, постоянно повторяются. Внешняя среда характеризуется повторяемостью и стабильностью. В условиях такой внешней среды компании также стремятся к сохранению стабильности. Управление компаниями не носит сложный стратегический характер; достаточно осуществлять планирование деятельности на основе предыдущего опыта.

Второй уровень турбулентности характеризуется умеренными небыстрыми изменениями внешней среды, к которым несложно адаптироваться или их спрогнозировать. Третий уровень турбулентности — это меняющаяся внешняя среда, характерная для любого развитого рынка. Направления изменений среды в целом определяемы и их можно экстраполировать. Данный вид сред присущ большинству отраслей. Четвертый и пятый уровень характеризуются уже существенными трудно прогнозируемыми изменениями, высокой степенью неопределенности. Данный вид сред присущ интенсивно развивающимся мировым рынкам.

Необходимо отметить, что каждому уровню турбулентности должен соответствовать определенный тип реакции компании.

В таблице 1 представлена модифицированная характеристика уровней турбулентности внешней среды с учетом необходимой реакции менеджмента на изменения [4,14].

Из таблицы видно, что в зависимости от характеристик внешней среды и уровня ее турбулентности меняется и степень реакции менеджмента. И если в условиях низко турбулентной внешней среды возможно пассивное

Таблица 1

Характеристика уровней турбулентности внешней среды компании

Характеристики	Уровни турбулентности, их характеристика и особенности				
	1	2	3	4	5
Характеристика уровня турбулентности	Повторяющаяся	Увеличивающаяся (расширяющаяся)	Меняющаяся	Прерывистая	Непредсказуемая
Сложность рыночной среды	Неконкурентный рынок	Слабоконкурентный рынок	Развитый рынок	Развитый международный рынок	Интенсивно развивающийся глобальный рынок
Новизна событий	Знакомые, повторяющиеся	Известные тенденции	Экстраполируемые события	Постоянно изменяющиеся события	Непрерывно и неожиданно меняющиеся события
Быстрота изменений	Очень медленные изменения	Умеренные изменения, простая реакция	Средние, четко определяемые изменения	Быстрые, слабо определяемые изменения	Очень быстрые изменения
Возможность прогнозирования	Повторяемость	Прогнозируемость	Предсказуемость	Частичная предсказуемость	Непредсказуемость
Описание реакции компании на изменения					
Способность к реагированию	Стремящаяся к стабильности, отрицает изменения	Определяющаяся требованиями эффективности (адаптируется к изменениям)	Определяющаяся требованиями рынка (стремится к знакомым изменениям)	Определяющаяся требованиями внешней среды (стремится к взаимосвязанным изменениям)	Формирующие внешние условия (стремится к новым изменениям)
Стратегия (особенности стратегического управления)	Поиск стабильности	Движимость эффективностью	Движимость рынком	Движимость средой	Создание среды
Информационное обеспечение	Исторические прецеденты	Исторический опыт	Экстраполяция	Будущие возможности	Event - анализ
Тип стратегического планирования	Инактивное	Реактивное	Реактивное/ Преактивное	Преактивное	Интерактивное

управление компанией, то с увеличением уровня турбулентности возрастает степень ответственности менеджмента компании, от которого требуются предупреждающие действия. Каждый уровень турбулентности требует своего подхода к управлению компанией.

В процессе дальнейших исследований к классификации уровней турбулентности И. Ансоффа были адаптированы типы стратегического планирования по классификации Р. Акоффа. Согласно этой классификации, существует 4 типа стратегического планирования в зависимости от степени взаимодействия предприятия с внешней средой: реактивное, инактивное, преактивное, интерактивное [1] (рисунок 1).

Реактивное стратегическое планирование — это вид тактического планирования, который начинает осуществляться непосредственно в организационных подразделениях компании, следуя дальше на более высокие уровни. Стратегический аспект содержится в неявном виде, что обуславливает возможность его применения лишь в нетурбулентных мало изменяемых средах. Компания стремится своей реакцией на изменения вернуть первоначальное состояние внешней среды, что в условиях динамичной среды не представляется возможным. Значительный недостаток — его выполнение различными подразделениями независимо друг от друга, что исключает возможность рассмотрения организации как сложной взаимосвязанной системы.

Инактивное планирование представляет собой инертный подход. Существующие условия принимаются как удовлетворительные, и все действия руководства направлены на сохранение текущего состояния. Существенные недостатки — полная неспособность адаптироваться к изменениям и слабое использование творческого потенциала сотрудников. Тем не менее существуют и положительные аспекты — низкая степень риска за счет отсутствия радикальных рискованных решений [1].

В современных российских условиях существуют также предприятия, объединяющие в себе реактивное и инактивное планирование. Это касается, в первую очередь, государственных или приватизированных предприятий. Однако в условиях современного рынка данные виды планирования теряют свою актуальность, приводя к неэффективной деятельности компаний.

С ужесточением требований внешней среды и увеличением уровня ее динамизма появилась необходимость в осуществлении такого вида планирования, которое позволило бы не только реагировать, но и в какой-то степени управлять текущими и будущими изменениями во внешней среде. Все больше компаний прибегают к более

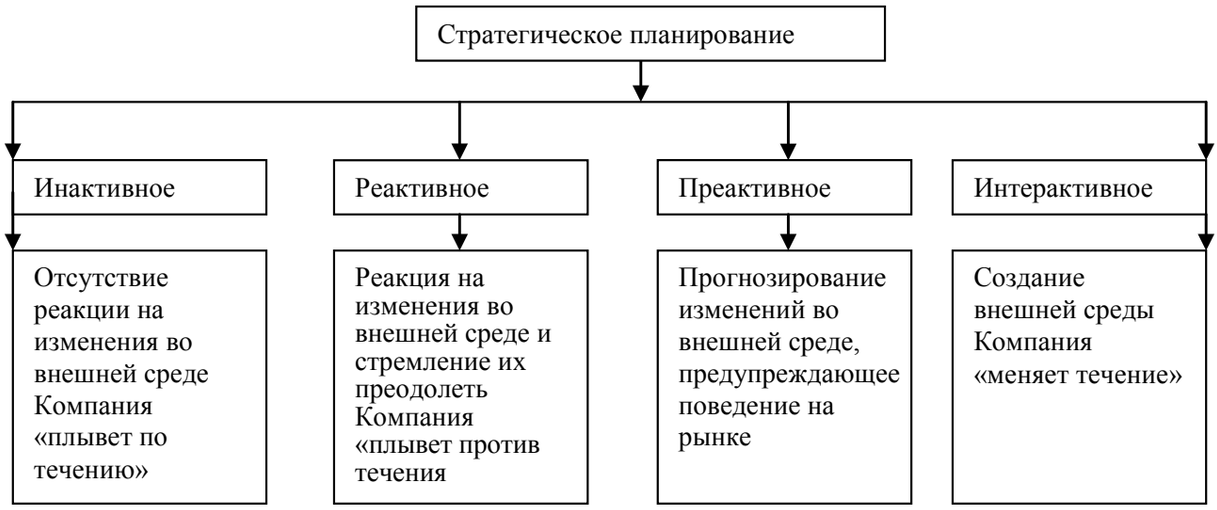


Рис. 1. Типы стратегического планирования деятельности компаний

эффективным видам планирования — преактивному и инактивному.

Преактивное планирование — это стратегическое планирование, ориентированное «сверху-вниз», когда четко определяются стратегические задачи, а тактика их выполнения определяется непосредственно структурными подразделениями. Этот вид планирования имеет две основные составляющие — прогнозирование и подготовку.

«Преактивность — это предвидение событий, инициирование перемен, стремление «держать в своих руках» судьбу организации» [5].

Эффективность данного вида планирования зависит от точности прогнозов, на основе которых разрабатываются планы. Отсюда вытекает и главный недостаток — в современных условиях предвидение состояния среды представляется весьма сложной задачей. Также прогнозировать поведение рынка можно лишь на незначительный промежуток времени, что сужает рамки стратегического планирования.

Более эффективным и соответствующим динамичной внешней среде является интерактивное планирование, которое направлено на установление контроля над будущей ситуацией на рынке. Оно характеризуется двумя основными чертами [1]:

- основано на принципе участия и мобилизует творческие способности участников процесса планирования;
- предполагает, что будущее подвластно контролю и является следствием действий участников рынка в целом и самой компании в частности.

Интерактивное планирование — самый сложный для осуществления тип. Его применение возможно в случае компаний, внешняя среда которых формируется незначительным числом участников (например, олигополистические рынки). Этот тип планирования весьма сложен в практическом применении и имеет характеристики управления в режиме реального времени и эффективного прогнозирования, включающего анализ текущих прогнозов рыночной конъюнктуры для выявления тенденций изменения внешней среды.

В качестве препятствий к осуществлению интерактивного стратегического планирования деятельности российских компаний можно выделить следующие:

- высокий уровень неопределенности внешней среды;
- недостаточно развитый инструментарий прогнозирования состояния и тенденций внешней среды;
- отсутствие в компании квалифицированных специалистов по стратегическому управлению и аналитическому прогнозированию;
- неготовность сотрудников компании к изменениям в структуре и способе управления;
- негативное воздействие политической и экономической обстановки в России;
- отсутствие качественного информационного поля для принятия стратегических решений.

Рассмотрев теоретический аспект стратегического планирования в условиях сред различного уровня турбулентности, применим данный подход к компаниям горно-химического комплекса.

Охарактеризуем турбулентность внешней среды горно-химических компаний согласно таблице 1. Рынок минеральных удобрений в последние десятилетия развивался достаточно высокими темпами, чему способствовал рост мировой экономики в целом и сельского хозяйства в частности. В результате менее чем за 30 лет его объем увеличился в 5 раз и на настоящий момент составляет более 70 млрд долл. США. Этот рынок является достаточно развитым и определенно международным, поскольку структура производства и потребления значительно различаются. Только российские горно-химические компании экспортируют около 70% своей

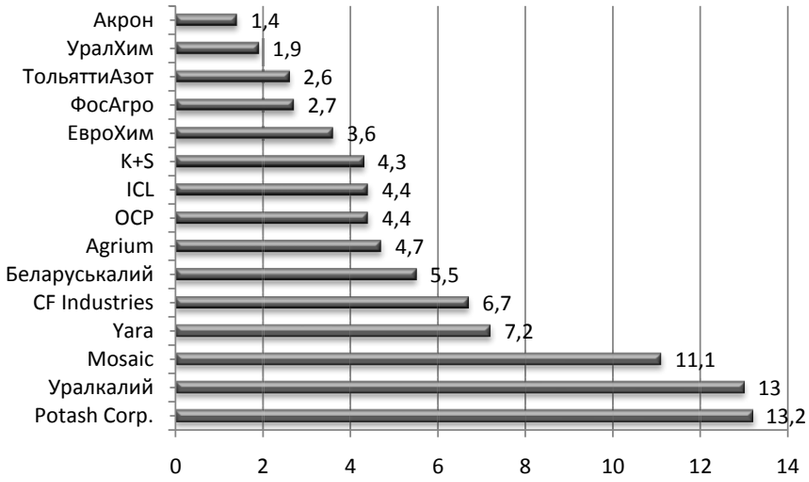


Рис. 2. Производственные мощности основных мировых горно-химических компаний (в пересчете на 100% п. в.), млн т/год

продукции на рынки основных потребителей — Китая, Индии и Бразилии, а также рынки Европы и Северной Америки [7].

Что касается новизны событий, то в этом плане рынок достаточно волатилен. Одной из основополагающих причин высокой волатильности горно-химического рынка является особенность его рыночной структуры — олигополия [3]. Во всем мире наблюдается небольшое количество производителей продукции (рисунок 2).

Особо концентрированным является калийный рынок — 3 крупнейших предприятия контролируют около 60% рынка. При этом весь мировой рынок представлен всего 11 производителями (рисунок 3).

В таких условиях наблюдается тесная взаимозависимость компаний, что обуславливает влияние поведения каждого игрока на весь рынок в целом. Ситуация на рынке минеральных удобрений постоянно колеблется. Один из последних признаков турбулентности наблюдался после августа 2013 года, когда крупнейший производитель калийных удобрений — российская компания «Уралкалий» — заявил о выходе из торгового партнерства с белорусской компанией «Беларуськалий» и прекращении экспортных продаж через совместного трейдера — Белорусскую калийную компанию (БКК). Эта ситуация привела к дестабилизации всего рынка минеральных удобрений. Цены стали колебаться на все виды удобрений, что привело к значительной потере прибыли горно-химических компаний (рисунок 4).

Кроме того, это привело к потере крупнейшими калийными компаниями мира — самим «Уралкалием», канадской Potash Corp., американской Mosaic, немецкая K+S и др. — более $20 млрд капитализации и к падению спроса на продукцию. Потери капитализации крупнейшими компаниями представлены на рисунке 5. Из этого факта следует, что турбулентность рынка обусловлена в первую очередь тем, что любое

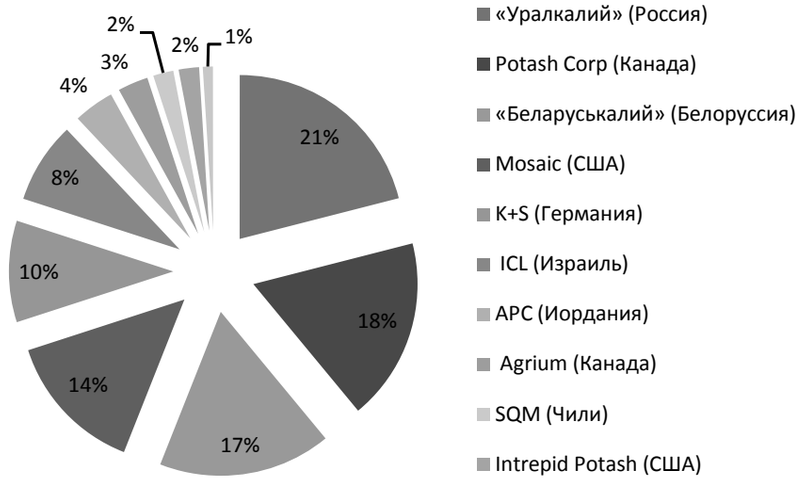
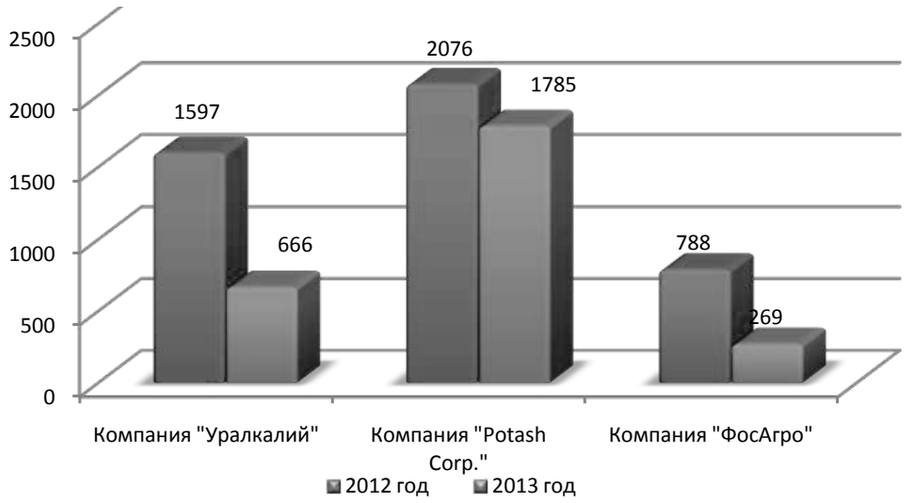


Рис. 3. Структура мирового калийного рынка



Построено автором на основе данных компаний

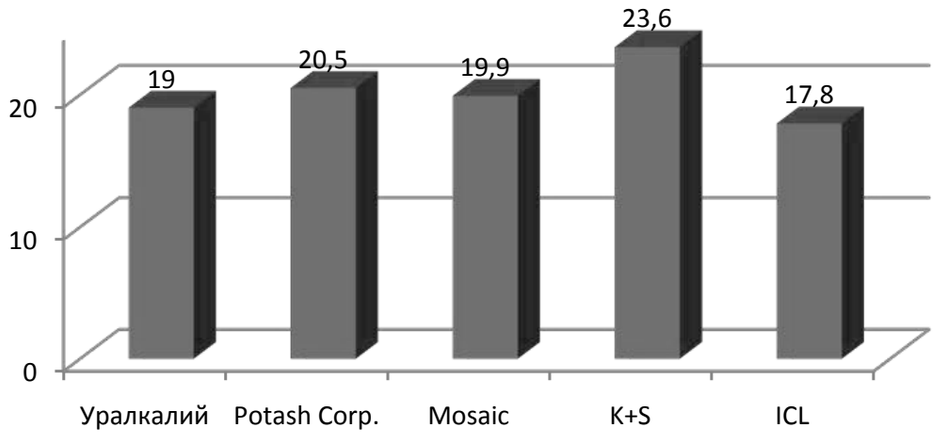
Рис. 4. Потери прибыли крупнейших горно-химических компаний в 2013 году, млн долл. США [9,10,11]

значительное действие одного из участников рынка вызывает колебания всего рынка.

В этот же момент компания «Уралкалий» заявила о пересмотре своей стратегии (при этом предыдущая стратегия компании была принята в 2011 году): компания решила компенсировать снижение цен увеличением объема выпуска продукции, загрузив полностью свои производственные мощности [13]. Это привело к еще большему снижению цен и заставило потребителей отложить закупку продукции.

Для производителей это сложный кризисный период — цена зависит прежде всего от себестоимости, следовательно, в условиях низких цен нерентабельными становятся новые калийные проекты. Компания «Еврохим» вновь перенесла запуск эксплуатации Гремячинского калийного месторождения в Волгоградской области на 2017 год; транснациональная корпорация Vale приостановила калийный проект в Аргентине; аналогичное решение ожидается и со стороны BHP Billiton по проекту освоения месторождения Янсен (Саскачеван, Канада) [6].

Кроме того, как известно, политическая ситуация 2013–2014 годов значительно повлияла на российский рынок сельскохозяйственной продукции. До 2014 года значительный объем сельскохозяйственной продукции импортировался, в том числе и из Европы. Однако политический кризис, выразившийся в потере позиций России в мировом сообществе, привел к введению антироссийских экономических санкций, что привело к запрету на ввоз мясной, рыбной, плодоовощной и молочной продукции из стран Евросоюза,



Построено автором на основе данных компаний

Рис. 5. Потери в капитализации производителей калийных удобрений в августе 2013 года в процентах [6,7,8,9,11]

Канады, США, Австралии, королевства Норвегии и других. Это негативно отразилось на рынке сельскохозяйственной продукции России, что повлекло изменения спроса на минеральные удобрения на внутреннем рынке.

Кроме того, всего за один 2014 год стал возвращаться к прежнему уровню цен и мировой рынок, выручки компаний снова стали увеличиваться.

Таким образом, на рынке минеральных удобрений постоянно происходят быстрые, слабо определяемые изменения и события, требующие особого подхода к управлению компаниями.

После анализа внешней среды горно-химических компаний России такими инструментами, как SWOT-анализ, PEST-анализ, анализ воздействия конкурентных сил по М. Портеру, было выявлено, что степень турбулентности среды может быть определена на уровне 4, а периодически даже на пятом уровне. Этим и обуславливается необходимость интерактивного стратегического планирования деятельности горно-химических компаний.

В условиях относительно высокой турбулентности рынка горно-химической продукции горизонт планирования необходимо сузить с 10 лет до 5. Кроме того, реализация стратегии не подразумевает ее неукоснительное исполнение и ее неизменяемость на протяжении длительного периода времени. Стратегия должна быть гибкой с одной стороны и в то же время устойчивой для обеспечения достижения цели. Нахождение такого баланса требует от руководства компании значительных усилий, как в материально-техническом, так и научно — методологическом планах. Необходимо знать, как планировать действия компании в случае изменений, как часто необходимо пересматривать стратегию, чтобы, с одной стороны, не отстать от рынка, а с другой — не увлечься стратегическим планированием в ущерб текущей деятельности.

Таким образом, на настоящий момент необходимо определять стратегическое планирование деятельности горно-химических компаний в условиях высокой турбулентности как интерактивное планирование в режиме реального времени, требующего от компании соблюдения некоторых требований:

1) необходимость стратегического сегментирования, позволяющего определить и разграничить сферы внешней среды, способные предоставить ей перспективные возможности в будущем;

2) необходимость решения проблем и вопросов в режиме реального времени, что позволит выявить как опасные для компании тенденции внешней среды, так и благоприятные, и своевременно среагировать на них, либо использовать их в своих целях;

3) необходимость планирования позиции фирмы, определяющее ее будущее положение в условиях турбулентности (т. е. непредсказуемых и меняющихся внешних условиях) [14];

4) необходимость трансформации системы стратегического управления компанией, подразумевающую формирование гибкой стратегии, а также перманентную оценку и контроль ее способности реагировать на внешние изменения.

Особое значение в рамках стратегического управления в режиме реального времени приобретает система стратегического контроля, которая как раз и обеспечивает гибкость стратегии, а также выявляет соответствие положения компании и состояния внешнего окружения соответствующим элементам текущей стратегии и, в случае необходимости, обуславливает необходимость ее корректировки [2].

Одним из основных акцентов стратегического управления горно-химическими компаниями в условиях турбулентности внешней среды в рамках стратегической сегментации должна стать частичная переориентация на внутренний рынок, что позволит в какой-то мере сгладить колебания в состоянии внешней среды, создать некоторую «подушку безопасности» для снижения уровня турбулентности. Кроме того, подобная ориентация позволит горно-химическому комплексу соответствовать стратегии импортозамещения, элементы которой постепенно внедряются в экономическое развитие страны. В рамках такой стратегии необходимо решить следующие задачи: во-первых, необходимо создание высокоэффективных сельскохозяйственных предприятий, обеспечивающих производство конкурентоспособной по цене и качеству продукции, а во-вторых, создать правовое поле для обеспечения эффективной конкуренции отечественных производителей на мировом и национальном рынках.

РИСК

Библиографический список

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации — Изд-во «Сирин». — 2002. — 328 с.

2. Гендон А.Л. Основные направления стратегического конкурентного развития мировых горнохимических холдингов // Международная экономика, № 1/2015.

3. Гендон А.Л. Возможности конкурентоспособности горно-химических компаний России // Управление качеством, № 1-2/2015.

4. Болотов С.П. Динамика внешней среды и адаптация предприятия к рыночным условиям // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. — Вып. 4.— 2010. — С. 6–21.

5. Ньюстром Д.В., Дэвис К. Организационное поведение — СПб, 2000.

6. Официальный сайт Международной ассоциации производителей удобрений (IFA: International Fertilizers Industry Association) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fertilizer.org/

7. Официальный сайт исследовательской компании «Abercade» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.abercade.ru/research/analysis/
8. Официальный сайт компании Israel Chemicals (ICL) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.icl-group.com/Pages/newhomepage.aspx.
9. Официальный сайт компании K+S Aktiengesellschaft. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.k-plus-s.com/en/.
10. Официальный сайт компании Mosaic Company [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mosaicco.com/index.htm.
11. Официальный сайт компании Potash Corporation of Saskatchewan Inc. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.potashcorp.com.
12. Официальный сайт ОАО «ФосАгро» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://phosagro.ru/
13. Официальный сайт объединенной компании «Уралкалий» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uralkali.com/
14. Ansoff I., Sullivan P. Profitability optimizing in turbulent environment: a formula of strategic success // Long range planning. — Vol. 5.— 1993. — pp. 11–23.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Институт ИТКОР – один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов – предлагает всем желающим программы дополнительного образования по программам:

- Профессиональная переподготовка
- Повышение квалификации
- Семинары
- Корпоративное обучение

Будущее за теми, кто обладает знаниями!

РЕКЛАМА

Контакты: тел.: (499)152-18-23; e-mail: office@itkor.ru

В. Авдотьин,
к. т. н., начальник отдела,
Всероссийский научно-исследовательский институт по проблемам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций МЧС России,
Г. Горемыкина,
к. ф.-м. н., доцент кафедры математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Моделирование системы управления резервом аварийно-спасательного оборудования и снаряжения для проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций в Арктической зоне Российской Федерации

Аннотация: представлена разработка системы управления, которая используется для принятия решений в условиях чрезвычайных ситуаций. Основу этой системы составили измеримые показатели оценки степени готовности резерва, разработанные с учётом нормативных правовых актов, определяющих сферу деятельности Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Ключевые слова: арктическая зона, оценка степени готовности резерва, нечёткое моделирование, модель множественной регрессии.

Annotation: the article is dedicated to the development of a management system that is used for decision-making in emergency situations. The basis of this system are measurable indicators to assess the readiness of the reserve. They are developed to meet the regulations, defining the scope of activities of the Ministry of the Russian Federation for Civil Defense, Emergencies and Elimination of Consequences of Natural Disasters.

Keywords: arctic zone, evaluation of the readiness of the reserve, fuzzy modeling, multiple regression model.

Введение

Целью исследования является создание и компьютерная реализация математической модели системы управления резервом аварийно-спасательного оборудования и снаряжения для проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций в Арктической зоне Российской Федерации (далее по тексту — резервом). В качестве необходимого условия управления предлагается взять оценку степени готовности указанного резерва. Она используется для принятия одного из следующих решений:

D_1 — повышение степени готовности резерва не требуется;

D_2 — повышение степени готовности резерва требуется и возможно;

D_3 — повышение степени готовности резерва требуется, но оно невозможно.

Указанный подход для принятия решений применялся авторами в работах [3], [4], [5]. Для достижения поставленной цели был разработан математический инструментарий, необходимый для анализа и оценки степени готовности указанного резерва.

Обоснование выбора предлагаемой модели

Согласно Основам государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, стратегия действий России заключается в оптимизации системы комплексного контроля за обстановкой в Арктике. Новая стратегия развития Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (МЧС России) до 2030 года требует внедрения нового принципа перехода от оперативного реагирования к управлению рисками, профилактике и предупреждению крупномасштабных опасных факторов, рисков и угроз. Поэтому проведение оценки степени готовности резерва, базирующейся только на инвентаризации имеющейся базы аварийно-спасательного оборудования и снаряжения для проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций в Арктической зоне, является уже недостаточным. Актуально стоит вопрос учёта рисков возникновения крупномасштабных чрезвычайных ситуаций в Арктической зоне Российской Федерации.

В данной работе оценку степени готовности резерва предлагается производить на основе оценок состояния работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов (номенклатуры и объёмов накопления, количества мест дислокации) и рисков (природного, техногенного, био-социального) возникновения крупномасштабных чрезвычайных ситуаций. Такой подход позволяет учесть социально-экономические, географические, территориальные, инфраструктурные, этнокультурные, медико-демографические и проч. особенности

Арктической зоны. Это, в свою очередь, позволит обеспечить возможность определять как приоритеты принятия мер по решению существующих проблем на всех уровнях управления, так и наиболее уязвимые места в системе предупреждения чрезвычайных ситуаций.

При достаточных объёмах статистических данных (когда значения параметров законов распределения случайной величины известны) для оценок частных рисков используют вероятностные модели, описывая риск функцией распределения вероятностей потерь как зависимость между случайной величиной возможных потерь U и вероятностью P того, что потери не превысят данную величину x:

$$F(x) = P(U < x).$$

При малых объёмах статистических данных указанные модели имеют свою специфику. Они требуют определения законов распределения случайной величины. Поэтому процесс оценки состоит из двух основных этапов: сбора экспертных оценок и количественной оценки риска. Такой подход применим в тех случаях, когда вероятность негативного события может более (в случае достаточного объёма статистических данных) или менее точно (в случае малого объёмах статистических данных) определена, а ущерб квантифицирован [1].

Однако в условиях Арктической зоны задача усложняется. Необходимо оценивать «новые» риски. Одни их них связаны с развитием экстремального туризма. Другие обусловлены реализацией новых экономических и инфраструктурных проектов. На третьем этапе (2016–2020 годы) реализации государственной политики Российской Федерации в Арктике должно быть обеспечено превращение Арктической зоны России в ведущую стратегическую ресурсную базу страны. Промышленное освоение Арктики предполагает интенсивную эксплуатацию углеводородных ресурсов (в российской части Арктики сосредоточено около 25% мировых ресурсов углеводородов), развитие транспорта, добычу биологических ресурсов. Риски, связанные с разведкой и добычей углеводородов, относятся к одним из самых высоких. Работы ведутся как на континентальном шельфе, так и за его пределами — с плавучих и стационарных морских сооружений (платформ), которые подвержены сильному влиянию различных гидрометеорологических факторов. При этом объекты нефтегазового комплекса относятся к категории предприятий, имеющих стратегическое значение для социально-экономического развития страны. По мнению специалистов, «даже незначительная утечка добываемых углеводородов, особенно на шельфе, приведёт к непоправимому экологическому ущербу, а также потребует колоссальных штрафных выплат» [8]. Общая стоимость полезных ископаемых, сосредоточенных в арктическом регионе России, превышает 30 триллионов долларов (объём всей мировой экономики в 2014 г. составил около 71,67 триллионов долларов). В регионе производится продукция, обеспечивающая около 11% национального дохода России (при доле проживающего здесь населения в 1%) и до 22% объёма общероссийского экспорта. Следовательно, приходится оценивать и риски, имеющие катастрофические последствия (такие риски часто называют «катастрофическими»). Однако вероятностный подход не всегда применим к оценкам таких рисков, как крайне маловероятных с серьёзными последствиями.

Это означает, что оценки рисков в Арктической зоне часто приходится производить в условиях неопределённости, обусловленной полным отсутствием статистических данных («новые» риски) или ограниченностью информации, приводящей к неустойчивости получаемых распределений вероятностей («катастрофические» риски). Использование в вероятностных моделях вместо неточно известных количественных данных их средних значений может привести при недостаточных объёмах статистики к решению не существующей в действительности проблемы и получению недопустимого для реальной ситуации решения. Кроме того, между входными данными может существовать корреляционная зависимость; должны быть учтены факторы неопределённости, имеющие отличную от статистической природу (субъективные оценки, экспертно-лингвистическая неопределённость и т. д.).

Оценка номенклатуры и объёмов накопления материальных ресурсов, количества мест дислокации производится путём сравнения имеющихся (накопленных) на период проверки резерва с их расчётными потребностями для ликвидации возможных чрезвычайных ситуаций. При проведении указанной оценки весьма высока степень неопределённости входных параметров, индуцированная неполнотой и/или неточностью информации о составе, значениях, взаимном влиянии и динамике наиболее существенных технических, технологических или экономических параметров; ошибками в расчётах параметров, обусловленных неправомерной экстраполяцией на будущее данных и зависимостей, имевших место в прошлом; ошибками в расчётах финансово-экономических параметров [9]. При проведении указанной оценки в Арктической зоне задача ещё усложняется из-за непредсказуемого характера природно-климатических условий (ледовый покров, дрейфующие льды в арктических морях и т. п.); низкой устойчивости экологических систем, определяющих биологическое равновесие и климат Земли, и их зависимости даже от незначительных антропогенных воздействий [Основы государственной политики РФ в Арктике].

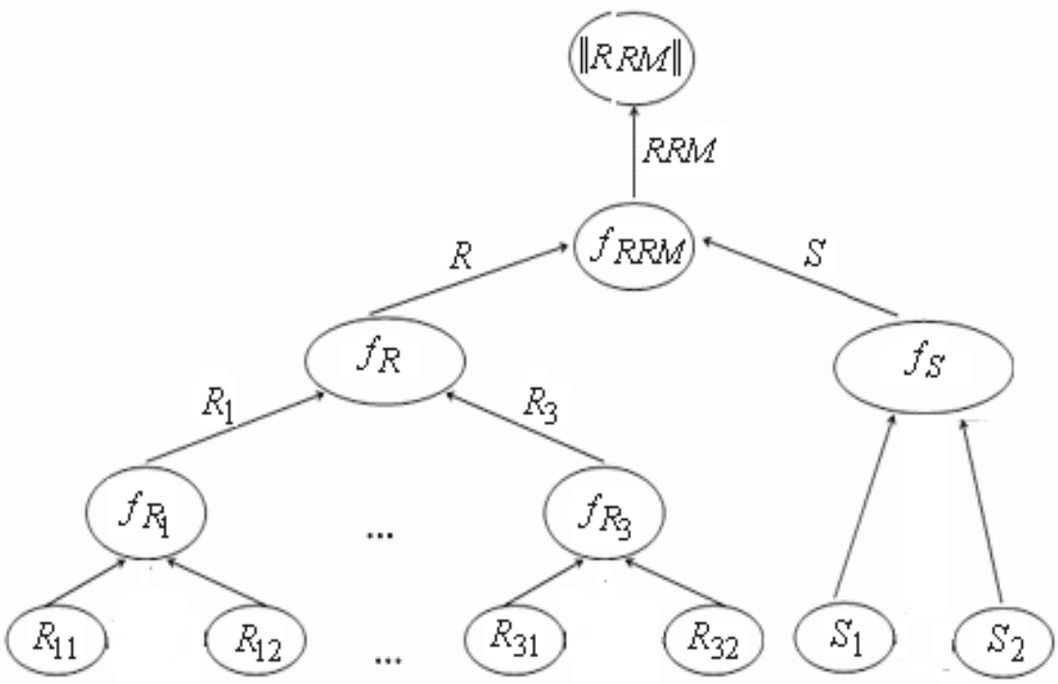


Рис. 1. Иерархическая классификация переменных, влияющих на оценку степени готовности резерва

Таким образом, при моделировании системы оценки степени готовности резерва приходится использовать информацию, представленную с помощью крупных гранул — нечёткую информацию. Поэтому предлагается методология нечёткого моделирования, которое используют при создании сложных слабоструктурированных и слабоформализованных систем [6, 10]. Применимость такого подхода при моделировании процессов управления и принятия решений в условиях чрезвычайных ситуаций обоснованна, например, в [11]

Моделирование системы оценки степени готовности резерва

Разработанный авторами подход включает:

♦ метод оценки риска ЧС, на основе модели, использующей аппарат нечётких множеств и нечёткой логики (далее по тексту — нечёткая модель), позволяющий определить количественную оценку риска ЧС как значение функции на конкретном наборе значений экзогенных переменных;

♦ метод оценки состояния работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов на основе нечёткой модели, позволяющий количественно определить указанную оценку как значение функции на конкретном наборе значений экзогенных переменных «номенклатура и объём накопления» и «количество мест дислокации»;

♦ метод оценки степени готовности резерва на основе нечёткой модели, отличающийся возможностью формализации требований, предъявляемых в рамках нечётких моделей и позволяющий для количественной переменной формировать лингвистическое представление в естественно-языковых категориях.

На этапе концептуальной постановки задачи было принято решение об использовании метода нечёткого моделирования на основе экспертных данных.

Модель оценки степени готовности резерва представляет собой функцию следующего вида:

$$X_1 \times ... \times X_8 \to [0;1],$$

где

$$X_1 \times ... \times X_8 = \{(R_{11}, R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{31}, R_{32}, S_1, S_2) | R_{11} \in X_1, R_{12} \in X_2,$$

$$R_{21} \in X_3, R_{22} \in X_4, R_{31} \in X_5, R_{32} \in X_6, S_1 \in X_7, S_2 \in X_8\};$$

$(R_{11}, R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{31}, R_{32}, S_1, S_2)$ – вектор показателей степени готовности резерва; R_{11}, R_{21}, R_{31} – возможности возникновения ЧС, R_{12}, R_{22}, R_{32} – размеры ущерба от природной, техногенной, биолого-социальной ЧС соответственно; S_1 – номенклатура и объём накопления, S_2 – количество мест дислокации. Количественной оценкой степени готовности резерва к ликвидации ЧС является число, принадлежащее отрезку $[0;1]$. Обозначим эту оценку через $\|RRM\|$. Понятно, что большее значение $\|RRM\|$ соответствует большей степени готовности резерва.

Модель оценки интегрального риска R – функция вида:

$$X_1 \times ... \times X_6 \to [0;1],$$

где $X_1 \times ... \times X_6 =$
$\{(R_{11}, R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{31}, R_{32}) | R_{11} \in X_1,$
$R_{12} \in X_2, R_{21} \in X_3,$
$R_{22} \in X_4, R_{31} \in X_5, R_{32} \in X_6\}.$

Модель оценки природного риска R_1 – функция вида:

$$X_1 \times X_2 \to [0;1],$$

где $X_1 \times X_2 = \{(R_{11}, R_{12}) | R_{11} \in X_1,$
$R_{12} \in X_2\}.$

Модель оценки техногенного риска R_2 – функция вида:

$$X_3 \times X_4 \to [0;1],$$

где $X_3 \times X_4 = \{(R_{21}, R_{22}) | R_{11} \in X_3,$
$R_{12} \in X_4\}.$

Модель оценки биолого-социального риска R_3 – функция вида:

$$X_5 \times X_6 \to [0;1],$$

где $X_5 \times X_6 = \{(R_{31}, R_{32}) | R_{31} \in X_5,$
$R_{32} \in X_6\}.$

Модель оценки состояния S работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов – функция вида:

$$X_7 \times X_8 \to [0;1],$$

где $X_5 \times X_6 = \{(S_1, S_2) | S_1 \in X_7, \ S_2 \in X_8\}.$

Такой подход позволяет для моделирования оценки степени готовности резерва применить каскадную структуру нечётко-логического вывода, в которой выходная переменная одной базы знаний является входной переменной базы знаний следующего уровня. Иерархическую взаимосвязь между входными переменными, классами входных переменных и выходной переменной представим в виде дерева логического вывода (рис. 1).

Элементы дерева интерпретируется следующим образом. Корень дерева – количественная оценка степени готовности резерва RRM; терминальные вершины

$$R_{11}, R_{12}, R_{21}, R_{22}, R_{31}, R_{32}, S_1, S_2$$

– частные показатели; нетерминальные вершины f_{R_1}, f_{R_2}, f_{R_3}, f_S – свёртки частных показателей; дуги R_1, R_2, R_3, S – укрупнённые показатели; нетерминальные вершины f_R и f_{RRM} – свёртки укрупнённых показателей. Каждый частный, а также каждый укрупнённый показатель рассматривается как лингвистическая переменная, то есть переменная с лингвистическими значениями, выражающими качественные оценки.

Логический вывод по иерархической нечёткой базе знаний был выполнен таким образом, что над промежуточными переменными R_1, R_2, R_3, R и S последовательно производились операции дефаззификации и фаззификации: нечёткие результаты промежуточных логических выводов дефаззифицировались, затем полученные чёткие значения подавались на вход нечётких систем следующего уровня иерархии и там они фаззифицировались. Такой способ моделирования позволяет получить систему частных моделей оценок рисков R_1, R_2, R_3, R и оценки состояния S работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов. Результаты, получаемые в ходе работы указанной системы, являются необходимым при проведении регулярного мониторинга степени готовности резерва, а построенная система может стать составной частью комплексной системы мониторинга обстановки в Арктике.

Моделирование иерархической системы оценки степени готовности резерва было реализована шестью системами нечёткого логического вывода: тремя системами моделирования оценок частных рисков: природного, техногенного, биолого-социального; системой моделирования оценки интегрального риска; системой моделирования оценки состояния работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов резерва и системой моделирования оценки степени готовности резерва. Система моделирования интегрального риска имеет следующую структуру: три входа, механизм нечёткого логического вывода по алгоритму Э. Мамдани (Ebrahim Mamdani), один выход. Структура остальных систем отличается от указанной количеством входов — их два.

Рассмотрим построение системы, входными данными для которой служат значения оценок интегрального риска и состояния работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов, являющихся результатами работы систем предыдущего иерархического уровня.

При определении формы функций принадлежности, ассоциированных с каждой переменной, экспертам было предложено выбрать треугольную. Выбор кусочно-линейной функции принадлежности был в значительной степени обусловлен малым объёмом имеющейся релевантной информации. Это объясняется тем, что такие функции состоят из прямолинейных участков, для нахождения параметров которых требуется гораздо меньшее количество информации, чем для других функций принадлежности.

Кусочно-линейные функции принадлежности приводят к получению локально линейных поверхностей отклика модели (при условии правильного выбора других составляющих системы), что положительно сказывается на точности моделирования [6]. Треугольная функция принадлежности может быть определена тройкой чисел.

Вводим лингвистическую переменную R=«Риск». В качестве её лингвистических терм-множеств эксперты указали {низкий, средний, высокий, очень высокий}, а значения параметров соответственно: (0; 0; 0,15), (0,1; 0,2; 0,3), (0,25; 0,35; 0,45), (0,42; 0,5; 0,5) по шкале [0; 0,5]. Заключение об оценке интегрального риска эксперты дали на основе частных рисков. Каждый показатель — лингвистическая переменная. Лингвистические переменные «природный риск», «техногенный риск», «биолого-социальный риск» рассматриваются с единой шкалой качественных термов: {низкий, средний, высокий, очень высокий}. Указанная шкала по каждому риску, а также значения параметров терм-множеств формировались экспертами двумя способами: на основе изучения поля риска Арктического региона путём размывания параметров (представления параметров нечёткими числами) или на основе анализа ключевых показателях риска. Первый способ выбирается, если существует информация о степени воздействия конкретного поражающего фактора на объекты и степени ущерба от него [7]. В случае Арктической зоны, когда приходится оценивать новые и катастрофические опасности, чаще выбирается второй способ. Основной задачей при разработке ключевых показателях риска является выявление и отбор ряда критериев, однозначно характеризующих динамику данной категории риска и позволяющих в полной мере описать эти изменения. Условием отбора является возможность количественно или описательно фиксировать изменение данного вида риска, делая это с помощью количественных показателей или качественных формулировок [3]. Данные критерии, отвечающие условию отбора, и будут включены в перечень ключевых показателей рассматриваемой группы риска. Например, для риска затопления платформы ключевыми показателями возможности возникновения могут быть: недостатки конструкции, неподготовленность экипажа, недостаточное количество спасательных средств. Ключевыми показателями ущерба — количество пострадавших, стоимость платформы.

Состояние работы по созданию и обеспечению готовности к использованию резерва материальных ресурсов проверяется путём сравнения имеющихся (накопленных) на период проверки резерва с их расчётными потребностями по номенклатуре и объёму, а также местам дислокации. Одновременно проверяется выполнение нормативных правовых актов. Имеющиеся на базах, складах (резервных стоянках, боксах) аварийно-спасательное оборудование и снаряжение проверяются на предмет их наличия, пригодности и исправности, соблюдения условий хранения и сроков годности, обеспечения условий для своевременной доставки их в места проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций.

Измеримые показатели оценки степени готовности резерва были разработаны на основе следующих нормативных правовых актов, определяющих сферу деятельности МЧС России:

- Инструкция о порядке накопления, хранения, учёта, использования и восстановления резерва материальных ресурсов МЧС России (резерв Министра), утверждённая приказом МЧС России от 02.07.1997 № 373;
- Приказ МЧС России от 13.11.2003 № 682 «О резерве Министра на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций» (с изменениями, внесёнными приказами МЧС России от 27.07.2005 № 582 от 24.102005 № 761, от 01.09.2006 № 508, от 07.11.2008 № 670, от 22.01.2010 № 19);
- Приказ МЧС России от 31.12.2010 № 722 «Об утверждении номенклатуры и объёмов материальных ресурсов, подлежащих накоплению в резерве Министра на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций, плана закладки материальных ресурсов в резерв Министра на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций» (с изменениями, внесёнными приказами МЧС России от 09.04.2012 № 189, от 06.12.2012 № 743, от 18.06.2013 № 400).

Показатели и/или их измеримые характеристики могут быть изменены в связи с появлением новых нормативных правовых актов или в зависимости от изменения взглядов экспертов на ситуацию [5].

Вводим лингвистическую переменную S = «Состояние работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов». Универсальным множеством для неё является отрезок [0;1]. В качестве множества значений введённой переменной эксперты указали терм-множество {резерв не создан; резерв создан не полностью; резерв создан}, а значения параметров — соответственно следующие: (0; 0; 0,48), (0,3; 0,5; 0,9), (0,6; 1;1). Единица измерения — действительное число от 0 до 1. Оно представляет собой число, характеризующее степень выполнения плана. Заключение об оценке состояния работы по созданию и готовности к использованию резерва материальных ресурсов эксперты дали на основе оценок номенклатуры и объёма накопления, а также количества мест дислокации. Каждый показатель — лингвистическая переменная. Лингвистические переменные «Номенклатура и объём накопления», «Количество мест дислокации» рассматриваются с единой шкалой качественных термов: {маленькие(ое), средние(ее), большие(ое)}. Значения параметров эксперты

Таблица 1

Нечёткая база знаний для моделирования оценки степени готовности резерва

№			
1	Низкий	Резерв не создан	Низкая
2	Средний	Резерв не создан	Неприемлемо низкая
3	Высокий	Резерв не создан	Неприемлемо низкая
4	Очень высокий	Резерв не создан	Неприемлемо низкая
5	Низкий	Резерв создан не полностью	Средняя
6	Средний	Резерв создан не полностью	Средняя
7	Высокий	Резерв создан не полностью	Низкая
8	Очень высокий	Резерв создан не полностью	Неприемлемо низкая
9	Низкий	Резерв создан	Высокая
10	Средний	Резерв создан	Высокая
11	Высокий	Резерв создан	Высокая
12	Очень высокий	Резерв создан	Высокая

устанавливали, руководствуясь следующим. Терм «большие» указывается, если в наличии имеется не менее 75% от расчётного объёма соответствующих материальных ресурсов по каждой номенклатуре, условия их хранения соответствуют требованиям нормативных правовых актов, они находятся в исправном состоянии и в любое время могут быть использованы в случае угрозы и возникновения чрезвычайных ситуаций. Терм «средние» указывается, если работа по созданию резерва материальных ресурсов ведётся и объём превысил 35% по каждой номенклатуре, условия их хранения соответствуют требованиям нормативных правовых актов. Терм «маленькие» указывается, если не выполнены условия предыдущего терма. Аналогичен подход к формированию термов второй переменной.

Вводим лингвистическую переменную RRM = «Степень готовности резерва». Универсальным множеством для неё является отрезок [0;1]. В качестве множества значений введённой переменной эксперты указали терм-множество {неприемлемо низкая, низкая, средняя, высокая}, а значения параметров — соответственно следующие: (0; 0; 0,25), (0,1; 0,3; 0,5), (0,35; 0,6; 0,9), (0,8; 1;1).

В качестве нечёткой базы знаний, являющихся носителем экспертной информации, были сформулированы логические правила, которые выражаются в виде пар посылок и заключений типа «ЕСЛИ…, ТО…». Элементы антецедентов нечётких правил связаны логической операцией И. Нечёткая база знаний для моделирования указана в табл. 1

Компьютерная реализация модели

Процесс разработки нечётко-логической системы реализован в среде MatLab с использованием пакета Fuzzy Logic Toolbox и интерактивного модуля fuzzy.

На рис. 2 приведено окно визуализации нечёткого логического вывода. Это окно активизируется командой View rules… меню View. В поле Input указываются значения входных переменных, для которых выполняется логический вывод. Входной вектор задаёт набор красных вертикальных прямых.

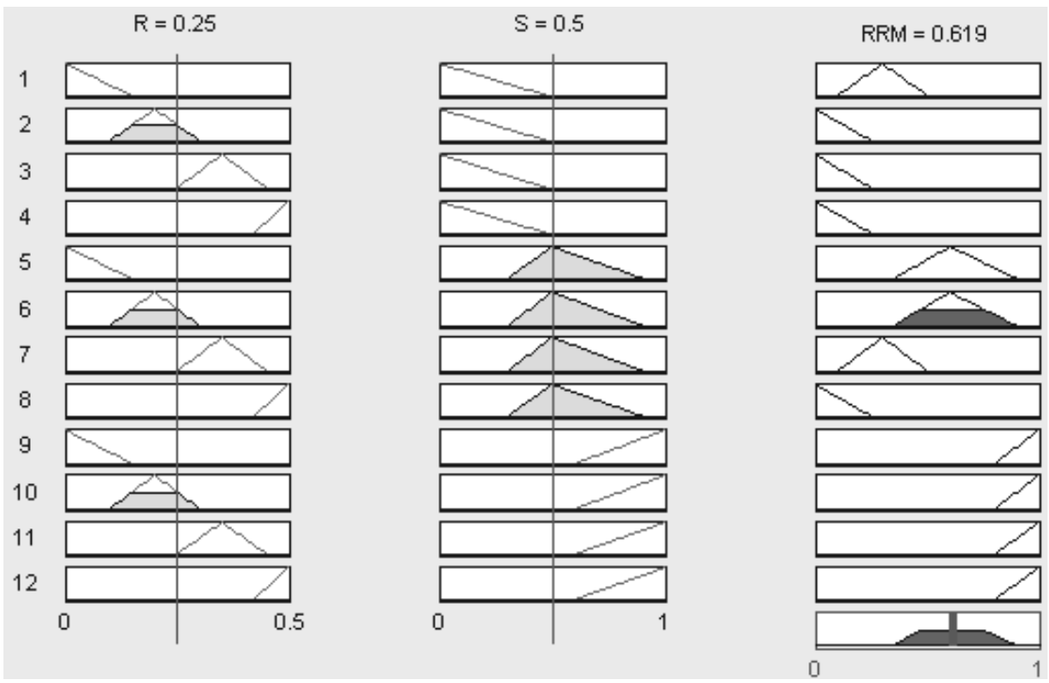


Рис. 2. Визуализация нечёткого логического вывода в RuleViewer

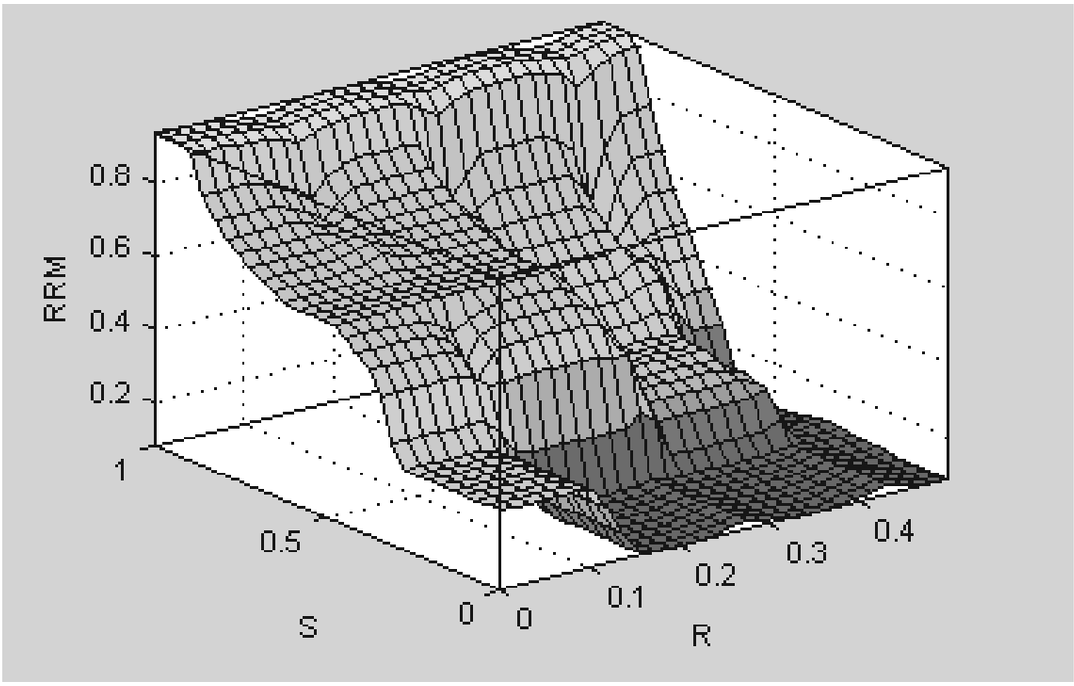


Рис. 3. Окно просмотра поверхности решений

Как видно из рис. 2, при выбранных значениях входных показателей на выходе системы получается величина, равная 0,619, которая характеризует степень готовности резерва аварийно-спасательного оборудования и снаряжения для проведения крупномасштабных поисково-спасательных операций в Арктической зоне Российской Федерации как «среднюю».

Средство просмотра поверхности вывода позволяет строить трёхмерную поверхность как зависимость выходной переменной от двух входных. Выбор входных и выходных переменных осуществляется с помощью ниспадающих меню главного окна рассматриваемого программного средства. Количество выводимых линий по осям X и Y определяется в полях ввода X grids, Y grids. На рис. 3 приведена поверхность "входы-выход", соответствующая синтезированной нечёткой системе. Для вывода этого окна необходимо использовать команду View surface… меню View.

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественны	0,973665928
R-квадрат	0,94802534
Нормированны	0,944776923
Стандартная ош	0,06428705
Наблюдения	35

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	2	2,4122663	1,206133175	291,84232	2,83574E-21
Остаток	32	0,1322504	0,004132825		
Итого	34	2,5445167			

	Коэффициент	*дартная ои*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*ерхние 95%*	*жние 95,0*	*рхние 95,0*
Y-пересечение	0,216873522	0,0382987	5,66268211	2,888E-06	0,138861566	0,294885	0,138862	0,294885
Переменная X 1	-0,73631284	0,0849343	-8,669207711	6,605E-10	-0,909318289	-0,56331	-0,90932	-0,56331
Переменная X 2	0,783693358	0,0422264	18,5593296	1,084E-18	0,697681031	0,869706	0,697681	0,869706

Рис. 4. Результаты регрессионного анализа для моделирования оценки степени готовности резерва

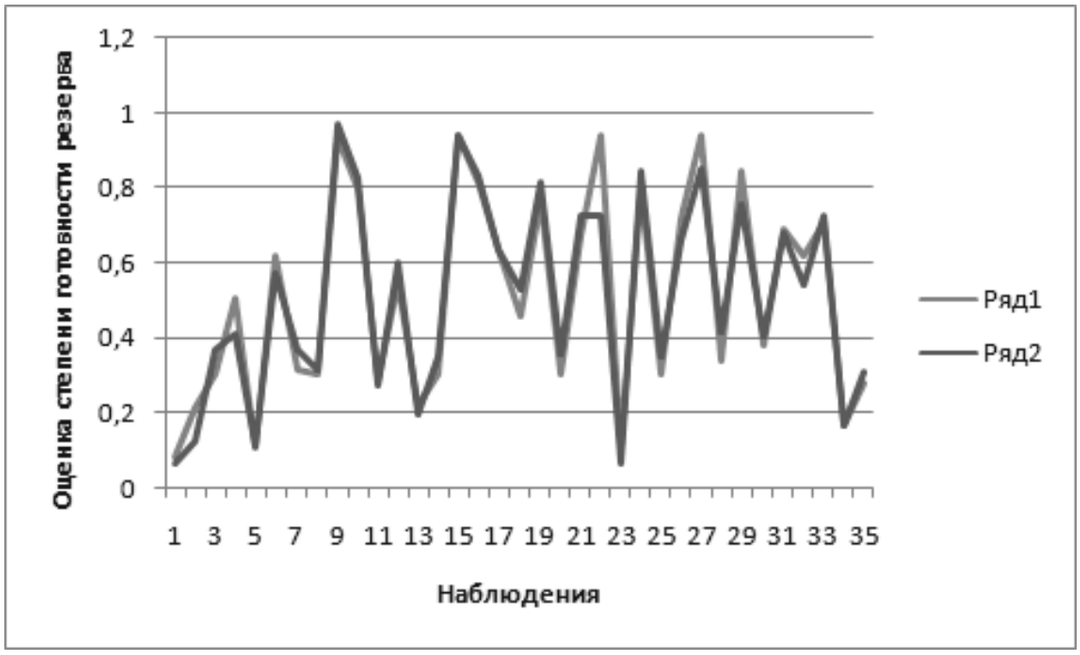


Рис. 5. Геометрическая интерпретация оценок степени готовности резерва, рассчитанных нечёткой модели (ряд 1) и по модели множественной регрессии (ряд 2)

Используя в качестве исходных данных количественные варианты реализации построенной нечёткой системы оценки степени готовности резерва, была построена соответствующая эконометрическая модель с проведением многофакторного регрессионного анализа. При этом было условно принято, что регрессионная зависимость является линейной. Расчёт коэффициентов регрессии производился в вычислительной среде табличного процессора Microsoft Excel с использованием встроенного в него модуля «Анализ данных». На рис. 4 представлены рассчитанные статистические показатели под заголовком «ВЫВОД ИТОГОВ».

Было получено следующее уравнение регрессии

$$\|RRM\| = 0{,}216873522 - 0{,}73631284\|R\| + 0{,}783693358\|S\|,$$

где $\|R\|$ и $\|S\|$ – количественные значения переменных *R* и *S* соответственно. Для проверки значимости полученного уравнения применялся F-критерий Фишера, основанный на вычислении статистики

$$F_{\text{набл}} = \frac{Q_R}{Q_{\text{ост}}} \cdot \frac{(n-k-1)}{k},$$

где Q_R и $Q_{\text{ост}}$ – суммы квадратов отклонений, обусловленных соответственно регрессией и остаточными, не включенными в модель факторами; *k , n-k-1*– степени свободы [2]. Согласно дисперсионному анализу, $F_{\text{набл}} = 291{,}84$. Критическое значение $F_{\text{кр}}$, представляющее собой значение F-распределения (распределение Фишера-Снедекора) со степенями свободы k=2, n-k-1=32 и уровнем значимости α = 0,05, равно 3,29. Так как неравенство $F_{\text{набл}} > F_{\text{кр}}$ выполнено, то полученное регрессионное уравнение статистически значимо (с надёжностью 0,95) описывает данные.

После установления значимости регрессионной связи была проведена проверка значимости её коэффициентов, основанная на статистике, имеющей распределение Стьюдента с n-k-1 степенями свободы. Критическое значение $t_{\text{кр}}$ для уровня значимости 0,05 и степени свободы 31, найденное с помощью статистической функции Microsoft Excel СТЬЮДРАСПОБР(вероятность; степень_свободы), оказалось равным 2,0369, что меньше значения t-статистики для всех регрессионных коэффициентов. Таким образом, значимость всех регрессионных коэффициентов со статистической надежностью 0,95 подтверждается.

Коэффициент детерминации R^2=0,94802534. Его, как правило, рассматривают в качестве основного показателя, отражающего меру качества регрессионной модели. Коэффициент детерминации показывает, какая доля вариации объясняемой переменной учтена в модели и обусловлена влиянием на неё факторов, включённых в модель. Заметим, что полученный коэффициент детерминации близок к 1. Это означает высокое качество регрессионной модели.

На рис. 5 представлена геометрическая интерпретация оценок степени готовности резерва, рассчитанных по нечёткой модели (ряд 1) и по модели множественной регрессии (ряд 2).

Как видно из рис. 5, несмотря на наличие некоторых ошибок, оценку степени готовности резер-

ва можно определить достаточно уверенно по модели множественной регрессии. В этом случае зависимость между выходной и входными переменными в виде многофакторной регрессионной модели заменяет работу экспертов, заключающуюся в составлении нечёткой базы знаний. Имея только экспертные оценки относительно входных переменных, можно определить выходную переменную с помощью установленной в регрессионном уравнении зависимости, учитывающей опыт экспертов. Однако этому шагу должен предшествовать нечёткий анализ решаемой проблемы, так как при регрессионном анализе применяются результаты моделирования, полученные в системе нечёткого логического вывода. Таким образом, на базе информации, полученной с помощью нечёткого моделирования, можно строить регрессионные модели, которые с достаточно большой точностью будут аналитически описывать связи выходной и входных переменных. Повышение точности нечёткой модели может быть осуществлено через настройку веса правил и функций принадлежности.

Моделирование системы управления резервом

Пусть r_0 — количественная оценка степени готовности резерва, регламентируемая требованиями в сфере МЧС России и разрабатываемая экспертами на основе эталонных значений по шкале от 0 до 1. Пусть r — количественная оценка степени готовности резерва, определённая по нечёткой модели или по модели множественной регрессии. Выбор управленческого решения определяется на основе сравнительного анализа количественных оценок r_0 и r. Если выполняется неравенство $r_0 \leq r$, то повышение степени готовности резерва не требуется — решение D_1. В случае, когда указанное неравенство не выполняется, необходимо провести анализ показателей с целью их возможного улучшения. Если улучшение может быть произведено, то принимается решение D_2. Затем после изменения значений показателей повторно производится оценка степени готовности. Если корректировка показателей невозможна, то принимается решение D_3.

Заключение

Предлагаемая система может стать составной частью комплексной системы мониторинга обстановки в Арктике. Предложенный подход позволит получить важную информацию о степени готовности резерва и выявить узкие места, требующие применения управляющих воздействий. Кроме того, реализация проектов систем принятия управленческих решений требует привлечения больших объёмов финансовых ресурсов, что во многом усложняет проведение экспериментов в реальном масштабе времени. Предлагаемая же система с помощью имитационных экспериментов позволяет принимать решения с определённым временно-пространственным опережением. Указанная возможность антиципации способствует повышению эффективности деятельности руководителей.

РИСК

Библиографический список

1. Авдотьин В.П., Дзыбов М.М., Самсонов К.П. Оценка ущерба от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера: монография. — М.: МЧС России, ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2012.— 467с.

2. Бююль А., Цёфель П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / пер. с нем. СПб: ДиаСофтЮП, 2005. — 608 с.

3. Горемыкина Г.И., Мастяева И.Н., Федорчук А.А. Моделирование системы риск-менеджмента в компаниях энергетического сектора // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 5 (290). — С.10–22.

4. Горемыкина Г.И., Дмитриевская Н.А., Мастяева И.Н. Экономико-математическое моделирование систем управления на основе нечёткой технологии: монография. — М.: МЭСИ, 2014. — 139 с.

5. Горемыкина Г.И., Мастяева И.Н. Моделирование нечётко-логической системы управления по результатам деятельности таможенных органов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 23(212). — С. 52–63.

6. Пегат А. Нечёткое моделирование и управление. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013.— 798 с.

7. Пучков В.П., Авдотьина Ю.С., Авдотьин В.П. Административно-правовые режимы управления природными и техногенными рисками: монография. — М.: МЧС России, ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ), 2011.— 328 с.

8. Фадеев А.М. Международное экологическое сотрудничество в Арктике // Электронный ресурс: Сайт Российского совета по международным делам http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=877#top

9. Шишкин В.И. Учёт факторов неопределенности и топологии при оценке природоохранных проектов по предотвращению чрезвычайных ситуаций // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2013. — № 94. — С. 49–55.

10. Zadeh L.A. Outline of a New Approach to the Analysis of Complex Systems and Decision Processes // IEEE Trans. Syst. Man Cybernet. № 3.— 1973. — P. 28–44.

11. Ямалов И.Я. Моделирование процессов управления и принятия решений в условиях чрезвычайных ситуаций. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2013. — 288 с.

Н. Иванова,
ассистент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, аспирант,
Тюменский государственный университет

Формирование и использование пенсионных ресурсов: региональный аспект

Аннотация: в статье рассмотрены основные показатели функционирования пенсионной системы с учетом специфики социально-экономического развития региона. Выявлено, что предложенный комплекс мероприятий обеспечит значительное укрепление российской системы пенсионного страхования и обеспечения.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионные накопления, пенсионные программы, пенсионная нагрузка, коэффициент замещения.

Annotation: the article describes the main indicators of the pension system, given the specificity of the region socio-economic development. It is revealed that the proposed set of measures will provide a significant strengthening of Russia's pension insurance system and providing.

Keywords: pension system, pension funds, pension plans, the pension burden, the replacement rate.

В современных условиях выбора новых приоритетов и дальнейшей модернизации пенсионной системы, основными задачами становятся оптимизация системы финансового управления, усиление контроля над финансовыми потоками, повышение эффективности формирования и исполнения бюджета для своевременного принятия наиболее благоприятных управленческих решений [1].

Существует распространенное мнение, что большая часть населения, получающая пенсионное вознаграждение, предпочитает оставаться в государственной системе пенсионного обеспечения и страхования, однако ситуация в этой сфере может значительно отличаться по регионам.

Возможно, это объясняется особенностями демографической структуры, складывающейся на территориях в разные периоды времени. Попытаемся выявить особенности функционирования пенсионной системы на примере регионального отделения Пенсионного фонда одного из крупных субъектов Федерации, в качестве, которого выбрана Тюменская область (включая ХМАО — Югру и ЯНАО).

Анализируя данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, необходимо отметить динамику численности населения, получающего пенсионные выплаты (рис. 1) [5].

В среднем в 2014 году численность пенсионеров составило 860 тыс. человек (мужчин, старше 60 лет и женщин, старше 55, получающих пенсионные выплаты). Данные превышают показатель прошлого года на 3, 5%.

Положительная динамика показателя на региональном уровне установлена в течение всего рассматриваемого периода. Прирост численности населения, находящегося на пенсионном обеспечении, начиная с 2008 г., составил почти 24%.

Наибольший удельный вес в общей численности пенсионеров занимают получатели трудовых пенсий. Если в 2008 г. трудовую пенсию получали 576 тыс. чел. или 83%, то в 2014 г. получателей стало уже 731 тыс. чел. или 85% всей численности пенсионеров. Анализ показал, что динамика роста сохраняется на протяжении всего рассматриваемого периода (табл. 1) [5].

Вторая по значимости группа получателей пенсий — это социальные пенсии, их доля составляет в среднем 7,2%. Третья группа — это пенсии по инвалидности — их доля за период сократилась с 5,52% в 2008 г. до 4,35% в 2014 г.

Таблица 1

Структура получателей пенсий по их видам, %

Виды пенсий / Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Получатели пенсий всех видов	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
по старости	83,05	83,05	83,05	83,05	83,84	84,47	85,04
по инвалидности	5,52	5,52	5,52	5,52	5,01	4,68	4,35
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	4,05	4,05	4,05	4,05	3,73	3,44	3,23
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
федеральные государственные гражданские служащие	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,08	0,01
социальные	7,19	7,18	7,18	7,19	7,21	7,20	7,17

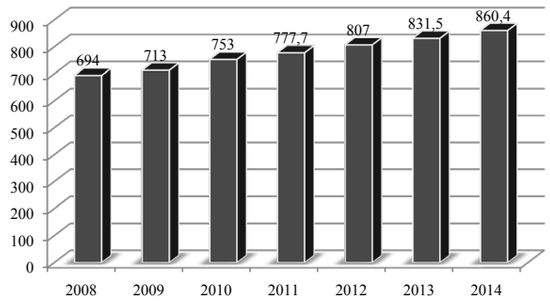


Рис. 1. Динамика численности пенсионеров по Тюменской области, тыс. чел.

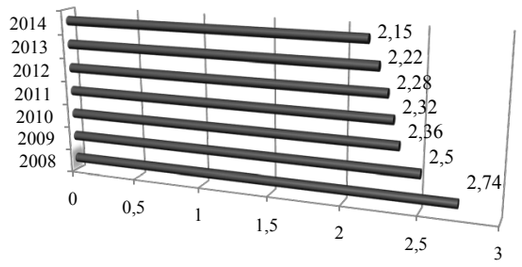


Рис. 2. Нагрузка пенсионной системы на экономическую систему занятого населения по Тюменской области

Динамика занятого трудоспособного населения Тюменской области за рассматриваемый период времени отображает ряд характерных тенденций. Численность занятых, начиная с 2008 г., заметно снижалась. Темп прироста в 2009 г. составлял — 6,18% (–117,38тыс. чел.), при этом численность пенсионеров возросло на 19 тыс. чел., т. е. на 2,74% (Табл. 2) [4].

Представленная динамика численности занятого населения объясняется последствиями финансового кризиса 2008–2009 гг. В это время предприятия Тюменской области, вынуждено проводили массовые сокращения персонала, не имея возможности создавать новые рабочие места. Однако уже с 2011 г. наблюдается положительная тенденция и в 2014 г. рост занятых составил 101,3%, что отражает постепенное восстановление не только рынка труда области, но и всей экономики страны в целом.

Однако, несмотря на положительную динамику численности занятого населения за последние годы, нагрузка нетрудоспособного населения на трудоспособное постоянно растет: в 2014 году она составила 2,28% (для сравнения приведем данные по предыдущим годам: 2013-2,22%; 2012-2,28%) (рис. 2) [3].

Проблема высокой нагрузки пенсионной системы пребывает под давлением нескольких взаимоисключающих факторов. С одной стороны, в рамках борьбы с хронической безработицей при снижении пенсионного возраста происходит временное высвобождение рабочих мест для более молодого поколения. С другой же стороны, замедленные темпы прироста занятых и, вследствие чего, растущая нагрузка на работающее поколение вынуждает к повышению пенсионного возраста.

Анализируя динамику среднего размера пенсии в РФ, можно заметить, что в 2011–2013 гг. происходило увеличение темпов роста размера пенсии. Однако в 2014 г. этот показатель составил 9997,8 руб., что на 15,5% ниже показателя предыдущего года, тогда как к началу 2013 г. прирост составил 11,% (табл. 3) [3].

Данная тенденция обусловлена тем, что с 2011 г. размер совокупных взносов возрос до 34%, из которых 26% составляют отчисления по обязательному пенсионному страхованию. Повышение тарифов позволило существенно увеличить уровень пенсий в области. При получении в кредитном учреждении средств на выплату заработной платы работникам за истекший месяц, страховые взносы перечисляются работодателями ежемесячно по общепринятым тарифам.

В 2008 г. тариф страховых взносов в Пенсионный фонд составлял 14% от заработной платы. Отчисления включали в себя страховую часть пенсии и накопительную часть. До 2010 года взносы в ПФР составляли часть единого социального налога. С 1 января 2010 г. ЕСН был отменен, вместо него были установлены целевые взносы работодателей в три внебюджетных фонда — Пенсионный фонд России, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования.

Возрастающая налоговая нагрузка в связи с ростом взносов ухудшает деловой климат

Таблица 2

Динамика численности занятых, тыс. чел.

Год	Численность занятых, тыс. чел.	Абс. прирост	Темп роста
2008	1899,9	-	-
2009	1782,5	-117,4	93,8
2010	1778,9	-3,6	99,8
2011	1804,5	25,6	101,4
2012	1839,3	34,8	101,9
2013	1847,7	8,4	100,5
2014	1852,3	24,6	101,3

Таблица 3

Средний размер назначенных пенсий, рублей

Средний размер назначенных пенсий, рублей	2011	2012	2013	2014
Всего, из них пенсии:	9716,2	10663	11841	9997,8
по старости	10516	11494	12711	10754,2
по инвалидности	6544,5	7127,1	7838,6	6689,9
по случаю потери кормильца	4873,6	5403,2	6022,6	6064
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф	10861	11888	13091	11962,2
федеральные государственные гражданские служащие	12361	13192	14246	12445
летчики-испытатели	44271	49864	57783	59567,3
социальные	5584,7	6118,2	6958,1	6757,2

на уровне среднего и малого бизнеса, что может значительно снизить экономическое развитие региона и расширить зоны неформальной экономики. Вследствие этого в 2012 г. был установлен единый тариф страховых взносов для всех категорий работодателей в размере 22%.

Наибольший удельный вес в общей численности пенсионеров Тюменской области, как и в РФ, составляют пенсионеры — получатели досрочных трудовых пенсий, связанных прежде всего с условиями работы в районах Крайнего Севера (рис. 3).

По этой причине возникает необходимость развития систем самостоятельных профессиональных пенсионных программ, что давало бы возможность обеспечить более достойный уровень жизни нетрудоспособным гражданам при перераспределении ответственности на работодателей и предоставило возможность снять с отечественной пенсионной системы функции стимулирования занятости на работах с неблагоприятными условиями труда.

В качестве меры повышения уровня пенсионного обеспечения действующее законодательство предусматривает ежегодную индексацию размеров трудовых и государственных пенсий. В бюджете ПФР в 2014 г. увеличение трудовых пенсий произошло 1 февраля на 6,5%, с 1 апреля — на 5%. Социальные пенсии выросли в апреле на 17,6%.

Финансовая устойчивость пенсионной системы каждого уровня администрирования находится в зависимости от ряда факторов, основным из них является показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платой одного работника, а также коэффициент замещения (таблица 4) [2].

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата жителей Тюменской области в 2014 г. составила 54497 рублей, что свидетельствует об увеличении данного показателя по сравнению с прошлым годом на 7% (табл. 4) [5].

Показатель значительно выше среднего по России (рис. 4).

За рассматриваемый период наблюдается стабильный рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы по Тюменской области и стране в целом.

Одним из принципов пенсионного страхования определяется порядок возмещения потери трудового дохода работника. Вследствие этого устанавливается социально допустимый уровень пенсионного обеспечения путем соотношения среднего размера пенсий к средней величине заработной платы (солидарный коэффициент замещения), который, по расчетам Международной организации труда, для развивающихся стран оценивается в 40%.

Анализируя динамику коэффициента замещения по Тюменской области, можно заметить незначительный рост данного показателя в конце рассматриваемого периода. В 2013 г. показатель составил 23,2, что всего на 0,12% выше, чем в предыдущем периоде (рис. 5).

Снижение коэффициента замещения в 2014 г. объясняется значительным ростом заработной

Рис. 3. Структура назначенных пенсий в ТО за 2014 г. [5]

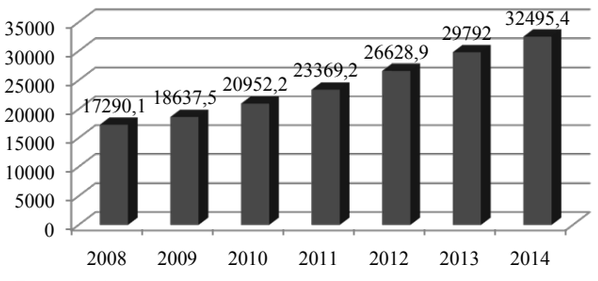


Рис. 4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника в РФ, руб. [3].

Таблица 4

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, руб.

Год	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника Тюм. обл., руб.	Абс. прирост	Темп роста
2008	33877	-	-
2009	34819	943	102,8
2010	38213	3393	109,7
2011	42289	4076	110,7
2012	46203	3914	109,3
2013	51008	4806	110,4
2014	54497	3489	106,8

платы в субъекте и одновременным снижением среднего уровня пенсий.

Коэффициент замещения пенсией утраченного заработка значительно ниже уровня в 40%, который был рассчитан МОТ для развивающихся стран. Установленная негативная тенденция усугубляется внешними демографическими и макроэкономическими факторами в результате глобального финансового кризиса.

Анализируя состояние пенсионной системы в региональном разрезе (на примере Тюменской области), необходимо отметить преобладание позитивной динамики: упразднение уравнительности пенсий; укрепление стимулирующей роли страховых взносов; рост уровня материального обеспечения низкодоходного контингента пенсионеров и др.

Доминирующей особенностью субъекта Тюменской области является размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников, который выше среднего по стране. За счет автономных округов (Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского) Тюменская область остается третьей по стране, уступая Москве и г. Санкт-Петербургу по размеру среднемесячной заработной платы одного работника. Юг Тюменской области имеет среднеразвитую промышленность, но достаточно сбалансированную экономическую среду.

Различия функционирования Пенсионного фонда страны и его территориальных подразделений демонстрируют целесообразность системной работы по формированию ресурсов, находящихся в их управлении, а следовательно, необходимость учета специфики каждого субъекта РФ при выборе методов преобразования пенсионной системы.

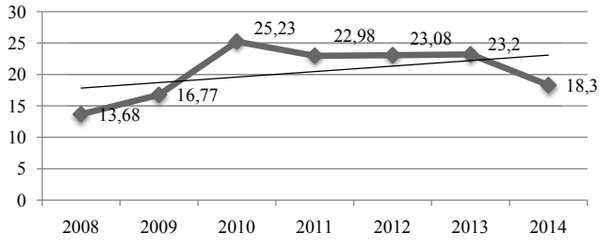


Рис. 5. Коэффициент замещения по Тюменской области [5].

Таким образом, методы реформирования пенсионной системы, совершенствование территориальных систем, использование инвестиционного потенциала пенсионных накоплений путем расширения линейки инвестиционных инструментов необходимо разрабатывать и внедрять с учетом специфики экономического потенциала каждого региона.

Преобразование института досрочно назначаемых пенсий в самостоятельные профессиональные пенсионные программы позволит освободить общенациональную пенсионную систему от не страховых выплат соответствующим категориям пенсионеров за счет переложения ответственности на работодателей, что, в свою очередь, предоставит возможность для развития иных отраслей региона.

Предложенный комплекс мероприятий обеспечит значительное укрепление российской системы пенсионного страхования и обеспечения.

РИСК

Библиографический список

1. Корчемкина Е.С. Новый этап пенсионной реформы: проблемы и решения // Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. № 4. 2013 (октябрь — декабрь).

2. Шмелев Ю.Д., Ижаева А.Р. Проблемы реформирования системы пенсионного обеспечения в РФ // Финансы. 2012. № 2. С. 50–53.

3. Официальная статистика, базы данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru

4. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.fedstat.ru

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области система [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://tumstat.gks.ru

Разработка стратегии эффективного функционирования агроэкосистем на эколого-ландшафтной основе

И. Гучапшева,
к. ф. н., заведующая кафедрой педагогики, профессионального обучения и русского языка, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова,
М. Маржохова,
к. э. н., доцент кафедры финансов предприятий и инвестиций, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова,
Л. Халишхова,
к. э. н., доцент кафедры финансов предприятий и инвестиций, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова

Аннотация: в статье разработана комплексная программа действий по эксплуатации природно-ресурсного потенциала территории на базе эколого-приемлемости, адаптивности и экономической эффективности, содержащей правовые, организационно-контрольные, политико-идеологические и экономические инструменты для решения задачи формирования сбалансированной системы сельскохозяйственного природопользования.
Ключевые слова: сбалансированное сельскохозяйственное природопользование, агроэколандшафт, ландшафтное планирование, эколого-экономические проблемы сельского хозяйства.
Annotation: the paper developed a comprehensive program of action for the exploitation of the natural resource potential of the territory on the basis of ekologopriemlemosti, adaptability and cost-effectiveness of having the legal, organizational and control, political, ideological and economic tools to address the problem of formation of a balanced system of agricultural nature.
Keywords: balanced agricultural nature, agroekolandshaft, landscape planning, environmental and economic problems of agriculture.

Подвергаясь постоянным и разнообразным влияниям со стороны научно-технического прогресса и социальных перемен, сельское хозяйство с момента своего возникновения преобразовывает природные системы. Наиболее существенным это воздействие стало в последнее столетие и может считаться одним из факторов происходящих глобальных перемен.

Вторая половина XX века характеризуется беспрецедентным ростом продуктивности сельского хозяйства: мировое производство зерна увеличилось втрое, мяса — в пять раз, соевых бобов — в 9 раз [2]. Такой рост обеспечили как экстенсивные (расширение угодий, рост поголовья скота и птицы) так и интенсивные факторы (достижения генетики, селекции, увеличение площадей сельскохозяйственных угодий, применение пестицидов, минеральных удобрений).

Рост продуктивности сельского хозяйства сопровождается и структурными изменениями, выражающимися в росте оснащенности техническими средствами, уменьшении трудозатрат, формировании региональной и производственной специализации и концентрации производства.

Эти изменения вызывают целый ряд негативных экономических и экологических эффектов, среди которых наиболее значимые снижение эффективности энергозатрат, падение цен из-за перепроизводства сельскохозяйственной продукции в отдельных странах, экономия на удобрениях, средствах защиты растений из-за жесткой конкуренции на продовольственных рынках, засоление почв, снижение их плодородия, деградацию пастбищ, загрязнение вод химическими соединениями, разрушение природной структуры ландшафтов.

Состояние мирового сельского хозяйства крайне неустойчиво, что при современных принципах его ведения вполне закономерно. Любая растущая система развивается за счет окружающей ее природной среды. Все успехи человечества, в том числе экономические, реализуются при одновременной регенерации и деградации окружающей природной среды, что в свою очередь неизбежно скажется на экономической эффективности деятельности человека.

В отношении дальнейшего развития сельского хозяйства высказываются самые разнообразные точки зрения, среди которых встречаются порой просто фантастические, учитывая народонаселение земли: идеи «автотрофного питания», идеи «назад к природе». Но активно формирующееся представление об экологическом императиве в этом развитии остается неоспоримым.

В работе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, представлена

концепция устойчивого развития, формирующаяся в последнее время. Данная концепция преследует достижение баланса между социально-экономической и природно-экологической составляющей развития, что предполагает существенные ограничения эксплуатации природных ресурсов.

Как отмечают Б.М. Миркин и Ф.Х. Хазиев [4], «на смену односторонней интенсификации сельскохозяйственного производства (технократическая парадигма) приходят иные принципы, учитывающие не только возможность получения продукции сегодня, но и сохранение ресурсов и среды обитания для человека в будущем (агроэкологическая парадигма).

Среди формирующихся в настоящее время концепций особого внимания заслуживают теория экологического земледелия А.П. Щербакова и В.М. Володина, теория устойчивых агроэкосистем У. Джексона, Р.Г. Вудмэнси, Р. Митчелл, Р. Харт, Б.М. Миркина, Ф.К. Хазиева, Р.М. Хазиахметова; концепцию адаптивного землепользования Е.С. Зархиной, В.П. Каракина, теорию экологически оптимальной биопродуктивности агроэкосферы (агроландшафтов) В.Н. Башкина, концепцию оптимизации ландшафта как объекта природопользования Исаченко, Макунина, Рязанова, Чибилева, Петрова.

В решении эколого-экономических проблем сельского хозяйства особое место принадлежит географическому подходу. В рамках этого подхода основная сущность концепции оптимизации ландшафта как объекта природопользования сводится к признанию главенствующей роли природных закономерностей развития ландшафтов, при любом характере их использования человеком. В этой связи необходимо сосредотачивать усилия на выявлении хозяйственного назначения ландшафта, позволяющего максимально использовать его полезные свойства при одновременном минимальном на них воздействии.

Ведущими российскими и зарубежными учеными признается важная роль ландшафтного подхода для целей сбалансированного сельскохозяйственного природопользования.

Агросистемы характеризуются крайней неустойчивостью и неспособностью к саморегуляции в отличие от естественных природных систем. Чтобы не нарушать устойчивость биосферы, не подрывать ее стабильность и, вместе с тем, обеспечивать её высокую продуктивность, человек должен так формировать природные ландшафты, чтобы они включали и высокопродуктивные (незрелые) и устойчивые (зрелые) экосистемы. То есть агросистемы должны чередоваться с лесами, водоемами, лугами, болотами, образовывать «экологическую мозаику». Это будет способствовать обеспечению устойчивости всех геосистем.

Основы ландшафтных исследований для целей сельскохозяйственного природопользования были заложены В.В. Докучаевым. Дальнейшее развитие ландшафтные исследования получили в трудах Л.С. Берга, Б.Б. Полынова.

В.А. Николаев при агроландшафтных исследованиях предлагает изучать природно-производственные типы земель, называя их агроландшафтными системами, рассматривая сельскохозяйственные ландшафты (агроландшафты) как особые, генетически самостоятельные, природно-производственные геосистемы, сформировавшиеся и функционирующие в результате перманентного взаимодействия сельскохозяйственного производства и природной среды.

Агроландшафты по своим функциональным и структурным свойствам близки к естественным природным ландшафтам. В региональном аспекте исследований понятие «агроландшафт» может быть сопоставимо с естественным ландшафтом [5].

Для целей сельскохозяйственного природопользования значение ландшафтного подхода следует оценивать адекватно. Необходимо исследовать агроландшафты на фоне геоландшафтов с учетом экологической емкости (выносливости) территории и ее природного потенциала, что требует синтеза географических, экономических и экологических знаний при решении прикладных задач сбалансированного природопользования.

Над обозначенными проблемами работали многие ученые, начиная с 30-х годов XX века, в числе которых следует выделить работы Л.Г. Раменского, К.В. Зворыкиной, Г.Н. Овсянникова, К.И. Геренчук, В.Н. Сукачева, В.С. Преображенского и пр.

Основной императив, выдвигаемый эколого-ландшафтным подходом к сельскохозяйственной практике, заключен в согласовании соотношений между эксплуатируемыми и неэксплуатируемыми природными ландшафтами в целях оптимальной реализации их потенциала. Только на такой основе могут формироваться сбалансированные системы сельскохозяйственного природопользования, встроенные в пределы хозяйственной емкости биосистемы, в которых ликвидируются не негативные последствия, возникающие за порогом допустимого возмущения системы, а причины их возможного возникновения.

Задачи формирования сбалансированных систем сельскохозяйственного природопользования решаются на основе разработки комплексной детальной, всесторонней программы действий по эксплуатации природно-ресурсного потенциала территории на базе экологоприемлемости, адаптивности и экономической эффективности, содержащей правовые, организационно-контрольные, политико-идеологические и экономические инструменты реализации политики сбалансированного природопользования.

Основными составляющими такой программы должны стать:

1. Формирование эффективной системы агроэколандшафтного планирования. Данный вид планирования в европейских странах встроен в систему пространственного территориального планирования и признан одним из важнейших инструментов экологоприемлемой организации территорий, обеспечивающий сбалансированность природопользования.

Как показывает опыт данных стран, такой способ территориального планирования способен обеспечить учет особенностей ландшафтной организации территории в системе оптимизации взаимоотношений общество-природа, а также учет социально-экономических и ландшафтно-экологических аспектов развития территорий.

Разработка и реализация систем ландшафтного планирования по опыту стран запада должна осуществляться на государственном уровне, на разных масштабах и согласовывать с общим территориальным планированием.

Опыт зарубежных стран по ландшафтному планированию может стать весьма полезен для России, ввиду чего его изучение, анализ, переосмысление и адаптация для реалий нашей страны весьма актуальная задача.

2. Формирование систем оценки природной устойчивости ландшафтов к сельскохозяйственному воздействию.

К определению понятия «устойчивость ландшафта в географии» можно говорить о нескольких подходах. Одни связаны с определением свойств объекта после прекращения воздействия нагрузки возвращаться в исходное состояние, вторые со способностью накапливать внешние воздействия до определенных пределов без существенного изменения своих внутренних свойств. То есть устойчивость находится в зависимости как от внутренних свойств систем, так и от характера и степени внешних воздействий. В этой связи выделять какой-то универсальный прямой показатель или группу показателей для непосредственного измерения устойчивости, не представляется реальным.

Наиболее возможный выход состоит в оценке устойчивости ландшафтов через выделение системы факторов и критериев, по отношению к которым она оценивается. Основная проблема при разработке систем оценки связана с большим разнообразием сельскохозяйственных воздействий на агроландшафты [3].

Решение проблемы связано прежде всего с исследованием свойств ландшафтов, выделением территорий отличающихся природными условиями. Этим требованиям отвечает ландшафтный подход.

Важная составляющая решения проблем оценки связана также определением корректного методического подхода. Оценки, основанные на принципах нормирования показателей воздействий, с применением балльных систем представляются наиболее оправданными и результативными.

При изучении воздействия сельскохозяйственного производства на ландшафт существенный интерес представляет также идентификация показателей, через которые это воздействие может быть установлено. Существующие сегодня научные подходы, связанные с расчетом удельных показателей нагрузок и их сравнением с предельно допустимыми показателями, установленными в соответствии с экологическими требованиями или экспериментально, представляются нам вполне приемлемыми.

3. Формирование системы нормативно-правового регулирования ведения сельского хозяйства на эколого-экономической основе.

В современных условиях необходимо обеспечить разработку не просто новой, но качественной системы экологических законов, научный подход в законотворчестве. Вся система нормативно-правового обеспечения должна быть приведена в соответствие с целями достижения рациональной системы природопользования, с последующим переходом к сбалансированной системе природопользования и в конечном итоге к адаптивной системе природопользования.

4. Формирование эффективных систем мониторинга земельных ресурсов с отнесением этих систем к основному инструментарию управления сельскохозяйственным производством.

Основные направления совершенствования организации мониторинга связываются нами с формированием систем наблюдения за земельными ресурсами как за производственными ресурсами с включением ряда параметров мониторинга, характеризующих состояние и плодородие почв, выбором технологий наблюдения, средств и методов обработки данных, проектированием систем регионального мониторинга земель сельскохозяйственного назначения.

5. Формирование системы экономического регулирования природопользования, включающей методы стимулирования рационального сельскохозяйственного природопользования, налоговое регулирование с усилением давления на потенциально вредные виды сельскохозяйственной деятельности, обеспечение «длинными, дешевыми» кредитами и налоговыми преференциями сельхозпроизводителей, применяющих экологически оправданные технологии. Экономические стимулы рационального природопользования наряду с организационными, правовыми, административными имеют все же решающее значение. Ограниченность материальных и финансовых средств создает трудности для реализации процессов экономического воспроизводства в рамках поддержания экологического равновесия природных систем, что в свою оче-

редь качественно ухудшает состояние эксплуатируемого ландшафта и замедляет развитие сельского хозяйства.

6. Формирование комплексных государственных программ сохранения и восстановления природной среды, реализующих мероприятия по сохранению и повышению плодородия почв, основанных на принципах государственного контроля за использованием и охраной земель сельскохозяйственного назначения с включением в них экологических ограничений землепользования.

Комплекс обозначенных мероприятий будет способствовать эффективному использованию и сохранению природно-ресурсного потенциала агроэкосистем, формированию базы их функционирования с учетом требований экологоприемлемости, ресурсо- и энергоэкономичности, экономической эффективности и адаптивности сельскохозяйственного производства.

В силу комплексности проявления природных ресурсов, процесс функционирования агроэкосистемы должен быть организован с учетом индивидуальных особенностей территории, климата, производственной деятельности, что будет несомненно способствовать повышению как экономической, так и экологической эффективности производства и устойчивости сельскохозяйственного природопользования.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 15-56-40006 Абх_а.

РИСК

Библиографический список

1. Вараксин В.В. Природопользование и охрана окружающей среды. Природоохранная деятельность правоохранительных органов (организационно-правовые вопросы). Екатеринбург, 2004. С. 28–29.

2. Вишневский А. Можно ли накормить весь мир? // Информ. бюл. Центра демографии и экологии человека Ин–та народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2002. № 65. С. 4–12.

3. Маржохова М.А. Экономико-экологический механизм управления сельскохозяйственным природопользованием. Автореф. дисс. на соиск. степени к. э. н. г. Нальчик. 2000.

4. Миркин Б.М., Хазиев Ф.Х. Смена парадигм в земледелии (от технократизма к агроэкологии) // Аграрная наука. 1993. № 5. С. 20–21.

5. Мухин Ю.П., Кузьмина Т.С., Баранов Т.А. Устойчивое развитие: экологическая оптимизация агро- и урболандшафтов: учебное пособие / под общей редакцией Б.М. Мухина. — Волгоград: издво ВолГУ, 2002. — 122 с.

KTR-ONLINE.RU

логистика • маркетинг • аналитика

реклама

новости экономики, новости логистики, новости рынков,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Экспертно-информационные системы как инструмент повышения эффективности переработки отходов производства и потребления

С. Медведев,
к. э. н., старший преподаватель кафедры экономических и естественно-научных дисциплин, Сибирский государственный технологический университет,
Ю. Безруких,
к. э. н., доцент кафедры экономических и естественно-научных дисциплин, Сибирский государственный технологический университет

Аннотация: в статье представлены результаты исследования основ переработки отходов производства и потребления с использованием экспертно-информационных систем. Показаны классификация отходов, статистика их использования в России, основные аспекты использования инструментов экпертно-информационных систем и отдельные практические элементы переработки отходов.
Ключевые слова: охрана окружающей среды, экспертно-информационная система, отходы производства и потребления, эффективность.
Annotation: the article presents the results of research foundations waste production and consumption with the use of expert information systems. Showing waste classification, statistics of their use in Russia, the main aspects of the use of tools expert-information systems and some practical elements of recycling.
Keywords: environmental protection, expert and information system, production wastes and consumption, efficiency.

Проблема чрезмерного образования отходов производства и потребления является одой из самых острых для современных государств мира. При этом ее решение должно носить комплексный и системный характер. Под отходами понимаются вещества, которые признаются непригодными для дальнейшего использования в применяемой технологии переработке первичного сырья или образующиеся после использования в хозяйственно-бытовых нуждах. При этом следует понимать, что в рамках одного производства (но уже по иной технологии) может быть организована переработка отходов, которые переходят в статус вторичного сырья.

Общая классификация основных видов отходов представлена на рис. 1. В соответствии с Федеральным законом «Об отходах производства и потребления» отходы делятся на два основных класса [7]:

1) отходы производства (материалы, вещества, изделия, образовавшиеся в процессе производства продукции, выполнении работ (услуг) и не находящие применения на данном предприятии (организации), либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства);

2) отходы потребления (изделия, материалы, вещества, утратившие полностью или частично свои потребительские свойства в процессе общественного или личного потребления). Отходы потребления включают в себя [9]:

♦ собственно твердые бытовые отходы (ТБО) — остатки пищи и процессов ее приготовления, упаковочные материалы, изношенная одежда и обувь, отслужившие предметы домашнего обихода, дворовый и садовый мусор, отходы офисов и торговли и др.;

♦ изношенная сложная бытовая техника — автомобили личного пользования и их заменяемые детали (шины, аккумуляторы), холодильники, электронная;

♦ отходы от ремонта жилого фонда.

Статистический анализ показывает, что наибольший объем отходов ожидаемо образуется при добыче полезных ископаемых. Действительно, именно при добыче остаются неиспользуемые вскрышные породы, а также масса других отходов, которые не используются в настоящее время на территории страны. Значительно уступает этому виду деятельности обрабатывающие производства. Интересно с практической точки зрения обратиться к данным об использовании отходов (рис. 2). Следует признать достаточно слабое использование отходов на территории страны. При этом информация о том, что показатель использования редко достигает 50%, свидетельствует о существенных перспективах роста. Ориентиром может служить Южный федеральный округ.

Охрана окружающей среды — это общая задача, стоящая перед обществом, государством, бизнесом и различными структурами, то есть перед всеми институтами, активно участвующими в природных изменениях и жизни страны. При этом в области экологии невозможно опираться лишь сугубо на экономические показатели, так как окружающая среда — это всеобъемлющая система, влияющая на здоровье населения (социальные аспекты) и экологию регионов (климат, экосистемы и др.). Тем не менее экономические

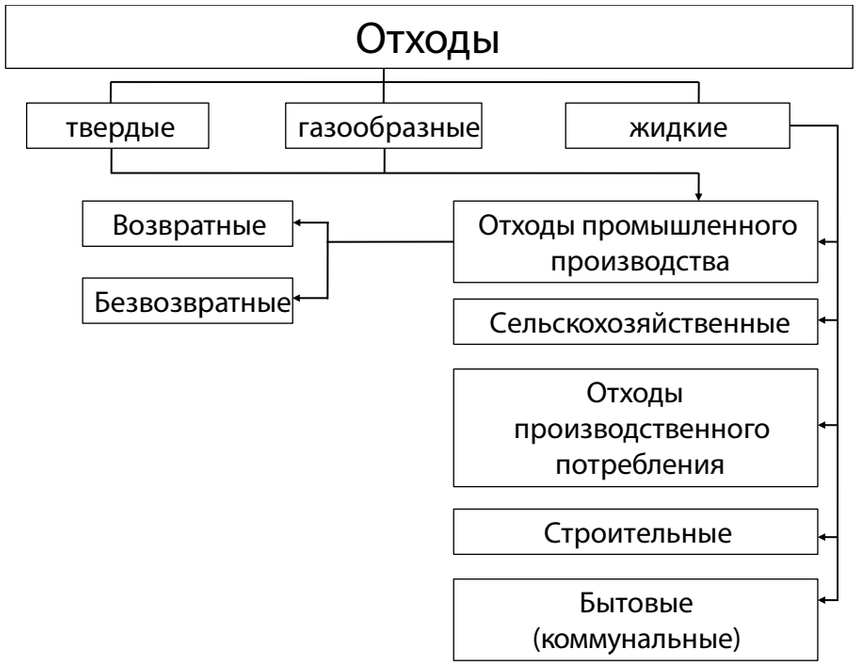


Рис. 1. Основные виды отходов [1]

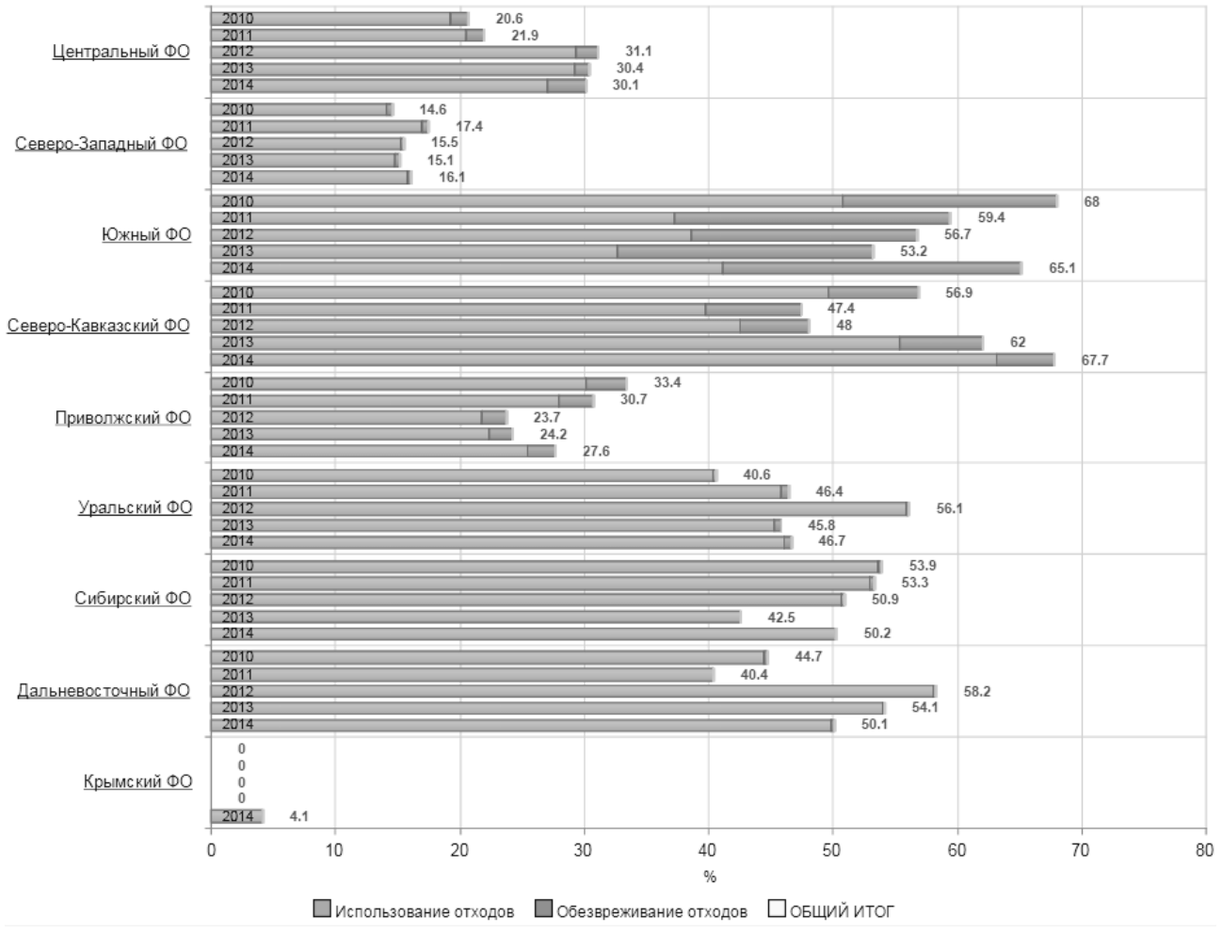


Рис. 2. Использование обезвреженных отходов в процентах к общему объему обезвреженных отходов в 2013 в России, % [2]

Рис. 3. Принципиальная схема реализации экономического механизма охраны окружающей среды [3]

аспекты крайне важны при принятии любых решений в данной сфере и взаимодействии всех заинтересованных сторон.

Экономическая составляющая является стимулом для предприятий осуществлять природоохранную деятельность (риск штрафов, налоговые льготы, другие преференции), развивать сопутствующий экологический бизнес (экологические сертификация, аудит, страхование и др.), фактором реализации множества проектов, прямо или косвенно оказывающих воздействие на окружающую среду.

Экономический механизм охраны окружающей среды определен Законом «Об охране окружающей среды» и включает: планирование и финансирование природоохранных мероприятий; установление лимитов на изъятие природных ресурсов, сброс и выброс загрязняющих веществ, а также на размещение отходов; плату за использование природных ресурсов; плату за загрязнение ООС; внедрение налоговых льгот, стимулирующих охрану окружающей природной среды, создание механизмов экологического страхования, экологической сертификации и экологического аудита (рис. 3) [8].

Следует отметить, что главным элементом данного экономического механизма является планирование и финансирование природоохранных мероприятий. Именно на данном элементе возможно выстраивание всех других элементов. Грамотное и эффективное планирование направлений деятельности в области охраны окружающей среды позволяет обеспечить рациональное природопользование и снижение поступления загрязняющих веществ и объектов в окружающую среду. Финансирование мероприятий по охране окружающей среды осуществляется за счет средств федерального и регионального бюджетов Российской Федерации, средств предприятий, средств различных фондов и некоммерческих организаций. Также в финансировании могут принимать частные (физически) лица и в последнее время проведение различных акций по привлечению общественности к решению экологически проблем набирает все большую популярность.

Развитие представлений о средствах и способах решения информационных задач привели к появлению экспертно-информационных систем (ЭИС), которые обеспечивают хранение, оперативный доступ к совокупности данных и знаний об экосистемах, о взаимодействии природы и общества, анализ комплекса данных, а также интерпретацию и предложение рекомендаций по решению возникающих проблем [6].

В проблемной области «экологическая безопасность» основной задачей, которая ставится перед экспертами и перед экспертными системами, является поддержка принятия решений. Поэтому любые информационные системы, ориентированные на поддержку принятия решений, носят называние экспертно-информационных систем (ЭИС).

Одним из вариантов решения возникающих проблем в области ЭИС является практическая разработка, согласование и реализация трех основных компонентов систем:

1 создание и обработка совокупности баз данных;

Таблица 1

Экономическая эффективность различных технологий переработки ТБО [9]

Показатель	Технология					
	Сжигание	Фермен-тация	Сорти-ровка	Сортировка + сжигание	Сортировка + ферментация	Комплексная переработка
Удельные капитальные вложения (на 1 т ТБО), дол./т	280	90	50	330	100	240
Удельные эксплуатационные затраты (на 1 т ТБО), дол./т	9.6	10	3.2	12.8	8.7	13.5
Неутилизируемая фракция (подлежит захоронению), %	30	30	95	15	55	8
Удельные затраты на захоронение неутилизируемой фракции, дол./т	9	9	28.5	4.5	16.5	2.4
Приведенные капитальные затраты, дол./т	28	9	5	33	10	24
Общие удельные затраты, дол./т	46.6	28	36.7	50.3	35.2	39.9
Суммарная реализация продукции из 1 т ТБО, дол./т	23.7	9.2	11.4	33.9	18.7	30.2
Экономическая эффективность технологии, дол./т	-22.9	-18.8	-25.3	-16.4	-16.5	-9.7

2 географическая «привязка» имеющихся данных и создание единых карт-моделей природной среды региона и планеты в целом;

3 комплексный анализ информации с привлечением всего разнообразия существующих методов, способов и подходов.

Системы предполагают создание группы выходных данных самого разнообразного характера и с возможностью использования в различных сферах. Так существует возможность использования результирующих данных в медицине — влияние определенного фактора состояния окружающей среды на здоровье населения; научных исследованиях — получение широкого набора данных для исследования различных вопросов; информатике, логистике — поиск оптимальных решений по вопросам построения информационных и транспортных систем и т. д.

Положительные стороны создания экспертно-информационных систем очевидны [5]:

1. Предприятия получают более быстрое формирование экологической отчетности, документации, устраняются (уменьшаются) очереди и «волокита» в государственных контролирующих органах.

2. Государство и общество — создание объективной картины состояния окружающей природной среды в их месте проживания, городе, регионе.

3. Создание партнерских отношений в области охраны окружающей среды между государством, предприятиями, организациями, проводящими экологическое документирование для предприятий, и обществом.

4. Создание базы объектов, наносящих природной среде вредное воздействие, необходимых для реконструкции, а также мероприятий снижающих такое воздействие.

5. Появление координационных центров в области использования отходов производства и потребления.

Очевидно, что после создания данной системы проблемы в области охраны природы останутся, а загрязнения все также будут осуществляться. Однако именно благодаря ЭИС создается широкое поле для совместного взаимодействия предприятий с государством для решения экологических проблем.

Опираясь на разработанную схему и принцип работы экспертно-информационной системы, было произведено исследование возможностей решения ряда экологических проблем, существующих в России. В основе разработок лежит отечественное законодательство и анализ литературных источников по различным аспектам природопользования и охраны окружающей среды.

Проблема отходов производства и потребления является чрезвычайно актуальной с двух позиций. Во-первых, отходы занимают значительные пространства и загрязняют окружающую среду (отсюда же вытекают экосистемные проблемы и др.), а во-вторых, отходы — это возможный ресурс для переработки. Так, в различных исследованиях уделяется немало внимания как техническим аспектам, так и экономической эффективности переработки. Использование ЭИС опирается на основные аспекты эффективности технологий переработки. Отдельные из них представлены в табл. 1.

Вовлечение вторичных ресурсов в оборот является чрезвычайно важным направлением работы как ЭИС, так и любых организаций прямо или косвенно способных повлиять на развитие данного направления в нашей стране. Далее для примера представлены особенности использования древесных ресурсов на отдельных предприятиях лесной отрасли (табл. 2).

Из таблицы видно, что лесопромышленная отрасль является одной из немногих, где можно достичь мало- и безотходности. Это объясняется возможностью применения отходов основного производства в других направлениях — сельском

Таблица 2

Особенности использования различных видов древесных ресурсов (крупнотоннажные направления) [4]

Вид производства (использования сырья)	Основная продукция	Дополнительное вторичное сырье (продукция)	Особенности использования сырья	Характеристика использования вторичного сырья
Целлюлозно-бумажное	Бумага, картон, целлюлоза, древесная масса и др.	Лигнины, шламы	Производство основывается на балансах и технологической щепе (последняя используется крайне редко)	Применение с сельском хозяйстве в качестве удобрений, строительных материалах
Гидролизное	Спирты, кормовые дрожжи	Шламы, лигнин, углекислота и др.	Помимо балансов (щепы) могут использоваться мягкие древесные ресурсы – опилки, стружка	Применение с сельском хозяйстве в качестве удобрений, строительных материалах, углекислота – в широком спектре производств
Плитное	Плиты – ДВП, ДСП, ДСтП, МДФ, ОСБ и т.д.	Обрезки плит, волокно, некачественные плитные материалы	В зависимости от вида плит используются для производства: стружка, опилки, щепа, кусковые отходы и др.	Возврат в производство плит, получение топливных материалов
Энергетическое (топливное)	Энергия, тепло, пар	зола	Необходимость замены топок, снижение вреда экологии	Использование в сельском хозяйстве и в строительных материалах

хозяйстве, строительстве, медицине и т. д. Следует также отметить, что важным ресурсом в производстве основной продукции предприятий лесного сектора являются кусковые, мягкие древесные отходы, кора, древесная зелень, лесосечные отходы и т. д. На их основе возможно получение широкого ассортимента продуктов, однако практическое вовлечение их в производство требует экономического обоснования.

Дальнейшая деятельность экспертно-информационной системы должна быть направлена на поиск направлений практических решений проблемы вторичного использования ресурсов (отходов). Иными словами, ЭИС должна предоставить решение по движению ресурсов — от конкретного предприятия к конкретному предприятию. При этом должны быть показаны основные ресурсы и продукты, образующиеся на каждом этапе движения сырья. Также в результате анализа должен быть произведен предварительный технико-экономический анализ проекта использования отходов и оценка воздействия на окружающую среду. Первый из них должен свидетельствовать о возможности реализации проекта с точки зрения экономики (рентабельность, прибыль, NPV, IRR и др.), второй — экологии.

Таким образом, использование экспертно-информационной системы является действенным инструментом повышения эффективности переработки отходов производства и потребления.

Исследование выполняется при поддержке РФФИ (грант № 15-46-04294) и КГАУ «ККФПНиНТД» (проект «Разработка экспертно-информационной системы по охране окружающей среды и переработке различных отходов производства и потребления»).

РИСК

Библиографический список

1. Вронский, В.А. Прикладная экология / В.А. Вронский. — Ростов н/Д: Феникс, 1996. — 512 с.

2. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2013 году».

3. Матвеев, А.В. Управление охраной окружающей среды: учеб. пособие / А.В. Матвеев. — СПб: СПбГУАП, 2003.— 112 с.

4. Медведев, С.О. Комплексная безотходная переработка древесных ресурсов северных промышленных регионов: монография / С.О. Медведев, Ю.А. Безруких, Ю.Д. Алашкевич. — Красноярск: СибГТУ, 2013.— 173 с.

5. Медведев, С.О. Создание экспертно-информационных систем для целей охраны окружающей среды / С.О. Медведев // Студент и научно-технический прогресс: глобальные проблемы и принципы устойчивого развития. — Новосибирск: НГУ, 2008. — С. 94–96.

6. Питулько, В.М. Экологическая экспертиза: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.М. Питулько, В.К. Донченко, В.В, Расьтоскуев. — М.: Академия, 2006. — 480 с.

7. Руководство по сокращению отходов в компаниях и организациях. — СПб.: Региональное энергетическое партнерство, 2004. — 84 с.

8. Скуратов, Н.С. Природопользование. 100 экзаменационных ответов / Н.С. Скуратов, И.В. Гурина. — М.: МарТ, 2005.— 145 с.

9. Шубов, Л.Я. Концепция управления твердыми бытовыми отходами / Л.Я. Шубов [и др.]. — М.: Научно-исследовательский центр по проблемам управления ресурсосбережением и отходами, 2000.— 72 с.

Мониторинг качества предоставления государственных и муниципальных услуг в 2013 и 2014 гг.(на примере Кировской области)

А. Носов,
д. э. н., кандидат технических наук,
заведующий кафедрой экономики
и управления трудовыми ресурсами,
Вятский государственный
гуманитарный университет, г. Киров,
М. Макаркина,
магистрант, старший преподаватель
кафедры культурологии,
Вятский государственный
гуманитарный университет, г. Киров

Аннотация: в статье представлена сравнительная характеристика мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг, проводимого в Кировской области в 2013 и 2014 гг. Мониторинг является важным этапом в развитии всей системы государственных услуг в Российской Федерации и Кировской области в частности.

В статье представлен исторический экскурс мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг в Российской Федерации, проведен сравнительный анализ основных компонентов методик мониторинга, используемых в Кировской области в 2013 и 2014 гг., представлены некоторые данные о респондентах в 2014 г.

Проведенные исследования показали, что центр внимания исследований сосредотачивается на выявлении уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. Основной нормативно-правовой акт, регулирующий степень данных показателей, — Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Используемые в данный период методики мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг наряду с сопоставимыми показателями имеют ряд существенных различий. Необходимо отметить определенную консервативность в существующих методологиях: ограниченность методов исследования, узость задач мониторинга. В процессе анализа наряду с значительными позитивными тенденциями выявлена негативная направленность отдельных аспектов новой методики.

Полученные результаты могут быть использованы региональным правительством при составлении программы мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг Кировской области, а также в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг других регионов Российской Федерации.

Ключевые слова: мониторинг качества предоставления государственных и муниципальных услуг, государственные и муниципальные услуги, удовлетворенность граждан Российской Федерации качеством предоставления государственными и муниципальными услугами, Кировская область.

Annotation: the article presents a comparative description of monitoring the quality and accessibility of public and municipal services, conducted in the Kirov region in 2013 and 2014 Monitoring is an important step in the development of the entire system of public services in the Russian Federation, and the Kirov region in particular.

Studies have shown that, as used in the active period techniques along with comparable performance have some significant differences. It should be noted a certain conservatism in existing methodologies: Limitations of the study, the narrowness of the monitoring tasks. Spotted negative direction of certain aspects of the new techniques.

The results can be used by the regional government in the preparation of the monitoring program quality and accessibility of public and municipal services of the Kirov region, as well as in the provision of public and municipal services in other regions of the Russian Federation.

Keywords: monitoring the quality of public and municipal services, state and local government services, citizens' satisfaction with the quality of the Russian Federation government and municipal services, Kirov region.

Введение

Мониторинг эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг (далее — Мониторинг) — это систематически повторяющееся наблюдение за качеством, комфортностью и доступностью услуг, эффективностью работы системы их предоставления на основе единой системы показателей при комплексном использовании информации из различных источников [1].

Различным аспектам оценки качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг посвящены исследования зарубежных специалистов [2, 3, 4, 5, 6]. Однако фундаментальные исследования по мониторингу качества и доступности государственных и муниципальных услуг в России практически отсутствуют. Анализ отдельных его компонентов был предприняты такими российскими авторами, как Е.М. Стырин и С.М. Плаксин [7], Н.С. Мирзоян [8], А.В. Рукавишникова [9], Т.Е. Зерчанинова и Ю.М. Шипицына [10] и др.

В целях оптимизации процесса предоставления государственных и муниципальных услуг (далее — ГиМУ) Минэкономразвитием России с 2008 г. организует мониторинг качества и доступности государственных услуг. Однако следует отметить, что в 2008–2009 гг. проводил-

ся мониторинг реальной практики внедрения административных регламентов, нацеленный на оценку соблюдения предусмотренных административными регламентами стандартов качества государственных услуг[1].

С 2010 г. проводится мониторинг качества предоставления самих услуг, позволяющий выявить наибольшие проблемы для граждан и бизнес-сообщества. Анализ основных государственных услуг в 2010 г., привел к достаточно большому количеству основополагающих решений и реорганизаций. Позднее в мониторинг были включены и муниципальные услуги.

Методика Мониторинга претерпевала значительные изменения. В целом каждый из регионов мог использовать свою методику или видоизменять предлагаемую. Услуги, подлежащие Мониторингу, также определялись субъектами федерации самостоятельно [11]. Многие органы исполнительной власти и местного самоуправления проводили собственный мониторинг услуг. Однако сопоставимость данных исследований достаточно низкая, ввиду серьезных расхождений в методике. Вообще в настоящее время органы государственной власти, как правило, используют в проведении Мониторинга только два метода — опрос потребителей услуги и анализ статистических показателей.

В 2014 г. для всей территории Российской Федерации была введена единая методика мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг. Она позволяет выявить динамику востребованности ГиМУ, проблемы, с которыми граждане Российской Федерации встречаются при обращении за получением ГиМУ. Также данное исследование определяет влияние исследуемых показателей, иных параметров качества предоставления ГиМУ на уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ.

На территории Кировской области в 2013 и 2014 гг. был проведен мониторинг качества и доступности государственных и муниципальных услуг. В число услуг, по которым проводился Мониторинг в 2013 году, вошли 20 государственных и муниципальных услуг, в 2014-40. Объем

1 Доклад Министерства экономического развития Российской Федерации «О результатах мониторинга качества предоставления государственных услуг, оказываемых органами исполнительной власти в 2010 году» / Минэкономразвития России. [Электронный ресурс]. URL: http://http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depgosregulirineconomy/doc20110324_018, свободный. Загл. с экрана (дата обращения 18.05.2015).

Таблица 1

Сравнительная характеристика объекта и предмет Мониторинга в 2013 и 2014 гг.

Исследуемый компонент	2013 г.	2014 г.
Объект мониторинга	наиболее массовые и значимые для граждан и бизнеса ГиМУ	ГиМУ, полученные гражданами Российской Федерации в последние два календарных года (год, в котором проводится исследование, и предшествующий календарный год)
Предмет мониторинга	соблюдение стандартов качества ГиМУ, в том числе стандартов комфортности предоставления ГиМУ;	значения показателей и иных параметров качества предоставления ГиМУ;
	проблемы, возникающие у заявителей при получении ГиМУ;	проблемы, возникающие у граждан Российской Федерации при обращении за получением ГиМУ;
	удовлетворенность заявителей качеством и доступностью (в целом и по исследуемым параметрам) ГиМУ;	оценка влияния удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ, получаемых ими в электронном виде через Единый портал государственных услуг, на уровень общей удовлетворенности граждан качеством предоставления ГиМУ; оценка влияния удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ, получаемых ими через многофункциональные центры предоставления ГиМУ, на уровень общей удовлетворенности граждан качеством предоставления ГиМУ; – влияние показателей, иных параметров качества, проблем, возникающих у граждан Российской Федерации при обращении за получением ГиМУ, на удовлетворенность получателей ГиМУ.
	обращения заявителя в органы исполнительной власти, органы местного самоуправления, а также в МФЦ, необходимые для получения конечного результата ГиМУ: их нормативно установленные и фактические (реальные) состав и количество;	не исследовалось
	финансовые затраты заявителя при получении им конечного результата ГиМУ, отклонение реальных от нормативно установленных значений;	не исследовалось
	временные затраты заявителя при получении им конечного результата ГиМУ, и их отклонение от нормативно установленных значений;	не исследовалось
	наличие неформальных платежей (платежей, не имеющих документального подтверждения) в связи с получением ГиМУ;	не исследовалось
	привлечение заявителями посредников в получении ГиМУ.	не исследовалось

Таблица 2

Задачи Мониторинга 2013 и 2014 гг.

2013 г.	2014 г.
выявление, анализ и оценка нормативно установленных и фактических значений основных параметров, характеризующих качество и доступность предоставления заявителям ГиМУ; выявление уровня удовлетворенности граждан предоставляемыми ГиМУ; последующее определение и реализация мер по улучшению выявленных значений исследованных параметров качества ГиМУ; контроль последующей динамики исследованных параметров качества ГиМУ.	выявление востребованности и динамики востребованности ГиМУ в целом и их отдельных видов; выявление фактических значений и оценка достижения установленных Указом № 601 показателей и иных параметров качества предоставления гражданам ГиМУ, в том числе по каждой из наиболее общественно значимых ГиМУ (к таковым относятся услуги, полученные более чем 3% респондентов, участвовавших в исследовании предшествующего года); выявление проблем, с которыми граждане Российской Федерации встречаются при обращении за получением ГиМУ, и их значимости для получателей, в том числе по каждой из наиболее общественно значимых ГиМУ; выявление проблем, с которыми сталкиваются представители бизнес-сообщества при обращении в орган государственной власти (орган местного самоуправления) для получения одной ГиМУ, связанной со сферой предпринимательской деятельности; выявление фактических значений и оценка достижения целевых значений показателей качества предоставления ГиМУ, установленных Концепцией снижения административных барьеров и повышения доступности ГиМУ на 2011–2013 годы; выявление влияния исследуемых показателей, иных параметров качества предоставления ГиМУ на уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ; сравнение уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ с уровнем удовлетворенности качеством предоставления услуг в негосударственном секторе; подготовка предложений по улучшению исследованных параметров качества предоставления ГиМУ, устранению выявленных проблем, необходимых для обеспечения достижения целевых значений показателей.

выборочной совокупности составил 1400 человек в 2013 г. и 1200 — в 2014 г.

Проведение Мониторинга в 2013 г. было организовано на территории муниципального образования «Город Киров», в 2014 г. исследование уже проводилось на территории семи муниципальных образований Кировской области.

Сравнительная характеристика методик мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг 2013 и 2014 гг.

Нам представляется интересным сравнить методики Мониторинга, используемых в Кировской области в 2013 и 2014 гг. Сравнительный анализ позволит оценить динамику изменений отдельных компонентов исследования, определить специфику каждой из методик и, соответственно, возможные пути совершенствования процесса проведения исследования в будущем.

Из таблицы 1 видно, что центр внимания исследования смещается с фактических показателей административного регламента предоставления услуги на удовлетворенность граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ. Данная концентрация возникает в целях исполнения Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» (далее — Указ)[2].

Согласно Указу первый заданный показатель — уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. Данный параметр к 2018 г. должен быть не менее 90%. Выявление достижения уровня настоящего норматива обусловливает весь Мониторинг в целом.

До 2014 г. услуги, подлежащие Мониторингу, выбирались субъектом Федерации самостоятельно из числа наиболее массовых и значимых для граждан и бизнеса. Сейчас в анкете уже прописаны 27 основных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти. При этом респонденты могут самостоятельно указать другую получаемую ими государственную (муниципальную) услугу за последние два календарных года, о предоставлении которой они более всего осведомлены. Это также увеличивает сопоставимость как для различных субъектов Федерации, так и по годам проведения в конкретном регионе.

Цель Мониторинга до 2014 г. Методикой определена не была. С 2014 г. цель: выявление, анализ и оценка степени достижения установленных Указом целевых значений следующих показателей совершенствования системы государственного управления в Российской Федерации, относящихся к качеству предоставления ГиМУ:

- уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ;
- сокращение времени ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти (орган местного самоуправления) для получения ГиМУ;

2 Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // Российская газета.—2012.— 9 мая.— № 102.

♦ снижение среднего числа обращений представителей бизнес-сообщества в орган государственной власти (орган местного самоуправления) для получения одной ГиМУ, связанной со сферой предпринимательской деятельности.

Рассмотрим эволюцию задач Мониторинга (таблица 2).

Из таблицы 2 следует, что задачи исследования в целом дублируют предмет Мониторинга. Задачи 2013 и 2014 гг. не сопоставимы по отдельным пунктам. В 2014 г. количество их значительно увеличилось, однако они также сосредоточены на изучении удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ.

Как мы видим из таблицы 3, методология претерпела существенные изменения, наметились значительные позитивные тенденции. Единая теперь для всей территории страны, она имеет сопоставимую форму для всех субъектов Федерации, может накапливаться в виде массива данных в программе SPSS, позволяю-

Таблица 3

Характеристика и содержание компонентов Мониторинга 2013 и 2014 гг.

Исследуемый элемент	2013 г.	2014 г.
Используемые методы	наблюдения; изучения административных регламентов по предоставлению государственных (муниципальных) услуг; полуформализованное интервьюирование или анкетирование заявителей государственных (муниципальных) услуг	репрезентативный социологический опрос граждан Российской Федерации; для достижения цели исследования могут быть использованы также другие методы исследования, в том числе контрольные закупки и фокус-группы
Регулярность и сроки проведения мониторинга	методикой не определено	ежегодно в III-IV квартале
Кол-во этапов мониторинга	Этап 1 «Подготовительный»; Этап 2 «Выявление нормативных и фактических (реальных) значений рассматриваемых параметров качества исследуемых государственных (муниципальных) услуг» Этап 3 «Анализ и оценка выявленных нормативных и фактических значений рассматриваемых параметров качества исследуемых государственных (муниципальных) услуг» Этап 4 «Подготовка отчета о результатах проведения Мониторинга»	методикой не определено
Респонденты	методикой не определены	респондентами исследования являются граждане Российской Федерации старше 18 лет, которые обращались в органы государственной власти или местного самоуправления за получение: государственных или муниципальных услуг в последние два календарных года и на момент опроса получили конечный результат обращения (услуга предоставлена или получен отказ в ее предоставлении)
Кол-во вопросов в анкете для респондентов	33	64
Показатели, рассчитываемые исполнителями	Итоговый индекс качества предоставления государственных и муниципальных услуг. Индекс соблюдения стандартов предоставления государственных и муниципальных услуг. Индекс уровня проблем, возникающих у заявителей при получении государственной и муниципальной услуги. Индекс удовлетворенности получателей государственной и муниципальной услуги ее качеством и доступностью. Индекс соответствия количества и состава обращений заявителей их нормативно установленным значениям. Индекс уровня финансовых затрат заявителя при получении им конечного результата государственной и муниципальной услуги. Индекс уровня временных затрат. Индекс уровня неформальных платежей. Индекс уровня привлечения посредников	Оценка уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг
Наличие инструкции интервьюера	инструкция отсутствует	имеется очень подробная инструкция
Наличие демографической части	нет	Да
Наличие бумажных бланков анкет	обязательно	обязательно
Предоставляемый отчет	текстовый отчет	текстовый отчет; массив данных в статистическом пакете Statistical Pacage for Social Science (далее – SPSS)

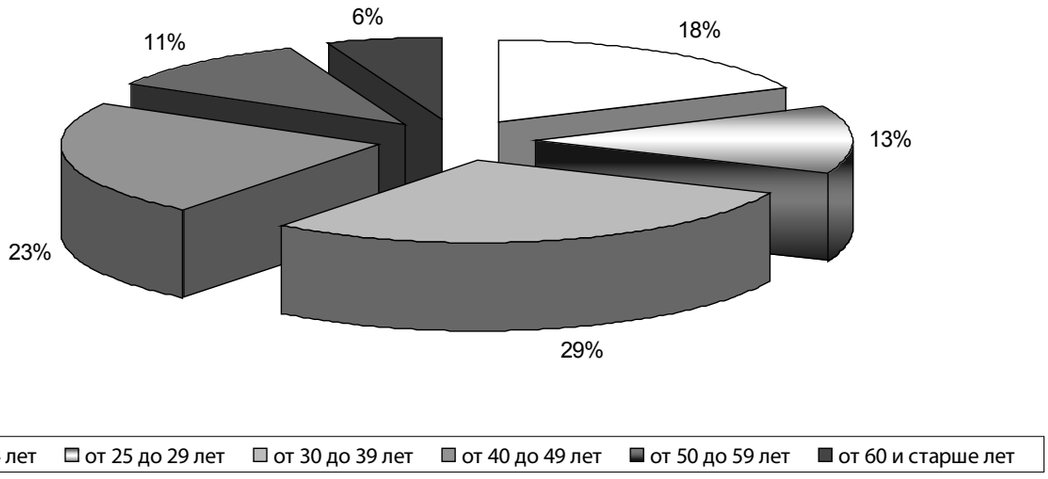


Рис. 1. Характеристика респондентов Мониторинга 2014 г. по возрасту

щей сравнивать результаты исследования по годам его проведения. Подобная сопоставимость позволяет ранжировать субъекты Российской Федерации по уровню удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления ГиМУ и иным выявленным фактическим значениям показателей, установленных Указом.

Регулярность и сроки проведения мониторинга до 2014 г. определены не были. Отдельные регионы проводили Мониторинг каждое полугодие, некоторые — ежеквартально.

В отличие от предыдущей методики имеется очень подробная инструкция интервьюера по соблюдению научных стандартов осуществления опроса населения, а также инструкция организатора социологического опроса в субъектах Российской Федерации. Наличие инструкции повышает уровень качества исследования и его валидность, ввиду того, что в период опроса именно интервьюер является основным исполнителем работ и обеспечивает качество конечных результатов исследования. От правильного понимания им цели и задач исследования зависят полнота и точность учета мнений различных групп населения.

В анкете появилась ранее отсутствующая демографическая часть («паспортичка»), содержащая вопросы о статусе респондента: пол, возраст, образование, место жительства и др. «Паспортичка» — это фильтр для анкеты в целом. Она показывает, тот ли опрошен социально-демографический и профессионально-квалификационный состав, который предусмотрен в модели выборки, и позволяет выявить смещения относительно генеральной совокупности. К сожалению, о контролирующей роли «паспортички» часто забывают. Ее используют только для аналитических целей: при построении двумерных связей определяют зависимость переменных (отношение к труду, удовлетворенность работой и т. д.) от профессии, пола, возраста и прочих характеристик респондента [12].

Так, Мониторинг 2014 г. позволил получить следующие данные о респондентах.

Для анализа возрастной структуры в анкете социологического опроса были установлены возрастные квоты, по которым получены следующие показатели по количеству респондентов (рисунок 1).

При анализе респондентов по полу установлено, что 409 респондентов мужского пола, это 34,1% от общего числа опрошенных, 791 респондент женского пола — 65,9% от общего числа опрошенных

Кроме того, социологическое исследование качества предоставления государственных и муниципальных услуг позволило оценить уровень образования респондентов (рисунок 2).

Как мы видим, почти 90% респондентов имеет высшее (неоконченное высшее) или среднее профессиональное образование, что может свидетельствовать о большей социальной активности данного слоя населения.

При анализе выборочной совокупности по проблемам занятости было выявлено, что почти половина респондентов работает по найму, 16% занимаются предпринимательской деятельностью, 11% работают по найму и занимаются предпринимательской деятельностью одновременно, 7% не работают, либо находятся на пенсии, 2% занимаются домашним хозяйством, 6% временно не работают, но ищут работу, 12% респондентов являются студентами и учащимися (рисунок 3).

Из общего числа респондентов 27% — это представители бизнес-сообщества, оценивающие качество предоставления полученной ими ГиМУ, связанной со сферой предпринимательской деятельности.

В ходе опроса также оценивался уровень материального положения граждан, принявших участие в социологическом исследовании. Согласно полу-

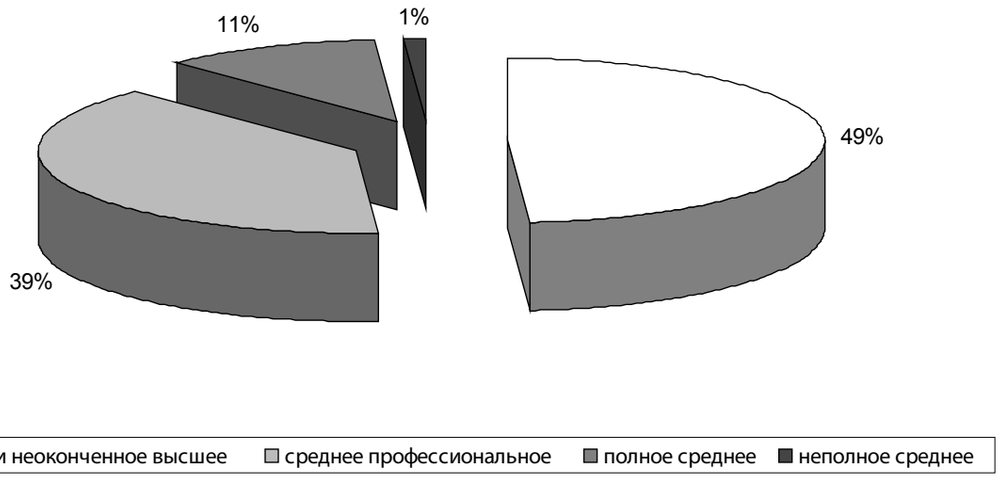


Рис. 2. Характеристика респондентов Мониторинга 2014 г. по уровню образования

ченным значениям лишь 5% респондентов ответили, что материальных затруднений не испытывают, высоко оценивают свой доход (рисунок 4).

Несмотря на ряд положительных аспектов, в новой Методике имеется некоторая негативная направленность. Так, значительно уменьшилось количество методов исследования. Фактически используется только социологический опрос. Иные методы исследования прописаны (контрольные закупки и фокус-группы), однако рекомендации по их использованию отсутствуют. В целом опрос используется в том случае, когда предпочтительным, а часто единственным источником сведений является человек — непосредственный представитель исследуемого процесса или явления [13]. Однако в целях достижения большей валидности исследования качества и доступности предоставления ГиМУ следует сочетать различные методы, например, добавляя социологическое наблюдение, метод анализа документальных источников, метод экспертных оценок и т. д. Сочетание методов повышает достоверность и полноту информации, позволяет сделать более глубокие выводы и обоснованные рекомендации, поскольку присутствуют иные источники информации о качестве предоставления услуги, в частности регламент конкретной услуги, стандарт качества и т. д.

Почти в два раза увеличилось количество вопросов в анкете (с 33 до 64). Многие респонденты в силу своих личностных и социально-возрастных особенностей могут не в полной мере понимать вопросы анкеты. Практика показывает, что большие анкеты, занимающие по времени более 40 минут, утомляют респондентов, снижается результативность опроса: понижается активность опрашиваемых, их заинтересованность в работе, и в конечном итоге мы получаем некачественно заполненную анкету. Опыт показывает четкую зависимость между количеством вопросов в анкете и числом отказов [14]. Также при оцифровке бумажных носителей увеличивается процент ошибок пропорционально количеству пунктов в опроснике.

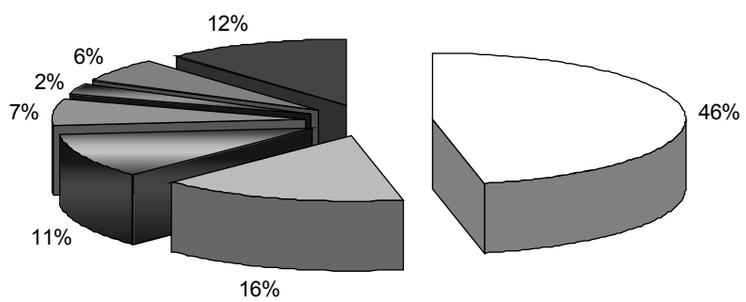


Рис. 3. Характеристика респондентов Мониторинга 2014 г. по занятости

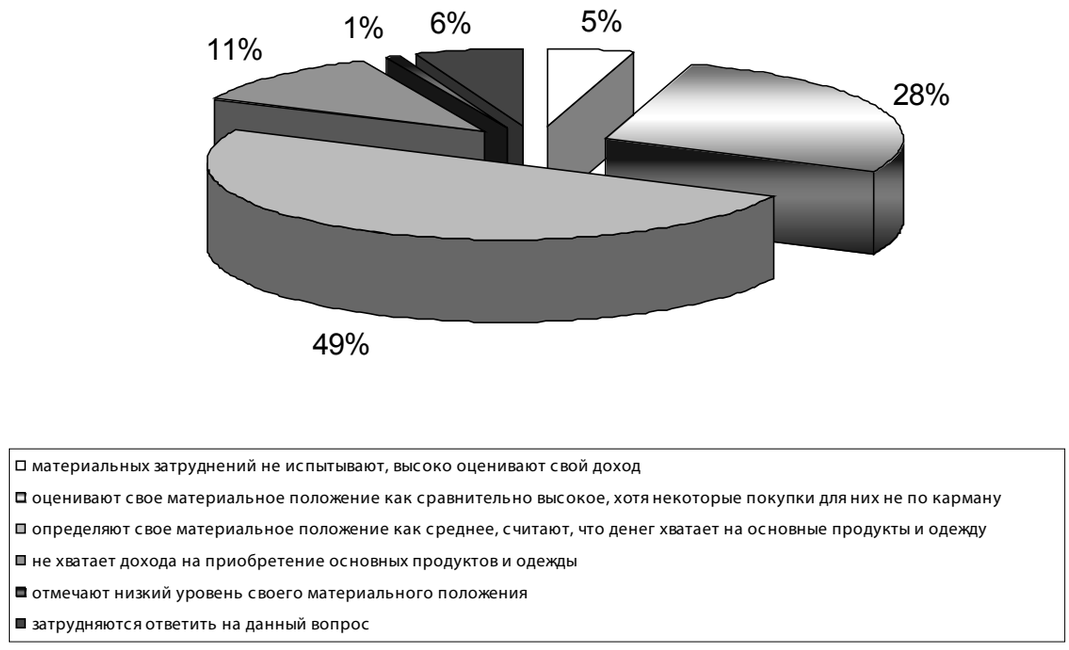


Рис. 4. Характеристика респондентов Мониторинга 2014 г. по уровню материального положения

Выводы

В целом можно наблюдать, что центр внимания руководства страны смещается с органа, предоставляющего услугу, на условия предоставления услуги и саму услугу. Это обусловлено активно развивающейся системой многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна», а также системой предоставления услуг в электронном виде.

Исследования практики предоставления государственных и муниципальных услуг совершенствуется, однако в методологии существуют отдельные противоречия, которые должны быть сведены к минимуму.

Мониторинг может быть распространен на все сферы социального обслуживания населения. В качестве примера можно предложить методику оценки уровня качества транспортного обслуживания населения, представленную в работах [15, 16].

Серьезной проработки требует методика мониторинга и прогнозирования состояния региональной экономики, региональной логистики и человеческого капитала[17, 18, 19].

РИСК

Библиографический список

1. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В. Матюкин, В.Н. Ретинская, И.А. Мурзина, И.Г. Кревский, А.В. Луканин, О.С. Кошевой, под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. — М., 2008. [Электронный ресурс]. URL: http://www.aup.ru/books/m1315/, свободный. Загл. с экрана (дата обращения 24.05.2015).

2. Eric W. Welch, Charles C. Hinnant and M. Jae Moon (2005) Linking Citizen Satisfaction with E-Government and Trust in Government / Journal of Public Administration Research and Theory. № 15 (3). P. 371-391.

3. Alexandru BALOG, Grigore B DULESCU, Revi oara B DULESCU, Florin PETRESCU (2008) E-ServEval: a system for quality evaluation of the on-line public services. in: Revista Informatica Economic nr.2(46)/2008. P. 18-21.

4. Vaughn T., Koepke M., Kroch E., Lehrman W., Sinha S., Levey S. Engagement of leadership in quality improvement initiatives: Executive quality improvement survey result // Journal of Patient Safety. 2006. 2(1): 2-9.

5. Auer C, Petrovic O (2004) e-Measurement: an integrated methodology for measuring the performance of e-services. Int J Electron Bus 2(6):583-602.

6. Steyaert JC (2004) Measuring the performance of electronic government services. Inform Manag 41(3):369-375.

7. Стырин Е.М., Плаксин С.М. Система государственных услуг как объект мониторинга в Российской Федерации // Проблемы управления: теория и практика.— 2012.— № 4. — С. 66–83.

8. Мирзоян Н.С. Оценка качества предоставления государственных (муниципальных) услуг //

Известия Тульского государственного университета.— 2010.— № 2-2. [Электронный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-kachestva-predostavleniya-gosudarstvennyh-munitsipalnyh-uslug., свободный. Загл. с экрана (дата обращения 18.05.2015).

9. Рукавишникова А. В. Мониторинг качества государственных услуг органами государственной власти // Общество: социология, психология, педагогика.— 2012.— № 1.

10. Зерчанинова Т.Е., Шипицына Ю.М. Социальный аудит качества и доступности государственных услуг в Свердловской области // Вопросы управления. 2014. Выпуск № 4(29) [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/04/03/, свободный. Загл. с экрана (дата обращения 18.05.2015).

11. Юшина Е. А., Караваева Е. В., Макаркина М. А. Результативность деятельности органов публичной власти (на примере мониторинга качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг) // материалы VI международной научно-практической конференции «Государство и общество: проблемы взаимодействия», 19 января 2015 г. Киров: Изд-во ВятГГУ, 2015. С. 61–65.

12. Добреньков, В.И., Кравченко, А.И. Методы социологического исследования: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004.— 768 с.

13. Тавокин, Е.П. Основы методики социологического исследования: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009.— 240 с.

14. Аверьянов, Л. Я. Социология: искусство задавать вопросы: издание 2-е, переработанное и дополненное. — М., 1998.— [Электронный ресурс]. URL: http://http://read.newlibrary.ru/read/averjanov_l_ja_/page0/sociologija__iskusstvo_zadavat_voprosy.html, свободный. Загл. с экрана (дата обращения 18.05.2015).

15. Носов А.Л. Управление качеством работы городского пассажирского транспорта с использованием транспортной модели // Логистика сегодня.— 2015. — февраль.— № 1 (67). С. 38–47.

16. Носов А.Л. Транспортная логистика: методика обследования транспортных потоков и подвижности населения города // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 36–42.

17. Носов А.Л. Методология управления развитием инфраструктуры региональной логистики // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2007.

18. Носов А.Л. Синергическое взаимодействие субъектов логистической деятельности // Логистика сегодня. 2013. № 1. — С. 18–29.

19. Катаргина Н.А., Носов А.Л. Человеческий капитал и мобильность трудовых ресурсов как определяющие факторы повышения конкурентоспособности экономики в современных условиях // Вопросы новой экономики. 2014. № 2 (30). — С. 68–74.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Н. Волкова,
преподаватель кафедры экономики и менеджмента,
Тихоокеанский государственный университет

Влияние трудовой иммиграции на функционирование рынка медицинских услуг в регионах ДФО

Аннотация: с каждым годом растет доля присутствия иностранной рабочей силы на рынках труда регионов ДФО. Всё острее встает вопрос об увеличении нагрузки на систему здравоохранения округа и выработки эффективных механизмов её минимизации.

Ключевые слова: медицинские услуги для иностранных граждан, трудовые мигранты, возмещение затрат за оказанные медицинские услуги, страхование иностранных граждан.

Annotation: every year, an increasing proportion of the presence of foreign workers in the labor market regions of DFO. All acute question of increasing burden on the health care system and the county to develop effective mechanisms to minimize it.

Keywords: medical services for foreigners, migrant workers, reimbursement for medical services rendered, insurance of foreign citizens.

На территории ДФО стабильно растет присутствие иностранных мигрантов. Так, в период с 2005 по 2013 г. их численность возросла в 5 раз, с 132,2 тыс. в 2005 г. до 641,5 тыс. человек в 2013 г. [1,2]. Это создает дополнительную нагрузку на систему здравоохранения регионов ДФО.

Возмещение расходов медицинским учреждениям за оказанные медицинские услуги в настоящее время производится из нескольких источников: бюджетов различных уровней, Фонда обязательного медицинского страхования, страховыми компаниями, собственных средств получателей услуг.

За счет средств ФОМСа возмещаются расходы, лечебным учреждениям за оказанные услуги в рамках базовых программ ОМС, а также при оказании срочной медицинской помощи. Однако трудовые иммигранты региональными программами ОМС не охвачены. За счет средств ФОМС им оказывается лишь срочная медицинская помощь.

Поскольку отчисления в ФОМС с заработной платы иностранного работника российским законодательством не предусмотрено, то срочная медицинская помощь иммигрантам фактически оказывается за счет отчислений, перечисляемых с заработной платы россиян.

При этом следует отметить, что свыше 64% привлекаемых к работе иммигрантов работают в травмоопасных сферах экономической деятельности, таких как:

- строительство (52,3%);
- обрабатывающая промышленность (8%);
- транспорт (4%).

Охрана в этих секторах экономики находится на низком уровне, инструктаж по технике безопасности не проводится. Нередки травмы и несчастные случаи.

Однако трудовым иммигрантам требуется не только скорая медицинская помощь, 32% трудовых мигрантов составляют женщины, из них 74% находятся в репродуктивном возрасте (от 15 до 49 лет) [3].

Чаще всего они нуждаются в медицинских услугах, связанных с вопросами сопровождения беременности и родовспоможения. Сумма бюджетных расходов на данный вид медицинских услуг с каждым годом увеличивается. Так только в клинической больнице № 2 г. Владивостока величина расходов, связанных с оказанием услуг вне системы обязательного медицинского страхования в 2013 г. составила 3,9 млн руб., за 10 мес. 2014 г. сумма уже превысила 4,2 млн руб. В роддоме № 1 ежегодно оказывается медицинская помощь до 250 иностранкам. В среднем роды без осложнений обхо-

Таблица 1

Динамика впервые выявленного туберкулеза на 100 тыс. человек в период 2005-2013 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	70,9	71,3	74,7	76	74,4	70,1	66,2	62,7	58,3
Дальневосточный федеральный округ	111,3	111,7	113,2	132,2	138	130	121,6	115,2	109,6

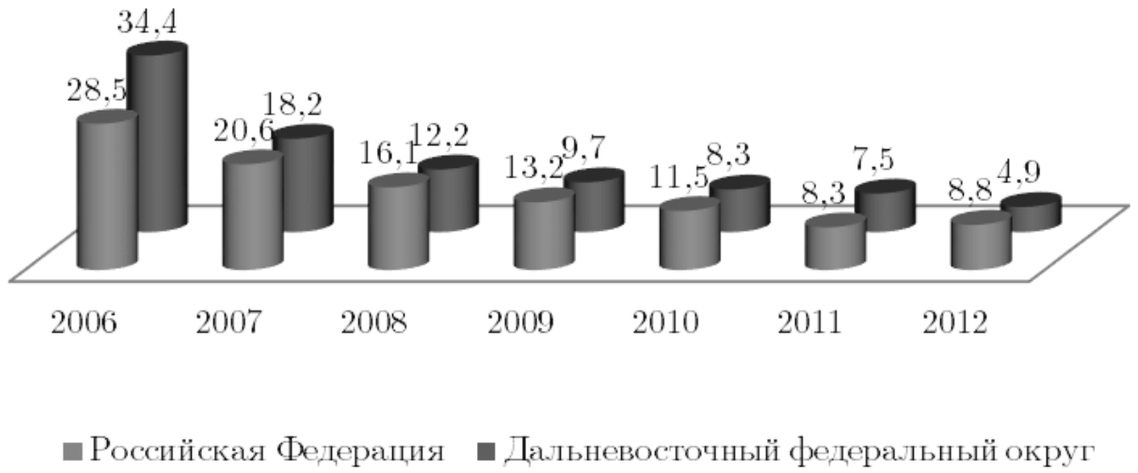


Рис. 1. Динамика заболеваний острыми гепатитами на 100 тыс. человек в период 2006-2012 гг.

дятся бюджету в 21–22 тыс. руб. Ежегодно расходы бюджетов регионов ДФО только на услуги родовспоможения иммигрантам превышают 200 млн руб., механизмы возврата которых в настоящее время не определены.

34% мигрантов, ежегодно въезжающих на территорию ДФО — это выходцы из стран Центральной Азии. Стран с традиционно более низкими затратами на здравоохранение, высоким уровнем социально значимых заболеваний.

Например, в Таджикистане на 100 тыс. чел. приходится 92 чел. больных туберкулезом, в Киргизии — 104 чел., а в Казахстане 121 чел.

Иммигранты из указанных стран приезжают в Дальневосточный федеральный округ, где уровень заболеваемости туберкулезом традиционно превышает среднероссийский показатель почти в 2 раза (таблица 1) [4].

В отношении вирусных гепатитов ситуация в ДФО достаточно оптимистична. Так, в период с 2005 по 2012 г. произошло снижение числа острых гепатитов с 34,4 до 4,9 случаев заболевания на 100 тыс. человек (рисунок 1).

Но на территорию округа ежегодно въезжает 49 тыс. гр. Киргизии и свыше 6,2 тыс. — гр. Казахстана, где только острыми формами ВГ ежегодно болеет до 35 тыс. человек. Иммигранты из этих государств беспрепятственно въезжают на территорию страны. Справка о здоровье требуется только в том случае, если они решают осуществлять официальную трудовую деятельность. В случае выявления социально значимых заболеваний, прежде чем их депортировать на родину, необходимо восстановить их здоровье до состояния не опасного для окружающих. Затраты по лечению гепатитов возмещаются

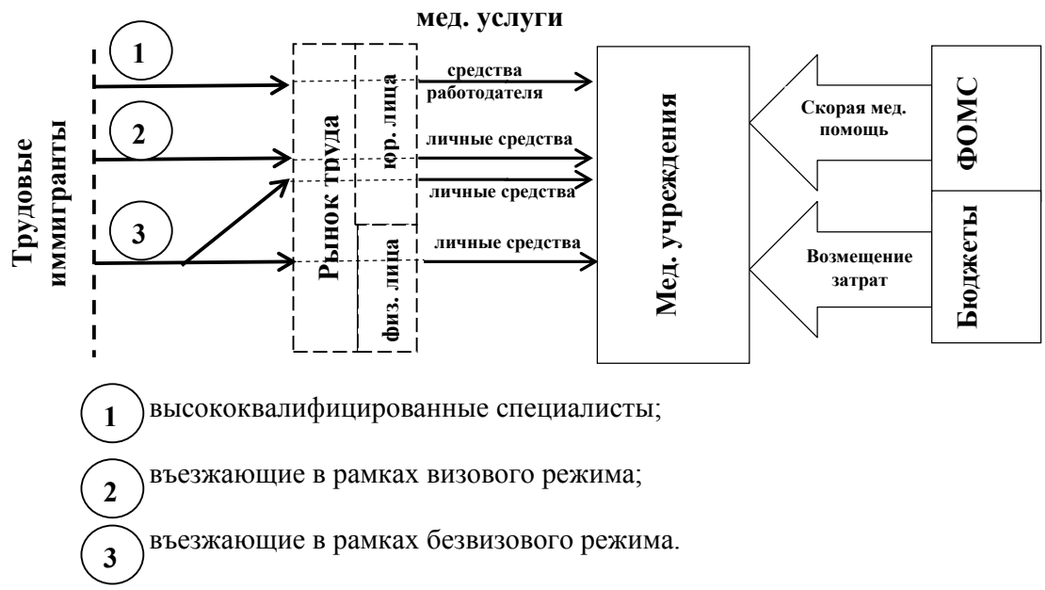


Рис. 2. Возмещение затрат за медицинские услуги, оказанные трудовым иммигрантам до 1 января 2015 г.

Таблица 2

Справка об оказанных иностранным гражданам медицинских услугах

№	Ф.И.О.	Страна происхождения	Пол	Возраст	Медицинские услуги	Стоимость оказанных услуг	Источник возмещения
...	...	...	...	...	...	...	...

за счет средств федерального бюджета, туберкулеза — средств субъектов Федерации.

Властями регионов ДФО, в отличие от центральной части России, не ведется сбор информации о затратах бюджетов на оказание медицинских услуг иммигрантам. Информация, которой располагают субъекты, носит отдельный не систематический характер, что недостаточно для построения прогнозной модели спроса на медицинские услуги со стороны трудовых мигрантов. В регионах ДФО необходимо разработать и внедрить дополнительную форму статистической отчетности медицинских учреждений на уровне Министерства здравоохранения регионов либо организовать мониторинг медицинских услуг, оказываемых иностранным гражданам (таблица 2).

Хочется отметить, что до 1 января 2015 г. все медицинские услуги, за исключением срочной медицинской помощи, оказывались мигрантам исключительно за счет личных средств (рисунок 2). И только в тех случаях, когда речь шла о высококвалифицированных специалистах и членах их семей услуги оплачивались работодателями [5]. Однако доля иностранных высококвалифицированных специалистов в 2013 г. в ДФО составляла менее 0,4% (535 человек). Для сравнения: во Франции эта доля составляет 9%.

С 1 января 2015 г для осуществления трудовой деятельности иностранные граждане, прибывающие в Россию в безвизовом режиме, должны получить справку о здоровье (стоимостью 1-1,5 тыс. руб.). Настораживает, что справка потребуется от мигранта, только если он примет решение осуществлять трудовую деятельность на официальной основе, в остальных же случаях он может жить и передвигаться по стране без проверки состояния здоровья (рисунок 3).

Также для осуществления трудовой деятельности иммигранту потребуется получить полис ДМС, который должен возместить расходы на оказание скорой медицинской помощи и только. Остальные мед. услуги по-прежнему остаются за рамками механизмов возмещения.

Стоимость полиса будет варьироваться от 1500 до 4500 в зависимости от срока его действия 3-12 мес.

Помимо справки о здоровье и полиса ДМС, все трудовые иммигранты должны будут подтверждать знание русского языка и истории России. Цена экзамена варьируется от 3 до 5 тыс. руб. Если же необходимо повысить уровень знаний, то расходы возрастут до 20-25 тыс. руб.

Сам же патент обойдется трудовому мигранту в зависимости от региона от 2745 руб. в месяц в Хабаровском крае до 4270 руб. в Амурской области. Таким образом, власти надеются пополнить региональные бюджеты в 2015 г. на суммы от 130 (Амурская область) до 210 млн руб.

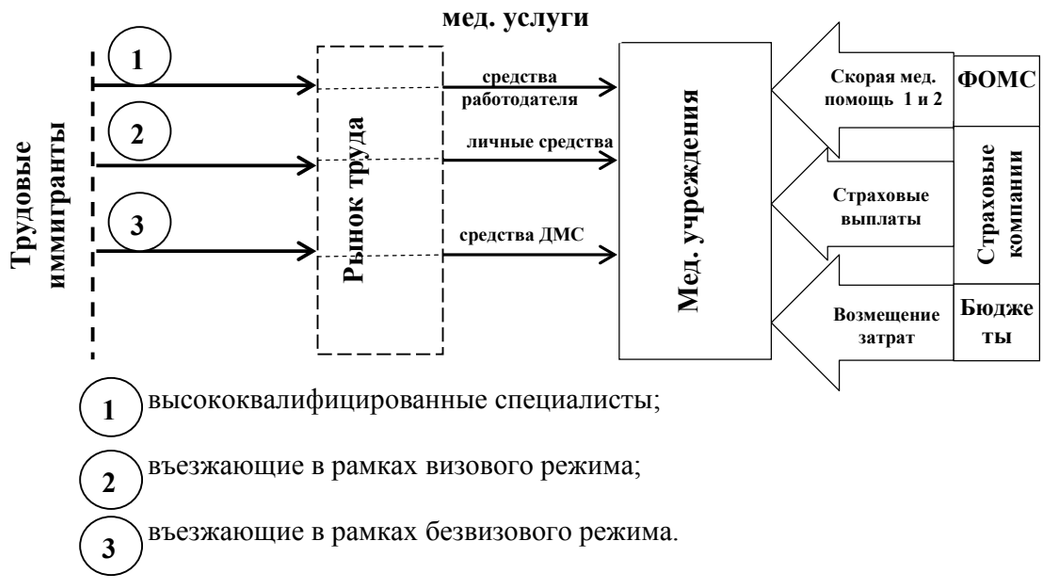


Рис. 3. Возмещение затрат за медицинские услуги, оказанные трудовым иммигрантам с 1 января 2015 г.

Таблица 3

Отчисления, производимые работодателями с заработной платы сотрудников

Фонд	За граждан РФ	За иностранную рабочую силу
ФСС	2,9 %	1,8 %
ФОМС	5,1 %	нет
ПФ	22 %	22 %

(Приморский край). Эти деньги они планируют потратить на различные социальные нужды, но целевая привязка к системе здравоохранения отсутствует.

Вызывает сомнение, что люди, приезжающие в чужую страну зарабатывать деньги, пойдут на траты столь значительных сумм. Более вероятный вариант развития событий — их перемещение в теневой сектор рынка труда (рисунок 4).

Тем более, что одновременно с этим у работодателей увеличиваются расходы на отчисления с заработной платы трудового иммигранта в ФСС в размере 1,8% для обеспечения пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством (таблица 3).

Также оформление документов становится более запутанным для мигрантов и скорей всего организационные моменты будут вынуждены взять на себя работодатели для избежания нарушений со стороны миграционного законодательства, что станет для них дополнительной нагрузкой.

Это станет ещё одним фактором риска ухода трудовых мигрантов в теневой сектор рынка труда. И как следствие, к росту нагрузки на систему здравоохранения и увеличению расходов бюджетов субъектов, которые и без того в большинстве дотационны.

Так, в 2013 г. лишь бюджет Камчатского края был закрыт с незначительным профицитом в размере 145 млн руб. [6]. Суммарный дефицит бюджетов регионов ДФО составил почти 42 млрд руб. (таблица 4).

Таблица 4

Результаты образования и расходования денежных средств регионами ДФО в 2010-2013 гг.

Субъекты	2010	2011	2012	2013
Республика Саха (Якутия)	3762,2	4553,9	-3595,4	-10242,6
Камчатский край	1967,4	1171,5	-426,0	145,2
Приморский край	-9497,4	1949,4	-4473,7	-10637,7
Хабаровский край	3423,6	1410,8	-5849,6	-3647,1
Амурская область	-347,4	-3847,8	-6569,8	-2813,2
Магаданская область	1071,7	782,8	-309,7	-2615,7
Сахалинская область	-9133,5	-8386,0	1131,6	-2079,9
Еврейская АО	297,6	-866,6	9,5	-434,8
Чукотский АО	-3457,9	1052,7	-5076,1	-9582,1
Дальневосточный федеральный округ	-11913,4	-2179,3	-25159,3	-41907,8

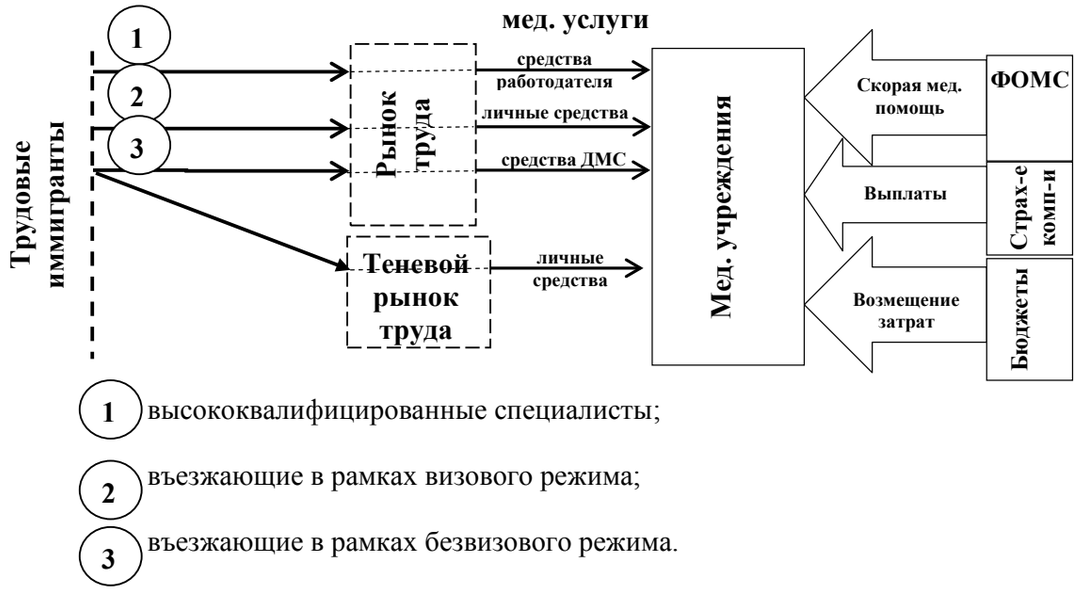


Рис. 4. Возможные последствия нововведений для медицинских учреждений

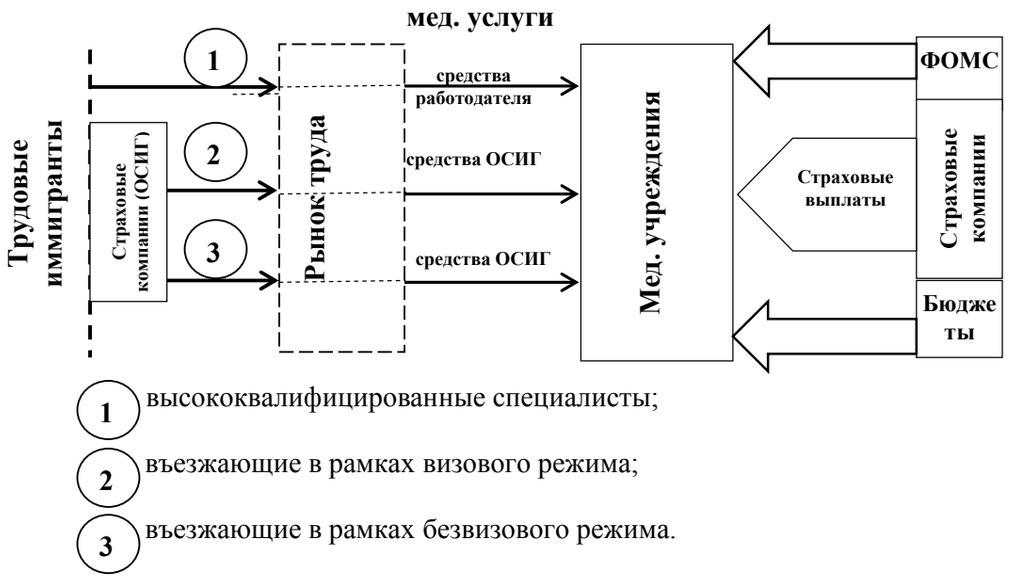


Рис. 5. Изменение денежных потоков для медицинских учреждений в результате введения обязательного страхования иностранных граждан

Не удивительно, что из 2112 зданий лечебно-профилактических учреждений, действовавших в 2011 г., 2,4% находились в аварийном состоянии, 4% требовалась реконструкция, 29% нуждались в капитальном ремонте, 21% зданий не было оснащено водопроводом, 48% не имели горячее водоснабжение, 5% не имели центрального отопления, к 20% не была проведена канализация, 6% не были обеспечены телефонной связью и лишь 19% из них имели автономное энергоснабжение.

Выходом из сложившейся ситуации видится введение обязательного страхования здоровья иностранных граждан при въезде на территорию Российской Федерации на период пребывания. Особенно это актуально для стран, с которыми у России введен безвизовый режим. С годовой оплатой страховой премии и возможностью продления (замораживания) страховки в случае пребывания на территории страны меньшего периода времени. Для этого целесообразно открыть в пунктах перехода границы представительства страховых компаний, которые бы предоставляли данный вид услуг.

Работа, проведенная с рядом страховых компаний, позволяет сделать вывод, что законодательное закрепление данной нормы позволило бы увеличить емкость страхового рынка только в ДФО более чем на 300 тыс. человек в год, что дало бы возможность снизить размер страховой премии до 3-4,5 тыс. руб. в год. Это, по словам мигрантов, являлось бы для них вполне приемлемой суммой с учетом получаемых социальных гарантий. Целесообразно на основе сбора статистических данных разработать и реализовывать несколько программ страхования, включающих в себя различные виды медицинских услуг в зависимости от наиболее часто используемых той или иной группой. Это обеспечило бы возможность страховым компаниям предоставлять услуги страхования по минимальной цене (рисунок 5).

Подобная мера позволила бы снизить затраты бюджетов всех уровней на лечение иностранных мигрантов и перенаправить денежные средства на повышение качества предоставления медицинских услуг в целом.

РИСК

Библиографический список

1. Форма 1-РД отчета ФМС России за 2005 г.;
2. Форма 1-РД отчета ФМС России за 2013 г.;
3. http://www.rosminzdrav.ru/open/usefull/stat — сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации;
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/ — сайт Федеральной службы государственной статистики;
5. http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=172573-115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (ред. от 22.12.2014 № 446-ФЗ);
6. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 — сайт Федеральной службы государственной статистики. Сборник «Регионы ДФО».

Л. Захарова,
доцент кафедры экономики,
филиал Международного
университета природы, общества
и человека «Дубна»

Информационные технологии и налоговый контроль

Аннотация: статья посвящена совершенствованию налогового контроля в России с применением информационных технологий, в частности использования электронного декларирования как доходов, так и расходов граждан, что будет способствовать легализации теневых доходов и укреплению бюджета страны. Автоматизация обработки данных сведений позволит соответствующим фискальным органам не только качественно и в кратчайшие сроки выполнять свои функции по учету финансовых потоков, но и выявлять налогоплательщиков, уклоняющихся от постановки на учет или от уплаты налогов, или бюджетополучателей, расходующих бюджетные средства не по целевому назначению, путем проведения аналитических процедур.

Ключевые слова: налоговая система, фискальный орган, налоговые изъятия, автоматизация процессов финансового контроля, декларирование, принцип публичности обложения.

Annotation: the article is devoted to improvement of tax control in Russia with application of information technologies, in particular, use of electronic Declaration both income and expenses of citizens, that will promote the legalization of shadow income and the strengthening of the country's budget. Automation of information will allow the relevant state bodies not only qualitatively and quickly to carry out its functions for the accounting of financial flows, but also to identify taxpayers who evade registration, or from payment of taxes, or spending units, spending budget funds for the intended purpose, by conducting analytical procedures.

Keywords: the tax system, fiscal authority, tax exemptions, process automation, financial controls, procedure, principle of publicity of taxation.

На процветание нации, на степень его социального и экономического воздействия влияют как состояние сбора налоговых платежей, так и работоспособность системы налоговых изъятий и фискального контроля. За счет поступающих в казну налогов в основном формируется доходная часть национального бюджета, степень наполняемости которого гарантирует существование нашего отечества.

Доля налоговых изъятий по отношению к ВВП в России гораздо ниже, в других странах. В частности, в 2013 году она составила 32%, в то время как в Швеции — 54.2%, Франции — 46.3%, Германии — 42.9%. Таким образом, налоговая нагрузка для отечественных субъектов налогообложения не столь велика, как это трактуется в информационных источниках и средствах массовой информации. То есть налоговый доход казны в сравнении едва ли не самый низкий.

Однако серьезные опасения вызывает отрицательная динамика поступления налоговых сборов, что в большей степени объясняется недостаточным уровнем налоговой сознательности наших сограждан. Уменьшение (а то и сведение к «нулю») налоговых обязательств осуществляется как легитимными (законными), так и нелегитимными методами. Это связано с практическим отсутствием до недавнего времени действенного контроля за правомерным применением вычетов (в частности, по НДС).

Становится очевидным, что государство как фискальный орган должно принимать неотлагательные меры для выполнения бюджетных назначений. Даже несмотря на лояльность налога от добавленной стоимости, по сведениям Федеральной налоговой службы, платежи по НДС динамично падают. Причины следующие: первая — снижение объема добавочной в процессе производства и обращения стоимости и неправомерное завышение стоимости, другая — неправомерное завышение налогоплательщиками «входного» НДС, оплаченного поставщику за приобретенные товары, работы, услуги. Надежда на устранение второй причины очевидна с участием информтехнологий в декларировании.

Первые шаги в данном направлении уже приняты. В целях повышения эффективности финансового (налогового) контроля, увеличения поступления в бюджет НДС, учитывая при этом колоссальные возможности информационного прогресса, законодательство предусмотрело обязательную сдачу отчетов по НДС по телекоммуникационным связям. Внедрение данной меры не позволит участникам фискальных отношений искусственно, необоснованно, завысить «входной» НДС и, соответственно, уменьшить налог к уплате в казну. И результаты, несомненно, будут положительными.

Вышеприведенная мера должна быть адаптирована, по нашему убеждению, и к подоходному налогу с граждан. Мы имеем в виду декларирование расходов. Декларирование расходов граждан не только должно повлечь повышение поступления в казну подоходного налога, но и способствовать борьбе с теневой экономикой. Конечно, это повлечет необходимые контрольные мероприятия.

Следовательно, для России наступило то самое время, когда с помощью повсеместного декларирования расходов, с учетом динамичного разви-

тия информационных (телекоммуникационных) технологий, необходимо снижать уровень теневых доходов, достигших в нашей стране, по сведениям некоторых источников, 40–50% ВВП [1].

Представление внешним пользователям деклараций на электронных носителях и применением средств телекоммуникационной связи является сегодня тенденцией всемирного масштаба. Можно с уверенностью констатировать, что так появляется надежда на формирование в перспективе всемирной фискальной политики и отработку совместных мероприятий в сфере противостояния финансовым махинациям.

Следовательно, в национальных интересах основными объектами фискального контроля с применением различных информтехнологий должны стать доходы и расходы граждан. Тем более, что рыночные сегменты экономики на сегодня гораздо изощреннее в сокрытии своих финансовых операций и, соответственно, доходов и прибылей (в том числе с помощью применения средств автоматизации), чем фискальные проверяющие органы. Здесь нелишним будет предложить объединить в процессе контроля информационные ресурсы всех фискальных подсистем, а также ресурсы субъектов, которым по закону предписаны обязанности представления сведений государственным контролерам.

Однако вместе с указанной обязанностью декларирования расходов может возникнуть вопрос о нарушении интересов и прав граждан. Исходя из трактовки действующего налогового законодательства фискальный налоговый контроль — это мероприятие по проверке соблюдения законности о налогах и сборах с применением различных форм и спецметодов, целью которых является получение наивысших результатов в борьбе за укрепление финансовой дисциплины различных категорий налогоплательщиков. При это одним из главнейших элементов нормативно-правового механизма, регламентирующего полное отражение и погашение налоговых обязательств, есть и будет повсеместное декларирование. Причем декларирование как обязательный и довольно распространенный элемент активно видоизменяется и совершенствуется под влиянием научно-технического прогресса в условиях наступательного развития глобальных социальных и экономических процессов.

Далее, декларацию принято рассматривать: во-первых, как заявление, предусматривающее определенные правовые результативные последствия, во-вторых, как процедуру отрегулированную на сегодня всем известными нормами права.

Безусловно, подача декларации внешним пользователям является своего рада раскрытием информации о частной (иногда очень личной) жизни декларанта. Перечень содержащихся данных в декларации предусмотрен законодательно и, безусловно, подтверждает особенность проводимой в стране налоговой политики, собственно как и санкции, применяемые при несоблюдении обязательной процедуры декларирования. Правило при определении обязательных реквизитов в декларации одно — достаточность для цели налогового контроля.

Что касается нашей страны, да и не только, то в последнее время широкое распространение получило имущественное декларирование: касающееся, к сожалению, только госслужащих. Чем это объясняется? Без сомнения — трудностью контроля источников происхождения доходов при росте расходов. Достаточно полная информация в декларации позволит спрогнозировать и осуществлять в последующем необходимые контрольные мероприятия.

Здесь уместно будет привести пример с правопорядками относительно налоговой дисциплины и соблюдения принципов публичности такие государства, как Швеция, Германия, Франция, Финляндия и другие. Главный девиз указанных стран — соблюдение конституционного права каждого гражданина на ознакомление с материалами и документами фискальных органов власти, которые затрагивают свободы и права гражданина.

Учитывая, что обязанности по направлению в казну налогов носят публично-правовой характер, то однозначно следует, что неисполнение отдельно взятыми гражданами налогового законодательства по обязательной уплате налогов нарушает интересы и права всех граждан страны. Таким образом, отсюда следует, что все налогоплательщики совершенно законно имеют право знать о выполнении каждым гражданином его налоговых обязательств. Это и позволяет отраженные в декларации данные рассматривать как сведения, которые однозначно затрагивают интересы всех граждан, и признать их публичными или общедоступными

Что касается электронного декларирования, то это не что иное, как усовершенствованный метод фискального контроля за степенью достоверности информации. Более того, это — требование направления оптимизации, так как снижаются расходы на налоговое администрирование, и что самое главное, позволяет при дальнейшей обработке сведений, заявленных декларантом, выявить недостоверные данные, сведения о налоговых правонарушениях и даже налоговых преступлениях.

Следовательно, целесообразность внедрения новейших технологий и научных разработок, направленных на снижение теневых доходов, очевидна. Но также очевидно и то, что необходима государственная централизация такого внедрения, поскольку разрозненное использование информационных и компьютерных технологий приведет к тому, что в дальнейшем их объединение для формирования единой государственной

информационной базы будет практически невозможно или повлечет за собой серьезные расходы. Так, например, необходим единый программный продукт, включающий информацию о доходах от работодателей, банков и иных субъектов, выплачивающих доходы — с одной стороны, и сведения от субъектов, осуществляющих продажу товаров (работ, услуг), регистрирующих органов — с другой стороны. Конечно, это потребует, во-первых, изменений в законодательство относительно расширения безналичных расчетов, во-вторых, существенных капитальных вложений, учитывая важность долгосрочных перспектив развития отечественной экономики в целом, эти капитальные вложения, несомненно, окупятся.

Самой насущной и острой проблемой, которую необходимо решить при помощи информтехнологий, является проблема взаимодействия и обмена информацией между широкой разветвленной сетью государственных и негосударственных контрольных подсистем. Создание единой мощной информационной базы, обеспеченной возможностями оперативного доступа любого из соответствующих фискальных органов, позволит оптимизировать порядок взаимодействия, совместных мероприятий и комплексной оценки экономической ситуации как на микро- так и на макроуровне.

РИСК

Библиографический список

1. Всемирный банк бросил тень на Россию. Режим доступа: http://oko- planet.su/finances/financesdiscussions/43730-vsemirnyj-bank-brosil-ten-na-rossiyu.html.

2. Сайт Министерства финансов www.minfin.ru

3. Федеральная информационная система «Единое окно доступа к информационным ресурсам»: http://window.edu.ru/

4. Экономист: ежемесячный научно-практический журнал / учредители: Министерство экономического развития РФ, редакция журнала «Экономист»; гл. ред. С.С. Губанов. — М.: Наука. — Журнал, издается с марта 1924 года. — Содержание выпусков на сайте: http: //www.economist.com.ru/

5. http://riarating.ru/countries_rankings/20110706/398057054.html

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свбодном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

Оценка надежности программной архитектуры системы управления лимитами инвестиционной деятельности

А. Заложнев,
д. т. н., профессор, главный научный сотрудник,
Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Л. Черкунов,
аспирант кафедры прикладной информатики,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье дается оценка надежности автономной системы управления лимитами риска инвестиционной деятельности на рынке финансовых инструментов, являющейся компонентой некоторой совокупности лимитных систем кредитной организации. Также дается оценка надежности отдельных программных модулей автономной лимитной системы. В качестве модели используется смешанная параллельно-последовательная система.

Ключевые слова: кредитная организация, инвестиционная деятельность на рынке финансовых инструментов, банковская информационная система, лимит финансового риска, система управления лимитами риска инвестиционной деятельности, модель определения надежности, смешанная параллельно-последовательная система, предельный уровень надежности.

Annotation: the article provides the bound to the reliability of a standalone financial investment activity risk limits management system. This system is a component of the credit institution's risk limits systems set. The bounds to the separate software units' reliability are also given. Mixed parallel/serial system is used as a model.

Keywords: credit institution, financial investment activity, banking information system, financial risk limit, risk limit management system, reliability model, mixed parallel/serial system, bound to the reliability.

Одним из основных направлений диверсификации деятельности кредитной организации является инвестиционная деятельность на рынке финансовых инструментов. Однако такая инвестиционная деятельность порождает определенные правовые, операционные, кредитные и рыночные риски. В связи с этим важной составляющей процесса управления кредитной организацией является формирование и реализация стратегии инвестирования и определение лимитов операций на финансовых рынках. Эти бизнес-процессы, как составляющие общей ERM(Enterprise Risk Management)-стратегии кредитной организации, могут быть представлены с нескольких точек зрения: с точки зрения основных операционных подразделений, с точки зрения департамента управления рисками и с точки зрения информационной системы, задействованной в контуре управления процессом инвестирования на рынке финансовых инструментов.

Архитектура системы управления лимитами может оказывать существенное влияние на снижение уровня рисков инвестиционной деятельности кредитной организации, поэтому синтез и построение адекватной архитектуры лимитной системы являются весьма актуальными для таких организаций. Объектом управления информационной системы управления лимитами инвестиционной деятельности являются инвестиционные бизнес-процессы кредитной организации на рынке финансовых инструментов.

Основные требования к используемым в Российской Федерации автоматизированным банковским системам (АБС) содержатся в положениях Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а именно в п. 14 ст. 4 этого закона в части, касающейся утверждения плана счетов и стандартов бухгалтерского учета для кредитных организаций, и в главе 4 «Обязанности оператора» Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». В случае, если кредитное учреждение добровольно принимает на себя требования, которые предъявляет «Стандарт Банка России по обеспечению информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации» (СТО БР ИББС) в текущей редакции, то требования к автоматизированной банковской информационной системе, в соответствии со статьей 16 «Правила формирования перечня документов в области стандартизации, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований технических регламентов», и в соответствии с пунктом 1 статьи 21 «Добровольное подтверждение соответствия» Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», определяются этим стандартом. В случае непринятия разработчиком АБС стандарта СТО БР ИББС проведение работ по разработке и сопровождению предполагает, в соответствии с подпунктами 5 и 6 пункта 1 ст. 12 «Перечень видов деятельности,

на которые требуются лицензии» Федерального закона от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» и ст. 23 «Обязательное подтверждение соответствия» Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», наличие у разработчика соответствующих лицензий [1].

Автоматизированная система контроля лимитов может быть реализована как в виде компоненты автоматизированной банковской системы, так и виде автономной системы, обменивающейся необходимой информацией с автоматизированной банковской системой [2]. Предметом рассмотрения в данной статье является процесс разработки и внедрения автономной системы контроля лимитов, предназначенной для мониторинга операций и снижения размеров возможных негативных последствий при осуществлении краткосрочных инвестиций. Основная архитектурная идея построения лимитных систем состоит в том, что базовыми элементами для расчёта лимита служат сделки с финансовыми инструментами.

Автономная система контроля лимитов работает в тесном взаимодействии с другими, независимыми по отношению к ней, банковскими и экспертными системами. Такая архитектура повышает отказоустойчивость автоматизированной банковской системы, благоприятно влияет на масштабируемость и мобильность, так как при модернизации, переносе или развертывании автономной системы контроля лимитов требуются минимальные изменения в других подсистемах АБС. Для организации двусторонней связи автономной лимитной системы с внешними, по отношению к ней, системами требуется наличие одного или нескольких модулей передачи и подготовки данных.

Большинство автономных систем контроля лимитов обладают схожей архитектурой. Входным модулем является модуль обмена и подготовки данных с внешними системами или шлюз. Основной задачей работы этого модуля является получение исходных данных из внешних систем, первоначальная подготовка, конвертация и передача подготовленных данных для дальнейшей обработки. Используемые в лимитных системах шлюзы включают в себя встроенные языки программирования, позволяющие произвести конвертацию данных со структурой практически любой сложности для получения структуры, соответствующей модели данных лимитной системы или моделям данных внешних систем при обратной операции.

Важной функцией шлюзов является объединение передаваемых данных в очереди. Критерием кластеризации при этом является схожесть типов передаваемых данных. В одну очередь объединяются сделки с финансовыми инструментами со схожими алгоритмами конвертации структур данных. После организации полученных данных в очереди в шлюзе выполняется алгоритм конвертации элементов очереди для передачи данных в ядро лимитной системы. Шлюз может быть также использован для обратных операций, то есть для получения данных из ядра лимитной системы, их конвертации, в соответствии с моделью данных внешней информационной системы, и передачи во внешнюю систему для дальнейшей обработки.

Следующий элемент архитектуры — ядро или базовый модуль системы, который предназначен для получения, хранения и первичной обработки данных. К основным функциям ядра относятся: работа с базой данных и поддержание целостности информации в ней, коррекция возникающих ошибок, предоставление унифицированного пользовательского интерфейса, разграничение прав доступа пользователей, администрирование системы, сохранение истории действий пользователей. Кроме того, ядро обеспечивает базовые финансовые функции, а именно: хранение справочников финансовых инструментов и работу с ними, хранение списка сделок и дополнительной информации по ним, расчёт финансовых показателей по хранимым инструментам, к примеру, накопленный купонный доход по облигациям, дельты опционов. Другой важной функцией ядра является отслеживание состояния системы и обработка исключительных ситуаций. Большинству отказов, как правило, предшествует аномальное поведение системы, которое, в принципе, можно заранее установить, что позволяет минимизировать последствия сбоя либо предотвратить его. К обязательным функциям базового модуля также относится мониторинг состояния системы. В случае обнаружения ошибок или аномалий в работе модуль уведомляет соответствующими сообщениями ответственных сотрудников, а также записывает лог произошедшего в работе системы отклонения. Кроме того, некоторые сбои и ошибки могут быть устранены им в автоматическом режиме.

Основную функциональную нагрузку несет на себе лимитный модуль. Его функции заключаются в расчёте лимитов, выявлении лимитных нарушений и создании отчётов для пользователей, если последнее не возложено на другой модуль системы или внешнее программное обеспечение. Описание лимитов включает в себя набор фильтров (шаблонов) на различные элементы (признаки) данных, по которым они могут быть отобраны для расчёта, контрольные значения, сроки действия контрольных значений и описания алгоритмов расчёта влияния элементов данных на лимиты. Механизм описания лимитов должен быть гибким, чтобы давать возможность создавать совокупность признаков фильтрации и производить сортировку по ним. Такой механизм может быть реализован на основе хранимых процедур базы данных. Для удобства конечного пользователя имеются готовые фильтры, которые используются при управле-

нии ликвидностью, а именно: по эмитентам или контрагентам по сделке, по различным типам инструментов, на портфели ценных бумаг, по принадлежности эмитентов к определенным государствам, на отрасли деятельности, на валюту сделки/бумаги. Также имеются фильтры по рейтингу, по пользователям системы, которые позволяют контролировать отдельных трейдеров.

Следующим шагом в определении лимита является выбор его вида и занесение контрольного значения. Имеются следующие основные виды лимитов: абсолютные, относительные, иерархические (в данном случае фильтры на данные могут не учитываться, т. к. каждый из них будет состоять из совокупности других лимитов), динамические (когда контрольное значение изменяется во времени).

Алгоритмы расчёта влияния элементов на лимит в свою очередь подразделяются на классические — те, которые рассчитывают влияние элемента лимита на основе его текущего значения, и алгоритмы с памятью. Эти алгоритмы учитывают не только значения конкретного элемента, но и его место в последовательности других значений лимита.

Для того чтобы конечные пользователи могли легко видеть результаты расчётов, в большинстве лимитных систем предусмотрены различные формы отчётов. Однако, в силу того, что требования к отдельным составляющим совокупности лимитов сильно разнятся в зависимости от кредитного учреждения, лимитная система может обладать дополнительным механизмом построения пользовательских отчётов, который настраивается в зависимости от конкретных требований.

Используемые в настоящее время стандарты, регулирующие этапы жизненного цикла программного продукта, как правило, рассматривают отлаженную программу как некоторую детерминированную машину, т. е. никакие случайные элементы в ней не допускаются, если это не оговорено заранее, как например, использование датчиков случайных чисел в системах и языках моделирования. Такой подход восходит к работе Э.Ф. Мура [3].

Компьютерная программа представляет собой массив данных, состоящий (в порядке увеличения сложности) из команд, операторов, блоков, процедур, подпрограмм или программных модулей, обрабатываемых операционной системой или программой-интерпретатором с соответствующего языка. С определенными оговорками обработка (выполнение) программы на этапе отладки (без этапа трансляции, который будет рассмотрен ниже) может быть представлена как работа «неудачливой» недетерминированной машины Тьюринга (недетерминированного конечного автомата) [4,5,6]. При этом на каждом шаге вычислений, в качестве которого можно рассматривать выполнение одной машинной команды, оператора, операторного блока, процедуры, подпрограммы или программного модуля (далее «программной единицы») в зависимости от языка, структуры или размеров программы, недетерминированная машина Тьюринга (операционная система или интерпретатор) с определенной вероятностью выдает ответ 1, под которым подразумевается успешное выполнение программной единицы, или ответ 0, под которым подразумевается фатальная ошибка в выполнении программной единицы, ведущая к снятию программы с обработки.

Обработка исходного текста программы транслятором на этапе отладки или выполнение программы на этапе тестирования (верификации) под управлением операционной системы, связанные с нахождением ошибок в коде без завершения анализа программы или нефатальных ошибок в функционале программы, теоретически могут быть представлены как работа вероятностной машины Тьюринга. Если при этом предположить, что вероятность появления ошибки или одновременно нескольких ошибок в каждой обрабатываемой команде или операторе (программных единицах для случая обработки исходного текста транслятором или выполнения программы интерпретатором), или в каждой, такой же или более крупной, программной единице, например, в программном модуле, для случая выполнения программы под управлением ОС на этапе верификации, равна q. То вероятность появления k ошибок при обработке или выполнении m программных единиц может быть описана биноминальным распределением и вычислена в соответствии с соотношением (1):

$$P_{k,m} = C_m^k q^k p^{m-k}, (1)$$

где p=1–q — вероятность отсутствия ошибок в обрабатываемой программной единице.

Рассмотрим некоторые подходы к повышению надежности работы такой компоненты АБС, как информационная подсистема, задействованная в контуре управления процессом инвестирования на рынке финансовых инструментов, не ограничиваясь при этом рассмотрением только единственной автономной системы контроля лимитов. Надежность при этом будем понимать как вероятность расчета с заданной точностью истинного значения какого-либо контролируемого показателя (или группы показателей) или вероятность выявления с этой же точностью факта выхода этого показателя за заданные для него контрольные значения (лимиты). Сформулируем формальные требования к надежности автономной системы контроля лимитов в целом и к надежности отдельных модулей — элементов её архитектуры, в частности, например, к надежности базового или лимитного модуля, или их совокупности.

Будем исходить из того, что для повышения надежности принятия управленческих решений в рамках формирования и реализации кредитной организацией стратегии инвестирования на рынке финансовых инструментов система контроля лимитов может быть продублирована, т. е. расчеты показателей и контроль за нахождением их в пре-

делах определенных границ (лимитов) могут производиться одновременно несколькими параллельно работающими лимитными системами. В качестве интегрального инструмента, включающего расчет показателей и контроль за их нахождением в пределах заданных лимитов, могут рассматриваться оценки, выставляемые отдельными квалифицированными экспертами, или результаты работы экспертных систем.

Правильность расчета какого-либо показателя (PL) или его лимитов (установление факта выхода за лимитные ограничения) может определяться как приблизительное в заданных пределах совпадение величин этого показателя, рассчитанных различными лимитными системами, или, если идет речь о работе лимитного модуля, установление факта выхода/невыхода показателя (да/нет) за установленные границы. В последнем случае правильный результат определяется как результат, полученный из большинства источников. Случай, когда имеется несколько пар различных по значению совпадений расчетных показателей, мы не рассматриваем. В дальнейшем, говоря о работе лимитной, экспертной системы или отдельного эксперта будем говорить только о правильности расчета показателя.

Если кредитная организация использует результаты работы m различных лимитных, экспертных систем, экспертов соответствующего профиля (в дальнейших рассуждениях все они будут фигурировать как «лимитные системы», а их совокупность будет называться «всей совокупностью лимитных систем»), то последовательное вычисление показателя PL различными лимитными системами теоретически может быть представлено как работа вероятностной машины Тьюринга. Вычисление показателя каждой лимитной системой при этом будет соответствовать выполнению одной команды вероятностной машиной Тьюринга. В отличие от классического применения модели вероятностной машины в качестве ожидаемого события будем рассматривать не появление ошибки, а правильный расчет показателя PL соответствующей лимитной системой.

Для случая, когда вероятность правильного расчета показателя PL для каждой из лимитных систем одинакова и равна p, вероятность P(PL) того, что показатель PL будет вычислен верно всей совокупностью лимитных систем, может быть определена в соответствии с соотношением (2):

$$P(PL) = \sum_{j=2}^{m} C_m^j p^j q^{m-j} \qquad (2)$$

где $q = 1 - p$

Суммирование в правой части соотношения (2) производится от j=2, поскольку для определения правильности расчета показателя необходимо, чтобы одинаковые результаты были бы получены хотя бы из двух лимитных систем.

В случае, если вероятности получения правильного результата для разных лимитных систем различны (например, по причине того, что одна из них находится на этапе отладки, или квалификации экспертов различны) и равны, соответственно, p_r (r=1, m), то для получения регулярного выражения для определения вероятности P(PL) правильного расчета показателя PL всей совокупностью лимитных систем, т. е. для определения вероятности правильного расчета этого показателя одновременно двумя или более лимитными системами, можно воспользоваться методом производящей функции и методом определения вероятности через вероятность противоположного события.

Производящая функция [7,8] в нашем случае представляет собой произведение вида

$$\varphi_m(z) = \prod_{r=1}^{m}(q_r + p_r \times z), (3)$$

где $q_r = 1 - p_r$.

Коэффициенты разложения $P_{i,m}$ $(i = \overline{0,m})$ функции $\varphi_m(z)$ в ряд по степеням z представляют собой вероятности благоприятного исхода соответственно ни в одном (свободный член), только в одном, в двух, и т. д. до m независимых испытаниях, наступление благоприятного исхода в каждом из которых равны, соответственно: $p_1,\ldots, p_m$.

Вероятности того, что ни одна, только одна, две,. …, все m из совокупности лимитных систем производят правильный расчет показателя (работают правильно или без ошибок) равны, соответственно,

$P_{0,m}, P_{1,m}, P_{2,m}, \ldots, P_{m,m}$.

Поскольку, как было указано выше, установить, что соответствующие лимитные системы работают правильно можно только при совпадении результатов вычисления показателя как минимум у двух систем, то случай, когда только одна система работает без ошибок, практически не различим от случая, когда все системы работают с ошибками.

Вероятность того, что показатель PL будет рассчитан правильно всей совокупностью лимитных систем, т. е. хотя бы двумя из них, может быть определена через вероятность противоположного события, т. е. вероятность того, что показатель PL не будет правильно вычислен ни одной или только одной лимитной системой. Вероятность правильного расчета показателя PL при этом определяется соотношением (4):

$$P(PL) = 1 - P_{0,m} - P_{1,m}. (4)$$

Рассмотрим совокупность лимитных систем и модули тестируемой (верифицируемой, валидируемой) автономной лимитной системы как единую параллельно-последовательную систему, в которой уже имеющиеся лимитные системы (LSr), включая экспертные системы и экспертов, работают параллельно с отлаживаемой автономной лимитной системой, а модули (M^k) последней

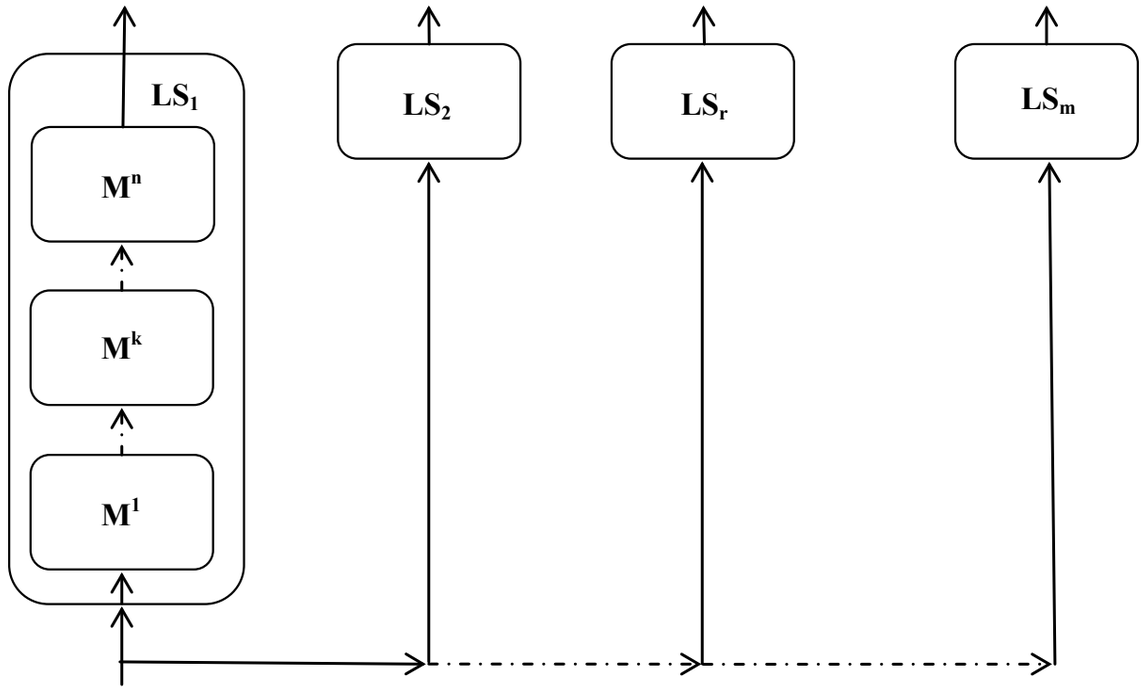


Рис. 1.

работают последовательно по отношению друг к другу (рис. 1).

Надежность R_m совокупности лимитных систем мы будем рассматривать как вероятность P правильного расчета некоторого тестового показателя PL (или некоторой совокупности тестовых показателей), следуя при этом идеям, сформулированным, например, в [9, С. 36-39].

При заданном уровне надежности R_m всей совокупности лимитных систем определим сначала необходимый уровень надежности R_1 разрабатываемой автономной лимитной системы. Поскольку в рамках исследования понятия надежности и вероятности совпадают, то в дальнейшем в формальных выкладках будем использовать только обозначение вероятности P, понимая и упоминая при этом понятие надежности.

Пусть заданный нижний предельный уровень надежности [9, С. 302-303] R_m совокупности лимитных систем равен P*. Тогда для всей совокупности лимитных систем должно выполняться соотношение

$$P \geq P^*, (5)$$

или, с учетом (4), соотношение

$$1 - P_{0,m} - P_{1,m} \geq P^*. (4)$$

Коэффициенты разложения $P_{0,m}$,$P_{1,m}$ функции $\varphi_m(z)$ могут быть вычислены на основании выражений (6) и (7):

$$P_{0,m} = \prod_{r=1}^{m} q_r, (6)$$

$$P_{1,m} = \sum_{r=1}^{m} \sum_{l=1,l\neq r}^{m} p_r q_l. (7)$$

Присвоим разрабатываемой (тестируемой) автономной лимитной системы номер 1. Тогда соотношение (4) с учетом выражений (6) и (7) может быть записано в виде (8)

$$1 - P^* \geq \prod_{r=1}^{m} q_r + \sum_{r=1}^{m} \sum_{l=1,l\neq r}^{m} p_r q_l. (8)$$

Вынося за знаки умножения и суммирования характеристики p_1 и q_l, относящиеся к рассматриваемой первой лимитной системе, и учитывая, что $q_l=1-p_l$, получаем соотношение (9)

$$1 - P^* \geq (1 - p_1) \prod_{r=2}^{m} q_r + p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=1,l\neq r}^{m} p_r q_l. (9)$$

Перенося все члены, содержащие p_1, в левую часть соотношения, получаем (10)

$$1 - P^* + p_1 \prod_{r=2}^{m} q_r - p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r \geq \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=1,l\neq r}^{m} p_r q_l. (10)$$

С учетом допустимого изменения порядка суммирования двойная сумма, стоящая в правой части соотношения (10), может быть записана в виде (11)

$$\sum_{r=2}^{m} \sum_{l=1,l\neq r}^{m} p_r q_l =$$

$$= \sum_{r=2}^{m} p_r q_1 + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l =$$

$$= q_1 \sum_{r=2}^{m} p_r + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l . (11)$$

Подставляя (11) в (10), получаем (12)

$$1 - P^* + p_1 \prod_{r=2}^{m} q_r$$

$$-p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r - q_1 \sum_{r=2}^{m} p_r \geq$$

$$\geq \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l . (12)$$

Оставляем в левой части только члены, содержащие p_1. С учетом того, что $q_l=1-p_1$, из (12) получаем (13) и (14):

$$p_1 \prod_{r=2}^{m} q_r - p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r -$$

$$-(1 - p_1) \sum_{r=2}^{m} p_r \geq P^* +$$

$$+ \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l - 1. (13)$$

$$p_1 \prod_{r=2}^{m} q_r - p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r + p_1 \sum_{r=2}^{m} p_r \geq$$

$$\geq P^* + \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} p_r +$$

$$+ \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l - 1. (14)$$

Поскольку $q_r=1-p_r$, то имеет место (15)

$$p_1 \sum_{r=2}^{m} q_r = p_1 \sum_{r=2}^{m} (1 - p_r) =$$

$$= (m-1)p_1 - p_1 \sum_{r=2}^{m} p_r . (15)$$

Подставляем (15) в (14) и получаем соотношение (16)

$$p_1 \prod_{r=2}^{m} q_r - (m-1)p_1 + 2p_1 \sum_{r=2}^{m} p_r$$

$$\geq P^* + \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} p_r +$$

$$+ \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l - 1. (16)$$

Выносим в левой части (16) p_1 за скобки и получаем соотношение (17)

$$p_1 \left(\prod_{r=2}^{m} q_r + 2 \times \sum_{r=2}^{m} p_r - m + 1 \right) \geq$$

$$\geq P^* + \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} p_r +$$

$$+ \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l - 1. (17)$$

Откуда получаем соотношение (18) для величины $R_1 = p_1^*$– требуемого уровня надежности разрабатываемой автономной лимитной системы:

$$R_1 = p_1^* \geq \frac{F_1(\bar{p}, \bar{q})}{F_2(\bar{p}, \bar{q})}, (18)$$

где

$$F_1(\bar{p}, \bar{q}) = P^* + \prod_{r=2}^{m} q_r + \sum_{r=2}^{m} p_r +$$

$$+ \sum_{r=2}^{m} \sum_{l=2, l\neq r}^{m} p_r q_l - 1,$$

$$F_2(\bar{p}, \bar{q}) = \prod_{r=2}^{m} q_r +$$

$$+2 \times \sum_{r=2}^{m} p_r - m + 1.$$

В случае, когда соотношение (18) выполняется как равенство, то величина p_1^* является нижним предельным значением надежности разрабатываемой автономной лимитной системы.

С учетом того, что $q_r=1-p_r$, перепишем соотношение (18) в позитивной форме (19) — через вероятности правильного расчета соответствующего показателя или тестовой группы показателей каждой лимитной системой или, что то же самое, при заданных уровнях надежности остальных m-1 лимитных систем:

$$R_1 = p_1^* \geq \frac{F_1(\bar{p}, \bar{q})}{F_2(\bar{p}, \bar{q})} \equiv \frac{G_1(\bar{p}, \bar{q})}{G_2(\bar{p}, \bar{q})}, (19)$$

где

$$G_1(\bar{p},\bar{q}) = P^* + \prod_{r=2}^{m}(1-p_r) +$$

$$+\sum_{r=2}^{m} p_r + \sum_{r=2}^{m}\sum_{l=2,l\neq r}^{m} p_r(1-p_l) - 1,$$

$$G_2(\bar{p},\bar{q}) = \prod_{r=2}^{m}(1-p_r) +$$

$$+2\times\sum_{r=2}^{m} p_r - m + 1.$$

Как было указано выше, разрабатываемая автономная лимитная система состоит из 4-х последовательно работающих модулей. В целях общности изложения допустим, что она состоит из n последовательно работающих модулей. Базовый модуль, на который ложится основная функциональная нагрузка при расчете показателей, является вторым модулем автономной лимитной системы после шлюза. В целях общности изложения предположим, что базовый модуль является k-м модулем этой лимитной системы. Требуемый нижний предельный уровень надежности автономной лимитной системы R1 определен соотношениями (18) и (19) и равен p_1^*. Определим нижний предельный уровень надежности базового (k-го) модуля разрабатываемой автономной лимитной системы R_1^k при заданных уровнях надежности других модулей $R_1^i = p_1^{(i)}, i = \overline{1,n}, i \neq k$.

Поскольку модули автономной лимитной системы работают последовательно, то вероятность правильного расчета соответствующего показателя или тестовой группы показателей тестируемой автономной лимитной системой определяется соотношением (20):

$$p_1 = p_1^{(1)} p_1^{(2)} \ldots p_1^{(k)} \ldots p_1^{(n)}. \quad (20)$$

Поскольку нижний предельный уровень надежности автономной лимитной системы p_1^* задан соотношениями (18) и (19) в случае их выполнения как равенства, то при известных нижних предельных уровнях надежности работы остальных модулей лимитной системы (вероятностях правильного расчета соответствующего показателя или группы показателей) $p_1^{(i)}$ нижний предельный уровень надежности базового модуля может быть определен соотношением (21):

$$R_1^k = p_1^{(k)^*} = p_1^* \Big/ \prod_{i=1,i\neq k}^{n} p_1^{(i)}. \quad (21)$$

В заключение следует отметить, что практическое применение представленного в данной статье подхода к оцениванию надежности работы программных компонент позволит разработать систему управления лимитами инвестиционной деятельности с архитектурой, обеспечивающей заданный уровень надежности при принятии управляющих финансовых решений, являющуюся важной составляющей ERM-системы [10] кредитной организации.

РИСК

Библиографический список

1. Заложнев А.Ю., Пахомов С.А., Черкунов Л.А. Разработка и сопровождение банковских информационных систем. Подходы и принципы // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2015. № 1, ISSN 0130-3848. С. 248–251.

2. Заложнев А.Ю., Черкунов Л.А. Некоторые принципы построения и практические подходы к разработке систем контроля лимитов кредитных учреждений // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2014, № 1, ISSN 0130-3848. С. 110–114.

3. Мур Э.Ф. Умозрительные эксперименты с последовательными машинами / Автоматы. Сб. статей под ред. К.Э. Шеннона и Дж. Маккарти. Пер. с англ. под ред. А.А. Ляпунова. М.: Издательство иностранной литературы, 1956. С. 179–210.

4. Turing A.M. On Computable Numbers, with an Application to the Entscheidungsproblem // Proceedings of the London Mathematical Society. 1937, 2 (42). pp. 230-65.

5. Turing A.M. Computing Machinery and Intelligence // Mind LIX (236), October 1950. pp. 433–460.

6. Айзерман М.А., Гусев Л.А., Розоноэр Л.И., Смирнова И.М., Таль А.А. Логика. Автоматы. Алгоритмы. Государственное. издательство физико-математической литературы, 1963. 556 с.

7. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. М.: Изд-во «Наука», 1964. С. 62–64.

8. Корн Г., Корн Т. Справочник по математике (для научных работников и инженеров). М.: Наука, 1978. С. 260.

9. Ллойд Д.К., Липов М. Надежность. Организация исследования, методы, математический аппарат. Пер. с англ. под ред. Н.П. Бусленко. М.: Изд-во «Советское радио». 1964. 686 с.

10. Ingram D. Guide to ERM: Risk Limits and Controls. URL: http://blog.willis.com/2014/01/erm-practices-risk-limits-and-controls.

Ю. Бородач,
к. э. н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет

Производные финансовые инструменты на рынке нефтяных энергоносителей в современных условиях

Аннотация: ценовые флуктуации на любой актив являются источником различных финансовых рисков. Использование производных финансовых инструментов позволяет решать задачи минимизации этих рисков. Тренды развития рынка производных финансовых инструментов задаются особенностями функционирования рынка того или иного актива, генерируемыми рисками. Сегодня на рынке нефтяных энергоносителей присутствуют различные виды финансовых и товарных деривативов.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, нефтяной рынок, мировая цена на нефть, фьючерсы, нефтяная биржа.

Annotation: price fluctuations on any asset are a source of various financial risks. Use of derivative financial instruments allows to solve problems of minimization of these risks. Trends of development of the market of derivative financial instruments are set by the features of functioning of the market of this or that asset generated by risks. Today in the market of oil energy carriers there are different types of financial and commodity derivatives.

Keywords: financial derivatives, oil market, world price of crude oil, futures, futures, oil exchange.

История не оставляет сомнения в том, что возникновение срочного рынка было продиктовано необходимостью защитить торговцев и сельскохозяйственных производителей от финансовых рисков, вызываемых различными внутренними и внешними факторами, присущими основной деятельности средневекового предпринимателя. Так, например, уже в XII в. на ярмарках во Фландрии и Шампани на основе представленных образцов заключались соглашения на крупные партии товара, который еще находился в пути. А в 1634–1637 гг. в Голландии были заключены первые опционные сделки, базовым активом которых являлись луковицы тюльпанов.

С момента обнаружения нефти в 1859 г. рынок нефтегазовых энергоносителей прошел длинный путь развития, и сегодня товар этого рынка играет значимую роль в мировой экономике и экономике отдельных стран. Всю эпоху существования нефтяного рынка делят на два больших этапа: эра до появления ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти) и пост ОПЕК, на каждом из них выделяют еще по несколько этапов, для которых был характерен тот или иной подход к ценообразованию, плавное или скачкообразное изменение цен.

Начиная со второй половины XX в. и по настоящее время динамика цен на нефть является объектом пристального внимания ученых экономистов [1], [2], [3], однако четких ответов на ряд вопросов, связанных с ценовыми флуктуациями на нефтяном рынке, до сих пор не найдено. Очевидно, что в современных условиях существует несколько основных элементов, оказывающих влияние на мировой рынок нефти:

1) особенности самого рынка нефти;

2) эволюция запасов, добычи и потребления нефти;

3) государственные и рыночные ограничения деятельности крупнейших поставщиков на нефтяном рынке;

4) решения стран — членов ОПЕК.

Рынок нефтяных энергоносителей имеет следующие особенности:

♦ невозможность использовать капитал частями (неделимость капитала), которая означает дискретное увеличение мощностей и одномоментность крупных инвестиций, т.е. отсутствует непрерывность процесса приращения малым шагом. Таким образом, кривая предложения не является гладкой и непрерывной, напротив, это кривая с резкими изломами в точках масштабных инвестиций на их завершающей стадии. Введение новых мощностей отбрасывает цены на уровень покрытия краткосрочных затрат, и в результате цена проходит цикл волатильности до момента нарастания спроса, что вызывает потрясения в отрасли;

♦ ограниченные запасы невоспроизводимых природных ресурсов, что неизбежно ставит потребителей перед выбором: потребить единицу ресурса сейчас или впоследствии. Таким образом, цена таких ресурсов складывается из двух компонентов: предельные издержки и рента за недостаточность. Определить в каждый момент времени размер второго компонента (т.е. премии сверх затрат на производство невозобновляемого ресурса) довольно сложно;

♦ товар нефтяного рынка характеризуется высоким спросом;

♦ нефтяной рынок не является рынком совершенной конкуренции, хотя бы потому, что он не удовлетворяет следующим основным условиям такого рынка:

a) наличие свободной конкуренции между продавцами и покупателями;

b) все операторы рынка должны иметь бесплатный доступ к объективной и полной информации;

c) свободное перемещение ресурсов.

Все перечисленные характеристики рынка влияют на ценообразование.

В последние годы проводилась активная разведка и открытие новых нефтяных месторождений. Две трети разведанных мировых запасов нефти находится в странах Ближнего Востока, при этом 70% запасов приходится на пять стран: Саудовская Аравия, Иран, Ирак, Кувейт и ОЭА. Такое неравномерное распределение запасов делает отрасль сильно зависимой от Ближнего Востока с позиций безопасности поставок.

Структура нефтедобычи отличается от структуры запасов нефти. Так, около 60% мировых поставок нефти приходится на страны, не входящие в ОПЕК. Производители ОЭСР поставляют на рынок Северной Америки около 75% нефти, несмотря на снижение резервной позиции [1, p. 340]. Это повышает риски с позиций возможности будущих поставок. Если из данного региона в 1965 г. поступало 70% спроса на нефть, то сейчас эта доля снижается в пользу развивающихся стран. К 2009 г. Китай становится второй страной по объемам потребления нефти после США, а Индия занимает четвертое место. Спрос на нефть в странах ОЭСР в последние годы рос с темпом 0,7%, в остальных странах мира с темпом около 3,5%, а в Китае, например, с темпом 7% [1, p. 342].

В настоящее время Европа и Северная Америка остаются ведущими импортерами нефти, но начиная с 1990-х гг. растет объем торговли в других регионах (особенно в Азиатско-Тихоокеанском). Кроме того, страны бывшего СССР восстановили прежние объемы поставок нефти на рынок и расширили участие в международной торговле нефтью. Таким образом, в последние два десятилетия наблюдается региональный дисбаланс спроса и предложения нефти и ее производных, а также диверсификация источников поставок и торговых партнеров.

В течение примерно 150 лет доминантное положение на нефтяном рынке принадлежало исключительно международным нефтяным компаниям (далее МНК), а с появлением ОПЕК и последовавшими процессами национализации были созданы национальные нефтяные компании (далее ННК). Несмотря на то, что ННК зависят от множества услуг, оказываемых МНК, тем не менее их влияние сегодня более значимо. Пока еще МНК являются устойчивыми, но для обеспечения их долгосрочного функционирования необходимы новые мощности по добыче, поскольку соотношение R/P в последнее время находится в опасно низком диапазоне 6–13 лет. Для стран ОПЕК данный показатель превышает 90 лет [4]. Очевидно, что созданная ситуация ограничения доступа к ресурсам серьезно ограничивает деятельность МНК и ставит под угрозу безопасность долгосрочных поставок нефти в странах ОЭСР.

В течение всего времени своего существования ОПЕК оказывала значимое влияние на мировой рынок нефти и ее действия стали предметом разносторонних исследований ученых в различных странах, которые, однако, так и не пришли к определенному мнению насчет оценки действий этого межстранового картеля [1, p. 344]. Тем не менее, сегодня выделяют три базовых модели поведения ОПЕК в первую очередь в плане формирования цен на нефть: картельные модели; модели таргетирования доходов (некартельные); конкурентные модели. Рассмотрим коротко особенности каждой из них.

Картельная модель строится на том, что группа компаний заключает соглашение о контроле над рынком путем фиксации цен и/или ограничения поставок. Основная цель картеля — максимизация доходов посредством устранения конкуренции. Однако для длительного удерживания монопольно высоких цен необходимо ограничивать объемы производства, а это приведет к тому, что предельная выручка будет равна предельным затратам. Стабильность картеля будет сохраняться до тех пор, пока каждый его член сможет получать больше выгод, чем на конкурентном рынке. Однако соблазн увеличить объемы производства будет постоянно присутствовать, т.к. это позволит увеличить индивидуальную прибыль отдельного члена картеля. Наличие тенденции к обману приведет к перепроизводству и рынок вернется к конкурентным ценам.

Есть утверждения, что в середине 1970-х гг. поведение ОПЕК соответствовало модели достижения планового размера выручки. Теорию таргетирования выручки развил в 1976 г. А. Эззати, который считал, что все действия ОПЕК по добыче нефти определяются требованиями по формированию национальных бюджетов [5]. Бюджетные потребности стран-членов ОПЕК представляют собой функцию экономических возможностей по поглощению продуктивных инвестиций. Определив потребности в инвестициях, можно построить прогнозы выручки при различных цена на нефть и для различных объемов добычи. При распределении квот надо учитывать, что если выделенной стране доли не будет достаточно для удовлетворения спроса на инвестиции, то она будет искать возможности увеличить выручку, в т.ч. обманным путем. Как правило, к подобным действиям прибегают страны, доля которых в нефтяных ресурсах невелика.

В дальнейшем было проведено множество исследований, нацеленных на проверку гипотезы А.Эззати и ее расширение. Основное направле-

ние исследований состояло в моделировании поведения ОПЕК по достижению плановой выручки в условиях конкурентного рынка. В частности, можно выделить исследования таких экономистов как Дж. Кремер и Д. Салехи-Исфахани, Д. Тис, Дж.Гриффин, К. Даль и М. Юсель, А. Алхаджи и Д. Хатнер, Х. Рэмчеррен. Все они обнаружили так или иначе подтверждение гипотезы А. Эззати, но их результаты и взгляды отличаются друг от друга, в первую очередь за счет выбора той или иной модели, набора исследованных данных и применяемых эконометрических методов. Основываясь на проведенных исследованиях своих коллег, П. Стивенс представил в 1996 г. простую платформу ценообразования на нефтяном рынке, которая базируется на кривых спроса-предложения и неплохо зарекомендовала себя на практике для объяснения изменения цен на нефть.

Стремление уйти от картельного и монопольного ценообразования на мировом рынке нефти к конкурентному формированию цен на сырую нефть способствовало развитию биржевого рынка деривативов на сырьевые энергоносители с расчетами в долларах США в 80-х гг. прошлого столетия. Это в целом соответствовало тенденциям развития финансового рынка в тот период, когда после перехода в марте 1973 г. от фиксированных валютных курсов к плавающим начинается возрождение рынка опционов и фьючерсов, и их качественная перестройка. На возникновение финансового срочного рынка оказали влияние следующие основные факторы:

- ♦ увеличение оборотов на фондовых биржах разных стран;
- ♦ развитие внешнеторговых операций и процессы интеграции экономики отдельных стран в общемировое хозяйство;
- ♦ либерализация условий хозяйствования;
- ♦ невозможность с точностью спрогнозировать модель развития рынка в будущем, что предоставляет участникам срочного рынка возможность получать спекулятивную прибыль и вместе с тем заставляет хеджироваться от потенциальных потерь.

Современный финансовый рынок — это механизм организации экономических отношений, которые часто напрямую не зависят от характера обращения реальных товаров, между владельцами сбережений и их потребителями при посредничестве кредитно-финансовых институтов, предоставляющих широкий спектр услуг по эффективному использованию финансовых ресурсов путем совершения сделок с финансовыми инструментами. Рынок производных финансовых инструментов является одним из сегментов финансового рынка, следовательно, его инструментом являются финансовые инструменты. Что касается современного международного и российского законодательства, то четкого определения какие финансовые инструменты относить к финансовым деривативам и/или срочным контрактам не дается. Более того, сегодня существует проблема терминологической неопределенности понятия производный финансовый инструмент, а также отсутствует их емкая классификация[1].

Сегодня биржевой и внебиржевой рынок производных финансовых инструментов на нефтяные энергоносители представлен значительным количеством различных деривативов, в основе которых лежит цена на сырую нефть и нефтепродукты. В первую очередь это фьючерсы и опционы на сырую нефть, обращающиеся на срочных биржах в различных странах, посредством которых реализуется значительная часть добываемой нефти. Торговля нефтяными фьючерсами и опционами сконцентрирована на четырех крупнейших товарно-фьючерсных биржах: ICE Futures (Межконтинентальная биржа фьючерсов в Лондоне), NYMEX (Нью-Йоркская товарная биржа), SGX (Сингапурская биржа), TOCOM (Токийская товарная биржа). В последние годы занять позиции лидера стремится Дубайская товарная биржа (DME).

В таблице 1 представлен сравнительный анализ кратких спецификаций фьючерсных контрактов на маркерные сорта нефти, торгуемые на нескольких биржах. Необходимо отметить, что фьючерсный контракт на Oman, разработанный при активном участии CME (Чикагской товарной биржи), представляет собой типичный фьючерсный контракт, несущий все возможности для риск-менеджмента и финансовых спекуляций. Вместе с тем, правила шариата и законодательство государств, в которых главенствующей религией является ислам, запрещают ссудный процент, спекуляции и такие контрактные условия, по которым возникает неопределенность и/или одна сторона получает преимущество за счет другой стороны [6, с. 145].

Считается, что диверсификация фьючерсной торговли между национальными срочными биржами позволит создать механизмы ценообразования на нефть минимизирующие глобальные ценовые риски. Однако для достижения названной цели, по нашему мнению, контракты должны быть поставочными. Однако не все биржи принимают на себя обязанность обеспечить доставку нефти покупателю.

Кроме того, сложившиеся механизмы спотовой торговли нефтью диктуют свои особенности установления мировой цены на нефть. В частности, информационные агентства, специализирующиеся на котировках нефти, Platt's и Argus Media, используя «плавающий» дифференциал формируют цену-спот на нефть различных

1 Более подробно см. Бородач Ю.В. Современные механизмы функционирования рынка производных финансовых инструментов: Монография. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ. 2015. 196 с.

Таблица 1

Краткие спецификации фьючерсных контрактов на сырую нефть

Параметр	Нефть сорта «Brent»	Нефть сорта «Brent»	Нефть сорта «Brent»	Нефть сорта «Oman»
Торговая площадка	ОАО «Московская биржа»	ICE Futures – Международная товарная биржа в Лондоне	NYMEX – Нью-Йоркская товарная биржа	DME – Дубайская товарная биржа
Количество актива (объем контракта)	10 баррелей	1000 баррелей	1000 баррелей	1000 баррелей
Форма цены (котировка)	В долларах США за баррель с точностью до 0,01 долл.	В долларах и центах США за баррель		
Минимальный шаг цены	0,01 долл./баррель	0,01 долл./баррель, 10 долл./контракт		
Стоимостная оценка минимального изменения цены	0,1 долл./контракт по курсу доллара США к российскому рублю, определенному по методике биржи	10 долл.		
Максимальное дневное (месячное) изменение цены	Нет лимитов			
Расчетная цена исполнения	считается равной значению индекса на нефть сорта «BRENT» (The ICE Brent Index), опубликованному в сети Интернет по адресу www.theice.com в день исполнения контракта	Цена индекса «брент» в 12.00 по лондонскому времени. Индекс является средневзвешенным цен по всем сделкам на 15-ти дневном рынке нефти «брент» за предыдущий день на соответствующий месяц поставки.	Определяется в 2.30 по средневосточному времени по методике NYMEX	Определяется в 12.30 по дубайскому времени как средняя взвешенная цен контракта между 16.25 и 16.30 по сингапурскому времени.
Продолжительность контракта и месяцы поставки	Биржа публикует на сайте биржи список дат, являющихся последними днями заключения контрактов в ближайшие 12 календарных месяцев. Исполнение может происходить в любой календарный месяц.	12 мес. подряд, далее поквартально – до 24 мес., далее по полугодиям – максимум до 36 мес.	В обращении находятся фьючерсы на ближайшие 48 месяцев. Месяц поставки – любой календарный месяц. Фьючерсы на новый календарный год будут добавлены после завершения торговли декабрьским контрактом текущего года.	Каждый месяц текущего года и последующие 5 лет. Месяц поставки – любой календарный месяц. Фьючерсы на новый календарный год будут добавлены после завершения торговли декабрьским контрактом текущего года.
Последний день торговли	15 число месяца и года исполнения контракта или следующий за ним первый рабочий день, если 15 число не является биржевым днем	Рабочий день, предшествующий 15-му дню до первого дня месяца поставки. В случае выходных, день, предшествующий названному	Последний торговый (рабочий) день месяца, до месяца поставки по контракту.	
День поставки (исполнения)	Биржевой день, следующий за последним днем обращения контракта	В течение 1 часа после завершения торговли в Лондонскую клиринговую палату должен быть представлен нотис на исполнение расчетом наличными. В ином случае будет осуществлена физическая поставка нефти	Биржевой день, следующий за последним днем обращения контракта	День между 11-м и 15-м числом месяца поставки по выбору оператора поставки
Исполнение обязательств сторонами	Стороны осуществляют ежедневные взаиморасчеты в виде уплаты вариационной маржи, рассчитанной биржей	Поставка наличной нефти или расчеты по разнице цен. Если нефть поставляется, то это Датированный Brent, а если происходят взаиморасчеты, то Brent.	Урегулирование разницы в ценах (контракт расчетный).	Поставка наличной нефти на условиях FOB компанией Petroleum Development Oman LLC (PDO) в объеме минимум 200 лотов (200 тыс. брл.) или урегулирование разницы в ценах.

сортов в Европе и России, на базе котировок трехмесячного фьючерса на Brent Dtd. на ICE. По этой причине в целях управления ценовыми рисками продавцов нефти срочные нефтяные биржи вводят в обращение фьючерсы на дифференциал к маркерному сорту нефти относительно других сортов нефти.

Кроме того, активное развитие в последние десятилетия получили сначала в развитых, а затем и развивающихся странах различные гибридные инструменты, ценовые колебания и доходные выплаты которых привязаны к колебаниям мировой цены на нефть (например, облигации, размер купонных выплат и/или погасительного платежа, привязан к мировой цене на нефть сырую) [7, с. 222–225]. В таких облигациях важную роль как для эмитента, так и для инвестора имеют дата фиксации индекса и информационный источник, по которому определяется индексное значение [8, с. 109].

Таким образом, инновации в финансовой сфере касаются в том числе и нефтяного рынка, на котором активно используются инструменты с модифицированными характеристиками, которые позволяют всем операторам рынка максимально эффективно решать задачи максимизации прибыли и минимизации рисков. Вместе с тем необходимо понимать, что внедрение новых финансовых инструментов неизбежно сопровождается появлением новых технологий торговли и разработкой различных стратегий их использования.

РИСК

Библиографический список

1. Bhattacharyya, Subhes C. Energy economics: concepts, issues, markets and governance. London: Springer. 2011. 721 p.

2. Петров В.В., Артюшкин В.Ф. Поведение цен на мировом рынке нефти (стратегические тренды, биржевые игры, макросценарии). – М.: ФАЗИС. 2004. 192 с.

3. Азарова А.И. Влияние факторов развития нефтяной отрасли на ценообразование нефти // Проблемы учета и финансов. 2012. № 1. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-faktorov-razvitiya-neftyanoy-otrasli-na-tsenoobrazovanie-nefti

4. Лопатина Д.М., Попова Т.Н. Расклад сил на мировом рынке нефти // Официальный сайт АНС «СибАК». Режим доступа: http://sibac.info/10426

5. Ezzati A. Future OPEC price and production strategies as affected by its capacity to absorb oil revenue // European Economic Review. 1976. № 8. P. 107–138.

6. Современные финансовые рынки: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / Под ред. В.В. Иванова. – М.: Проспект. 2014. 576 с.

7. Вострокнутова А.И., Воронова Н.С. Конструирование гибридных финансовых инструментов для российских компаний (на примере нефтяного сектора) // Экономика региона: взаимодействие реального и финансового секторов: Монография /Под ред. П.М. Килина, И.А. Лиман. — Тюмень: Изд-во ТюмГУ. 2015. С. 218–235.

8. Дарушин И.А. Финансовый инжиниринг: инструменты и технологии: Монография. — М.: Проспект. 2015. 296 с.

Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

ИТКОР

Журналы для профессионалов

«Конъюнктура товарных рынков»

Обзор состояния и развития товарных рынков и актуальных вопросов товародвижения, маркетинга и логистики.

«РИСК:
Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция»

Теоретическое и научно–практическое аналитическое издание, публикующее результаты исследований по широкому кругу проблем экономики, связанных с логистикой, рыночной конъюнктурой, финансами
и информационным обеспечением управления.

Журнал включен в перечень ВАК.

ПОДПИСКА

В редакции: (499) 152-86-94
sales@itkor.ru

Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

В любом отделении почтовой связи:
■ по объединенному каталогу «Пресса России»;
■ по каталогу Агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы».

Д. Бутусов,
аспирант кафедры экономического анализа,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Методические подходы к обоснованию адаптивной бизнес-модели компании – оператора рынка автомобилей

Аннотация: в статье рассмотрены особенности разработки бизнес-моделей малых предприятий. Определено системное представление бизнес-модели компании. Обоснована целесообразность применения шаблонов бизнес-моделей при организации системы контроллинга в компании. Определены основные элементы конкурентоспособной бизнес-модели компании — оператора рынка автомобилей.

Ключевые слова: малый бизнес, автодилер, оператор рынка автомобилей, адаптивная бизнес-модель, системное представление бизнес-модели, шаблон бизнес-модели, эффективность, результативность.

Annotation: in article considered features of development of small enterprises business model. System representation of business model is defined. Substantiated the expediency of business model canvas application at the organization of controlling system in the company. Identified the main elements of competitive business model of a company — the operator of car market.

Keywords: small business, auto dealer, the operator of car market, adaptive business model, system representation of business model business model canvas, efficiency, effectiveness.

Малое и среднее предпринимательство является важным направлением модернизации национального хозяйства, способствующее росту занятости населения и рациональному использованию трудовых ресурсов, оживлению конкуренции, развитию производственной кооперации, необходимому росту сферы услуг и, в целом, структурной перестройке экономики. Положительный эффект от создания малых и средних предприятий может быть достигнут лишь при условии их наиболее рационального построения, что предполагает выработку и применение эффективных бизнес-моделей (Б-М), обеспечивающих стратегическую конкурентоспособность и результативность.

Следует отметить, что, несмотря на популярность термина «бизнес-модель», не существует его единой трактовки. Все многообразие формулировок можно разделить на две основные категории: Б-М, ориентированные на взаимоотношения с внешним окружением организации, на ценности, создаваемые для клиентов, и Б-М, ориентированные на бизнес-процессы внутри компании. Оба варианта, по сути, дополняют друг друга. Форма представления Б-М и уровень ее детализации, в конечном итоге, определяются лишь целями анализа и задачами его проведения. В данной работе под Б-М компании мы будем понимать внутреннюю логику создания и перераспределения добавленной стоимости в сегментах бизнеса на основе достижения операционной эффективности, гармонизации параметров финансовой, инвестиционной и текущей деятельности организации, учитывающей интересы различных групп стейкхолдеров [1].

В последние десятилетия в зарубежных и отечественных научно-практических изданиях уделяется все большее внимание вопросам разработки и последующего мониторинга эффективности перспективных бизнес-моделей [1-7]. С учетом изучения и обобщения имеющегося опыта нами уточняется концептуальный подход к обоснованию и мониторингу эффективности Б-М (рисунок 1).

При формировании Б–М на основе системного подхода требуются соответствующие компетенции и знания (особенности конкретного бизнеса и его элементов, а также их взаимные связи; осуществляемые бизнес — процессы и их функции; персональные данные о задействованных в бизнес — системе субъектах), которые должны скоординировано действовать для реализации миссии компании. При этом отдельные элементы и процессы без их обоснованного взаимодействия не способны обеспечить достижения целей бизнеса. Системная сущность Б-М компании подразумевает ее восприятие как упорядоченной совокупности взаимосвязанных элементов и отношений между ними, а также связей компании с ключевыми стейкхолдерами и с внешней средой. Таким образом, Б-М компании предполагает идентификацию необходимых ресурсов (материальных и нематериальных), разработку механизмов преобразования данных ресурсов в результаты (экономические, финансовые, социальные, экологические и пр.), которые затем распределяются между ключевыми стейкхолдерами (рисунок 2).

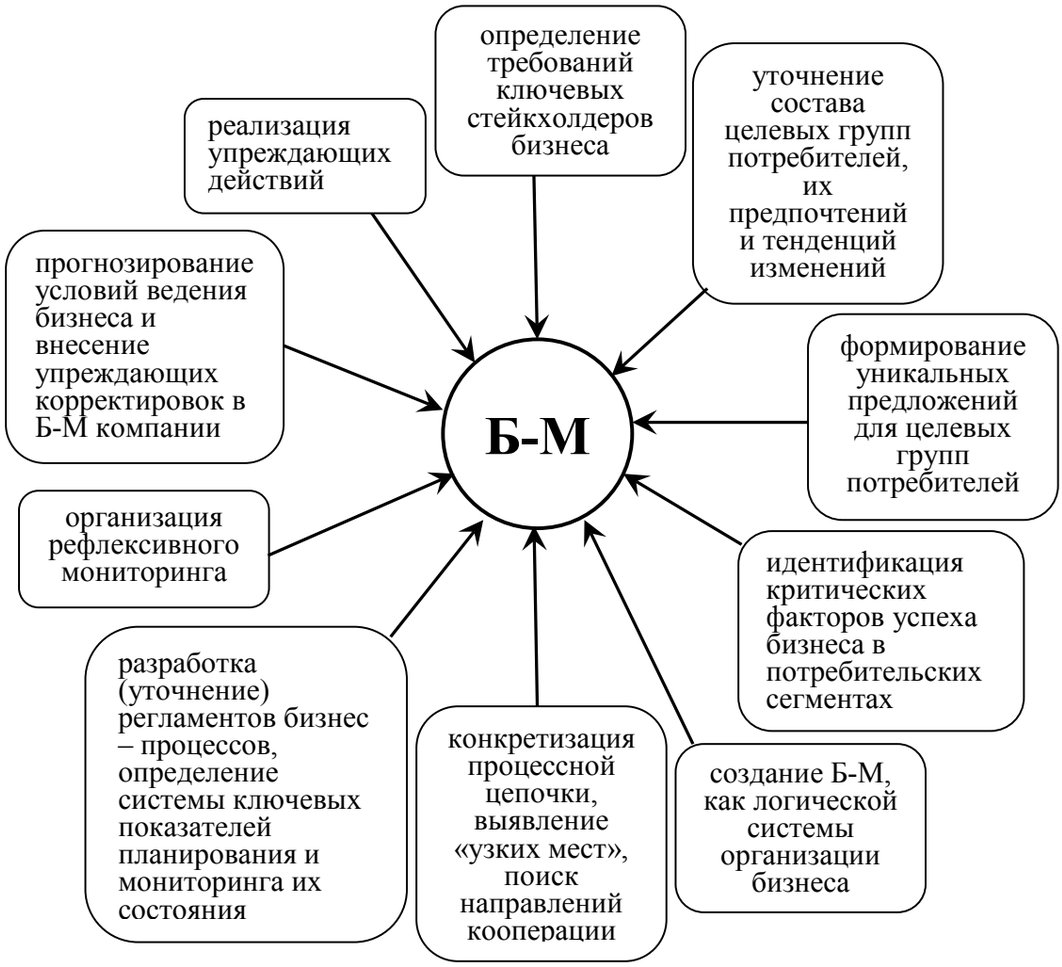


Рис. 1. Основные этапы создания и мониторинга эффективности Б-М

Системное представление Б-М можно сформировать в виде семи базисных характеристик, которые определяются в разрезах статического, контрольного, динамического и прогнозного измерений [2]:

1. Назначение и цели бизнеса. При определении целей ведущую роль выполняют намерения предпринимателей на конкретном этапе жизненного цикла компании;

2. Предлагаемые ценности, создаваемые на выходе бизнес — процесса (товары, услуги, условия их доставки или оказания клиентам);

3. Рынок с указанием его конкретного сегмента, целевых потребителей, объема и главных конкурентов;

4. Процессор, характеризующий внутренние бизнес — процессы компании, необходимые для преобразования ресурсов на входе в ценности для потребителей на выходе, компонентами которого являются:

- цепочка создания ценности в рамках операционной деятельности (состав и последовательность операций, создающих ценности для потребителей);

Рис. 2. Схема построения бизнес-модели компании

♦ ресурсы (материальные и нематериальные активы);

♦ катализатор (совокупность внутренних факторов, способствующих активизации процессов преобразования входов модели в выходы — ключевые компетенции, корпоративная культура, система мотивации и пр.);

♦ трудовые ресурсы и ключевые характеристики персонала.

5. Конкурентная стратегия, обеспечивающая достижение и удержание преимуществ компании, формирование устойчивой стратегической позиции;

6. Сеть бизнеса (деловые партнеры, ключевые поставщики и подрядчики, страховые компании и банки, рекламные агентства и пр.), а также позиция компании в этой сети;

7. Экономическая модель, характеризующая объемы производства, механизм формирования доходов, управления затратами, получения прибыли и ее распределения.

В зависимости от выбора статического, контрольного, динамического или прогнозного системных измерений, существуют различные оценки бизнес-модели. Статическое измерение можно представить двумя моментными характеристиками: базовыми и специфическими, т. е. уникальными для конкретной компании. Базовые характеристики отражают сущность общих для многих бизнес-моделей элементов, но устойчивые конкурентные преимущества конкретной компании зависят от ее способности использовать особенные, уникальные подходы к формированию базовых элементов. Именно уникальные характеристики являются определяющими для успешности бизнес-модели. Модель на уровне общих характеристик может быть скопирована конкурентами, однако высокая сложность копирования специфических характеристик обусловливает уникальность конкурентоспособных бизнес-моделей.

Для внешней среды современных коммерческих организаций характерны неустойчивость и происходящие в ней динамичные изменения. В соответствии с этим должны меняться и Б–М, что обусловливает необходимость их актуализации на основе периодического тестирования на предмет оценки соответствия состоянию деловой среды и обоснования мер по реагированию на эти изменения. Таким образом, Б-М должна обеспечивать необходимую защиту компании от воздействия внешних и внутренних факторов, которые одновременно являются драйверами создания добавленной стоимости и, в определенных условиях, источником риска её утраты. Особенно это важно в условиях кризисных процессов в экономике.

Следует отметить, что при большом разнообразии и уникальности малых предприятий, они используют определенные типы бизнес-моделей, как способ внутренней организации бизнеса [3]. Однако обоснование, мониторинг и анализ Б-М компании малого бизнеса остаются не достаточно исследованными. При этом применение существующих методик исследования Б-М к субъектам малого бизнеса сопряжено с рядом ограничений, связанных со сложностью определения способов оценки базовых характеристик их Б-М, включающих в себя:

♦ сложность определения места малых компаний в отраслевой бизнес-системе;

♦ недостаточная формализация организационной структуры компаний;

♦ интуитивный характер выработки стратегий развития в подавляющем большинстве компаний;

♦ отсутствие критериев оценки их эффективности и механизма мониторинга.

При создании Б-М компании малого бизнеса в основном используется концепция «входа-выхода» (В-В), предполагающая фокусировку на наличии и дефицитности ресурсов, что продиктовано условиями и ограничениями внешней среды, т. е. определяются внешние возможности развития бизнеса и варианты использования этих альтернатив [4]. Основным критическим фактором успеха в таких организациях становится гибкая адаптация бизнес-процессов к изменениям в экономической среде. Любой неудачный проект для малой организации несет значительный потенциал риска для продолжающейся деятельности, а сама продолжающаяся деятельность ввиду её слабой диверсификации также формирует значительные риски, что делает кредитное финансирование таких организаций чрезвычайно дорогим, ограничивая возможности его развития. Это предопределяет факторы, влияющие на успех организаций малого бизнеса:

♦ высокая адаптивность: доставка нужного продукта/услуги в нужное время; создание специальных продуктов/услуг; решение проблем покупателей, иногда на основе их формирования;

♦ гибкость и оперативность в принятии управленческих решений, быстрая их апробация;

♦ относительно невысокие расходы на управление бизнесом;

♦ высокая мотивация в достижении успеха;

♦ оперативная реакция на изменения рынка.

Решения, инициируемые руководством компании, должны основываться не на диагностике прошлого или текущего состояния бизнеса, а на консенсусе прогноза развития его внутренней и внешней экономической среды, т. е. на основе комбинации анализа и интуиции. Перспективные области экономического роста, «узкие места» в цепочках создания ценности и сопряженные с ними риски лучше выявляются на уровне бизнес-процессов и операций при реализации методологии управления клиентско-ориентированными цепочками. С нашей точки зрения, наиболее важным в Б-М успешных компаний, в частности автодилеров, является пра-

вильное определение фокус-групп клиентов, идентификация критических факторов успеха и высокая степень преобразования вовлекаемых ресурсов в ценности для потребителя. При этом увеличить скорость и точность реакции на происходящие изменения, создать новые маркетинговые ориентиры, можно за счет:

- передачи ответственности и полномочий от менеджеров управленческого центра на уровень владельцев бизнес-процессов и хозяйственных операций;
- ориентации при аналитическом обосновании управленческих решений на интересы партнеров (клиентов);
- мониторинг и прогнозирование состояния экономической среды.

При этом роль управляющего центра заключается в:

- осуществлении мониторинга изменений и учет интересов различных групп стейкхолдеров при корректировке видения бизнеса;
- стратегическом направлении развития организации на основе достижения внутреннего единства процессов и операций;
- предотвращении губительной конкуренции за ресурсы между структурными подразделениями на основе единства целей развития.

Устранение разрыва между стратегическими направлениями развития и текущими действиями менеджеров можно преодолеть путем использования формализованной модели бизнеса, созданной на основе признанного за рубежом инструмента — шаблона Б-М [5]. Идея шаблона Б–М заключается в идентификации процесса планирования и контроля затрат и результатов, а также ключевых факторов создания стоимости. В левой части поля шаблона определяются факторы затрат, в правой — результатов. Целью модели является сокращение затратных факторов, потерявших свою актуальность в сложившихся условиях, и наращение факторов, формирующих и повышающих устойчивость результатов в будущем, в том числе, связанных с осуществлением новых затрат. Таким образом, реализуется парадигма П. Друкера: «цель бизнеса заключается в том, чтобы стоимость его активов увеличивалась, а затраты, связанные с их созданием и содержанием — сокращались» [6]. Использование шаблона позволяет своевременно определять направления приоритетного развития и координировать состояние отдельных бизнес-процессов и хозяйственных операций (действий). Любое действие (процесс, операция) предполагает возможность его оценки с позиций издержек, которые несет на его осуществление фирма, и ценности, создаваемой с его помощью для клиентов.

Отсутствие отечественных разработок, связанных со спецификой бизнеса автодилеров, увеличивает риски непрерывности предпринимательской деятельности. Б-М компании, определяя логику бизнеса и обеспечивая условия управления рисками, создаёт «решетку» стоимости для структуризации и регламентации процессов планирования, анализа и контроля за её созданием.

На территории Российской Федерации работает более 4 000 дилерских центра (июнь 2015 года), каждый из которых имеет свою специфическую Б-М, однако можно выделить некоторые базисные особенности работы успешных предприятий, к которым относится и ГК «Возрождение», функционирующая в условиях Центральных регионов России. На основе монографического анализа, нами был разработан шаблон бизнес — модели для автодилера ГК «Возрождение» по состоянию на 1.09.2015 (таблица 1).

В настоящее время автомобильный рынок России переживает резкое падение покупательной способности населения, что привело к частичному или полному прекращению деятельности ряда дилерских центров. По прогнозам экспертов к концу 2015 года ожидается дополнительное сокращение дилерской сети на 20–25% [8]. Фокусировка сил на работе с подержанными автомобилями является тем сегментом бизнеса, который целесообразно развивать для увеличения клиентской базы, объема продаж и маржинальности бизнеса в целом. Если средняя маржа на новых машинах составляет около $1000, при этом средняя маржинальность не более 6%, то на подержанных — более $2000 и средняя маржинальность — от 10 до 15% в зависимости от марки автомобиля.

ГК «Возрождение», уловив несколько лет назад тренд развития рынка и став продавцом подержанных автомобилей, принятых по схеме trade-in, изучив рынок, постепенно перешло к закупке и продаже «автомобилей, проверенных временем», как к отдельному сегменту бизнесу. Научившись продавать полученные от клиентов автомобили, ГК приступила к покупке транспорта у граждан без привязки к продаже новых. Освоив увеличенные объемы и изучив рынок источников и рынок сбыта, в ГК стали развивать оптовые закупки у корпоративных парков, подвергая себя меньшим рискам, поскольку такие парки обычно обслуживают в авторизованных СТО, где имеется сервисная история. Это способствовало продаже новых автомобилей в случае операций trade-in; закреплению покупателя подержанных автомобилей за сервисом; продаже услуг сервиса; продаже запчастей, дополнительного оборудования, сопутствующих товаров и материалов; вовлечению «сарафанного радио» в рекламу; повышению лояльности клиентов и, в целом, повышению стоимости бизнеса компании (таблица 1).

Более приемлемым подходом к совершенствованию Б-М, особенно для организаций малого бизнеса, по нашему мнению, является подход, предусматривающий реализацию непрерывных улучшений, направленных на перевод Б-М

Таблица 1

Шаблон бизнес-модели ГК «Возрождение»

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Ключевые партнеры
предприятияпартнеры по ремонту и восстановлению комплектующих и поставщики запасных частей; дистрибуторы; банки; страховые компании; физические лица, сдающие автомобиль по системе tradein или на комиссию; областные администрации и частные инвесторы, преследующие цель создания коммерчески успешного бизнеса</td>
<td>Основные виды
деятельности
продажа новых автомобилей и автомобилей с пробегом; ремонтные, ремонтно-восстановительные работы;
оказание услуг по подбору под заказ автомобиля для клиента; консалтинг;
переподготовка и подготовка кадров</td>
<td rowspan="2">Ценностное предложение
продажа новых автомобилей со скидкой; гарантийный ремонт, в т.ч. и подержанных автомобилей;
помощь в выборе автомобиля, соответствующего запросам клиента по ценам ниже, чем в среднем по рынку у официальных дилеров;
снижение риска покупки некачественного подержанного автомобиля у официального дилера;
качественные ремонтнотехнические и восстановительные работы для клиента по ценам ниже, чем в среднем по рынку у официальных дилеров</td>
<td>Взаимоотношения с клиентами
долгосрочные;
партнерские в пределах цепочек создания стоимости; персональный подход к каждому клиенту</td>
<td rowspan="2">Потребительские сегменты
частные предприниматели и население; B2B (официальные и «серые» дилеры, юридические лица)</td>
</tr>
<tr>
<td>Ключевые ресурсы:
ремонтнотехническое оборудование;
мастераремонтники с уникальной квалификацией;
квалифицированные продавцыконсультанты;
конструктивные материалы</td>
<td>Каналы сбыта:
прямые клиентские продажи;
распродажи и ремонтнотехническое обслуживание по ценам ниже рыночных в рамках рекламных компаний</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Структура издержек:
Затраты на приобретение оригинальных и неоригинальных запасных частей; оплата труда мастеров и менеджеров;
амортизация активной части высокотехнологичного оборудования;
затраты на обучение и повышение квалификации персонала;
затраты на энергоресурсы; налоговые отчисления</td>
<td colspan="3">Потоки поступления доходов:
доходы от продажи новых и подержанных автомобилей;
доходы от продажи новых оригинальных и неоригинальных запасных частей, а также восстановленных запасных частей; услуги перегона автомобилей; услуги страхования; бонусы от дистрибутора.</td>
</tr>
</table>

из одного состояния в другое, отвечающее вызовам времени. Для определения ключевых факторов успеха при создании перспективной бизнес — модели мы считаем целесообразным использование методического подхода «Frame Work» [7]. В этой связи, всё многообразие факторов формирования целевой результативности бизнеса, соответствующей требованиям его стейкхолдеров и влияющих на экономичность и продуктивность, целесообразно группировать в четыре сегмента в соответствии с направленностью действий:

- ♦ исключить (факторы, создающие характеристики более не являющиеся существенными для успеха бизнеса и несущими потенциал затрат);
- ♦ сократить (факторы, перестающие быть значимыми для создания ценности для стейкхолдеров, т. е. стоимость которых становится выше создаваемой ими ценности, но, тем не менее, представленные в Б-М основных конкурентов и продолжающими оставаться необходимыми для непрерывности бизнеса);
- ♦ увеличить (факторы, позволяющие идентифицировать бизнес компании относительно конкурентов и делающие его привлекательным и убедительным для большинства стейкхолдеров бизнеса сегодня);
- ♦ воссоздать (факторы, создающие перспективные ценностные предложения для основных перспективных клиентов и обеспечивающие устойчивое наращение стоимости бизнеса для стейкхолдеров «завтра»).

В соответствии с целевыми управленческими действиями проведем классификацию основных факторов создания ценности бизнеса ГК «Возрождение» (рис. 3).

Таким образом, консенсус понимания проблем и гибкость скоординированных действий, автономность действий отдельных структурных подразделений как их реакции на изменения состояния среды, участие компании в нескольких цепочках создания стоимости, ликвидация различий во внутрифирменных и межфирменных отношениях становятся основой конкурентоспособных бизнес-моделей.

Для обеспечения устойчивой непрерывности бизнеса компаниям — операторам авторынка, целесообразно разрабатывать и применять адаптивные Б-М, которые могут широко использоваться для последующей идентификации в бизнес-планах, планах-бюджетах и сметах. Наличие Б-М и раскрытие информации о ней для банков-кредиторов, инвесторов и иных заинтересованных лиц позволяет провести адекватную оценку рисков бизнеса, что позитивно сказывается на цене привлечения капитала, и, соответственно, динамике рыночной стоимости компании. Применение разнообразных инструментов бизнес-анализа в процессе разработки и оценки эффективности Б-М (моделирование, разработка шаблонов, рефлексивный мониторинг, бенчмаркинг и др.) позволяет:

- ♦ своевременно идентифицировать возникающие «узкие места» в действующей бизнес-модели;

Издержки →	Конверсия →	Ценности
Исключить: немаржинальные услуги, не обеспечивающие роста клиентской лояльности, вывод определенных операций на аутсорсинг, например, маркетинг		***Увеличить***: применение современных технологий восстановительных работ; долю высокомаржинальных услуг, например, оптовые продажи автозапчастей и доп. оборудования
Сократить: время ожидания клиента и издержки за счет совмещения технологических операций и ремонтно-технических работ		***Создать***: новые услуги, ориентированные на удовлетворение потребностей клиентов в условиях падения продаж автомобилей, например, эвакуация автомобиля, техническая помощь на месте поломки, постановка на учет

Рис. 3 Управленческие действия на основе идентификации ключевых факторов развития бизнеса ГК «Возрождение»

♦ определять направления совершенствования действующих бизнес-моделей;

♦ разрабатывать и запускать механизмы мотивации действий персонала, поддерживающие принципы холизма в организации достижения целей компании;

♦ обеспечивать необходимый консенсус интересов различных групп стейкхолдеров, включая трудовые коллективы.

Шаблон Б-М, как инструмент разработки и мониторинга её реализации, может быть полезен для идентификации основных блоков, структурирования целей и сфер ответственности между менеджерами для достижения синергии усилий; разработки требований к системе информационно-аналитической поддержки, формирующей основу для мониторинга эффективности и прогнозирования направлений корректировки Б-М. Его создание может послужить основой для идентификации критических факторов успеха и достижения оптимальной конверсии ключевых ресурсов.

На практике профессиональное формирование Б-М осуществляется, как правило, при помощи консалтинговых фирм, специализирующихся на бизнес-анализе [9]. Однако анализ и обобщение лучших практик бизнеса могут быть обеспечены и созданием банков Б-М, позволяющих с наименьшими издержками осуществлять отбор и адаптацию наиболее эффективных из них к условиям конкретных компаний. Это способствовало бы снижению рисков бизнеса при реализации изменений, повышению прозрачности цепочек бизнес-процессов при решении вопросов их планирования, организации, мониторинга и внутреннего контроля.

РИСК

Библиографический список

1. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Аналитическое обоснование конкурентоспособных бизнес-моделей: учебное пособие / под ред. проф. В.И. Бариленко. — М.: РуСайнс, 2015. — 315 с.

2. Стрекалова Н.Д. Бизнес-модель как полезная концепция стратегического управления [Текст] // Проблемы современной экономики.— 2009.— № 2 (30). — С. 133–138.

3. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю. Аналитическое обоснование перспективных бизнес-моделей компаний малого бизнеса // Управленческие науки, 2014, № 4 (13), с. 67–77.

4. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-моделей компаний малого и среднего бизнеса: Монография. Под ред. проф. В.И. Бариленко. — М: Изд. дом «Экономическая газета», 2014.— 308 с.

5. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, И. Пинье. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.

6. Друкер П.Ф. Эффективный руководитель. — М.: Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2015 г. — 240 с.

7. Zott Ch. and Amit R. Business Model Design: An Activity System Perspective // Long Range Planning 49 (2010), p. 216–226.

8. http://www.autostat.ru/

9. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг [Текст] // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция.— 2012.— № 4. — С. 202–207.

Роль страховых институтов в развитии финансового рынка

Т. Калашникова,
к. т. н., доцент кафедры инженерного предпринимательства, Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
В. Казаков,
д. э. н., профессор кафедры финансов и учета, Национальный исследовательский Томский государственный университет

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь финансового и страхового рынков, выявлены проблемы их развития. Определены основные направления совершенствования страхового рынка и роль страховых институтов в развитии финансового рынка.
Ключевые слова: финансовый рынок, страховой рынок, страховые институты, стратегия развития.
Annotation: the article review the correlation of the financial and insurance markets, the problems of their development is showed. The main directions of improvement of the insurance market and the role of insurance institutions in the development of the financial market is showed.
Keywords: financial market, insurance market, insurance institutions, developments strategy.

Процесс глобализации в целом и финансовых отношений между странами в частности, а также развитие инновационных процессов, которое происходит в настоящее время очень быстрыми темпами, остро ставят вопрос об институциональном развитии всей финансовой системы и страхового рынка как одной из его составляющих.

Финансовый рынок — это рынок экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых ресурсов инструментов их образования. Финансовый рынок предназначен для установления взаимоотношений между покупателями и продавцами финансовых ресурсов, а также для формирования стоимости и потребительской стоимости ресурсов. Финансовый рынок обеспечивает трансформацию сбережений в инвестиции, тем самым являясь посредником в движении капитала от его владельцев к пользователям, этот трансформационный процесс осуществляется с помощью различных финансовых инструментов [3].

Современная финансовая система и страховой рынок должны быть ориентированы на налаживание денежного оборота и создание макроэкономических условий для экономического роста и воспроизводственного процесса экономики как страны в целом, так и отдельных регионов. В этих условиях особенно важно сформулировать четкое определение роли страхового сектора финансового рынка.

Страховой рынок — это особая разновидность рынка в сфере финансовых отношений, где объектом купли-продажи выступают услуги по обеспечению страховой защиты, формируются предложения и спрос на них [4]. Страховой рынок это часть финансового рынка. Специфика его в том, что не все полученные денежные средства в виде страховых премий выплачиваются страхователям, однако при наступлении страхового случая выплаты могут в несколько раз превышать страховые взносы. То есть на страховом рынке происходит перераспределение временно свободных денежных средств. При этом получение страховых взносов, то есть накопление страховых фондов, и выплаты происходят в разные моменты времени. Таким образом страховые рынки выполняют роль специализированных кредитных и инвестиционных институтов, а страховые компании являются поставщиками инвестиционного капитала и имеют значительные активы наряду с коммерческими банками. Специфика страховых фондов позволяет страховым компаниям инвестировать их в долгосрочные инструменты на рынке ценных бумаг, в то время как банки такими возможностями не обладают, поскольку имеют краткосрочные денежные средства. В следствие этого страховые компании имеют более выигрышную позицию по сравнению с банками на финансовом рынке. Прибыль от инвестиционных операций и приток денежных средств в виде страховых премий обычно намного превышает сумму возмещений страхователям, что позволяет страховым компаниям наращивать доходы.

Место страховых институтов на финансовом рынке определяется следующими условиями: во-первых, существует потребность хозяйствующий субъектов и населения в страховой защите, что приводит к появлению страхового рынка как экономической категории; во-вторых, наличие аккумулированных денежных средств в страховых фондах, доступных для долгосрочного инвестирования, делают его частью финансового рынка (см. рисунок).

Современные страховые отношения формируются под влиянием трансформационных процессов в развитии финансовой системы, институтов и инструментов страхового сектора, методов госу-

дарственного регулирования. Недооценка проблем страхового рынка в воспроизводственном процессе экономики может негативно сказаться на его развитии. Современные методы стабилизации в финансовой системе, основанные на резервировании и страховании, во-первых, имеют высокую стоимость, во-вторых, не разработаны единые подходы к созданию современных институтов, инструментов; инновационных программ финансирования страхового рынка; разрешения конфликта интересов по предоставлению страховых услуг; инструментов управления финансовой устойчивостью страховых институтов. В связи с этим необходимо разработать и реализовать новую стратегию развития страхового рынка и ее инфраструктуру. Одновременно следует реализовать воспроизводственный, инвестиционный подход к страховой стратегии

Нельзя не отметить влияние на формирование и деятельность российского страхового иностранных страховых компаний. Их участие имеет как позитивные, так и негативнее последствия. К положительным моментам можно отнести следующие:

♦ повышение качества обслуживания, поскольку иностранные компании способствуют усилению конкуренции, что приводит к увеличению видов страховых продуктов, повышению качества услуг, снижению издержек и повышению их эффективности;

♦ иностранные компании организуют деятельность в соответствии с национальным законодательством, создавая совместные предприятия или филиалы. Они привлекают к работе хорошо подготовленных сотрудников, которые, приобретая опыт работы в организациях с иностранным участием, распространяют полученные навыки в российских страховых компаниях;

♦ присутствие на российском страховом рынке более эффективных иностранных страховщиков позволяет увеличить размер аккумулируемого капитала, который используется как инвестиции в российскую экономику;

♦ при приобретении страховых компаний иностранными инвесторами происходит приток капитала, способствуя повышению капитализации и емкости национальной страховой отрасли;

♦ иностранные страховщики, как правило, перестраховывают риски за границей, таким образом результатом урегулирования крупных страховых случаев станет приток иностранного капитала в Россию;

♦ присутствие иностранных страховщиков позволяет совершенствовать систему регулирования, путем использования зарубежного опыта.

К отрицательным моментам присутствия иностранных компаний на российском страховом рынке можно отнести следующие:

Рис. 1. Место страхового рынка в финансовой системе [6]

♦ доминирование иностранных страховщиков на внутреннем рынке. Иностранные компании препятствуют развитию российских страховщиков, поскольку имеют конкурентные преимущества, как правило, по размерам уставного капитал. Однако если внутренний страховой рынок является не достаточно развитым, то участие иностранных компаний, конкуренция с ними, служат не угрозой для российских страховщиков, а возможностью для формирования и развития страхового рынка в стране более ускоренными темпами;

♦ существует опасность страхования иностранными страховыми компаниями важных национальных объектов, таких как военно-промышленный комплекс, космические риски и т. д., поскольку сведения об этих объектах страхования содержат государственную тайну. В связи с этим необходим национальный контроль над страховой системой, однако в целом нет необходимости ограничивать размер операций иностранных страховщиков;

♦ существует опасность оттока капитала из страны, при перестраховании иностранными компаниями им перечисляются страховые взносы, перечисление прибыли, если основная компания находится за границей. Однако по совокупности операций и денежных потоков возможен также приток капитала в страну, скорее всего, в долгосрочной перспективе сальдо будет положительным.

В настоящее время проблемы становления и развития национальной системы страхования становятся актуальными. Развитие страхового рынка является одним из направлений социально-экономической политики России. На страховом рынке наблюдается тенденция укрупнения страховых компаний, вытеснение с рынка мелких страховщиков. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2014 года зарегистрировано 411 страховых организаций. ТОП-10 компаний на рынке автокаско за 2014 год собрали 72,9% от общего объема страховых премий; 75,2% — на рынке ОСАГО. С другой стороны, ТОП-10 компаний за 2014 год собрали 59,0% премий на рынке [7].

Чтобы разработать оптимальные механизмы развития системы страхования в целом, необходимо изучение ситуации на страховом рынке и анализ динамики его развития до настоящего момента. К основным направлениям совершенствования страхового рынка можно отнести следующие:

♦ стабилизация финансового положения хозяйственных субъектов и всего населения в целом, как основных потребителей страховых услуг;

♦ формирование финансово-устойчивых страховых компаний;

♦ активизация роли государства в развитии и укреплении страхового рынка;

♦ развитие законодательной базы в области страховой деятельности, которая должна учитывать современную ситуацию на страховом рынке;

♦ использование зарубежного опыта и современных разработок для управления страховыми компаниями, в целях увеличения предложения в области страховой защиты;

♦ укрепление региональных составляющих российского страхового рынка.

Поскольку целью данной работы было рассмотреть роль страховых институтов в развитии финансового рынка, необходимо выделить ряд проблем его развития, чтобы выявить взаимосвязь. В качестве проблем, которые препятствуют развитию российского финансового рынка, можно отметить следующие [1]:

♦ несовершенство государственного регулирования в сфере финансового рынка и обеспечения эффективного контроля и надзора;

♦ недостаточная емкость финансового рынка;

♦ высокие корпоративные и предпринимательские риски, связанные с недостаточным уровнем защиты прав собственности;

♦ неэффективность инфраструктуры финансового рынка;

♦ высокие показатели концентрации капитализации и волатильности на рынке;

♦ несовершенство инфраструктуры и корпоративного управления;

♦ отсутствие внутреннего долгосрочного инвестора;

♦ высокий уровень регулятивных издержек и административных барьеров, недостаточная эффективность осуществления государственного контроля и надзора.

Все эти проблемы препятствуют повышению конкурентоспособности российского финансового рынка, улучшению инвестиционного климата и развитию экономики в целом. Без устранения этих проблем стимулирование развития институтов финансового сектора может привести к увеличению рисков, и, как следствие, к необходимости мобилизации средств для укрепления позиций финансовых институтов [5].

В 2013 году утверждена государственная программа «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра». Цель программы — повышение эффективности функционирования финансового рынка, в частности страхового сектора. Реализация ее мероприятий должна обеспечить достижение доли страховых премий в валовом внутреннем продукте — 5% ВВП к 2020 году [1].

За последнее десятилетие российский финансовый рынок значительно увеличился. В то же время его конкурентоспособность по прежнему низкая, он остается неустойчивым, отдельные важные инструменты и институты слабо развиты. В связи с этим встает выбор между политикой сбалансированного или форсированного роста, определяющий последовательное решение обозначенных проблем. Необходимо качественное изменение контроля на финансовом рынке для своевремен-

ной и качественной оценки рисков и принятия превентивных антикризисных мер.

Согласно стратегии социально-экономического развития 2020 [2]:

♦ необходимо вмешательство в банковскую систему с целью избавления от банков, не способных осуществлять эффективные банковские операции, а также от структур, причастных к отмыванию капитала. Для этого необходимо повышение требований к капиталу и улучшение модели контроля на финансовом рынке;

♦ необходимо делегирование полномочий по управлению финансовым рынком двум ведомствам — Банку России и ФСФР. С целью координации деятельности этих управляющих механизмов с бюджетной политикой и предотвращения рисков финансовой системы обосновано создание Совета по финансовой стабильности на базе Банка России совместно с Министерством финансов и ФСФР. Функциями Совета будут являться мониторинг ситуации на рынках и реализация мер, позволяющих избежать перегревов рынков и накопления рисков. Необходимо предоставить право ограничения совокупного левереджа кредитных организаций Банку России;

♦ следует разработать систему защиты прав потребителей финансовых услуг;

♦ необходима приватизация всех финансовых субъектов, осуществляющих конкурентную коммерческую деятельность, а также определение их доли на рынке, для повышения конкурентоспособности финансового сектора. Необходимо создание технологичных институтов ценных бумаг инвесторов, которые также будут выполнять функцию расчетов по сделкам с этими бумагами;

♦ необходимо обеспечить отсутствие налоговых и правовых и препятствий для создания венчурных и хедж-фондов, финансовых компаний специального назначения (SPV), фондов прямых инвестиций в России, а также сделать налоговое администрирования финансовых инструментов более простым и доступным;

♦ необходимо создать систему индивидуальных и корпоративных пенсионных и накопительных счетов с целью использования для инвестирования долгосрочных сбережений домашних хозяйств. Также необходимы меры по страхованию инвестиций и повышению финансовой грамотности населения.

Институциональная составляющая страхового сектора финансового рынка и его институтов в воспроизводственном процессе способствует расширению страхового рынка, защите интересов субъектов страхового рынка и их финансовому урегулированию. Преобразование рынка страховых услуг в условиях финансовой глобализации обусловливает необходимость формирования и развития страховых институтов.

Страховой рынок как подсистема финансового рынка должна характеризоваться выполняемыми им инновационными функциями (трансформационная, инвестиционная, воспроизводственная, социальная). Страховые организации являются генераторами привлечения инвестиционных ресурсов для институтов финансового рынка с помощью доступности и регламентации инструментов инвестирования. Для реализации стратегий, позволяющих повысить конкурентоспособность, необходим механизм внедрения новых страховых продуктов, сочетания существующих методов и инструментов, в целях получения конкурентных преимуществ в управлении страховыми рисками.

Необходимо формирование институциональной системы регулирования страхового рынка и его инструментов с целью преодоления политических, правовых, экономические, организационных, информационные проблем развития. Необходимо эффективное взаимодействие страховых институтов с реальным сектором экономики с целью получения экономического и социального эффекта.

Мировой опыт показывает, что страховые институты являются одним из наиболее эффективных инструментов концентрации денежных средств хозяйствующих субъектов и населения и вовлечения их в хозяйственную деятельность, фактором развития финансового рынка страны и способствуют экономическому росту, являясь стратегическим сектором экономики.

РИСК

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.02.2013 № 226-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142587/.

2. Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года // http://strategy2020.rian.ru/.

3. Васильев С.А. Перспективы развития финансовых рынков в России // доклад на XIV научной конференции РЭШ «Российские экономические и Политические институты в процессе реформ». 2003.

4. Романова М. В. Некоторые проблемы развития страхования // Финансы. 2011. № 1. С. 50–53.

5. Цику Б.Х. Проблемы развития финансового рынка современной России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика Выпуск № 1 (115). 2013.

6. Страховой рынок // http://www.ami-tass.ru/strahovanie/strakhovoi-rynok.html.

7. Обзор основных итогов развития страхового рынка РФ за 2014 г. // http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/2014_I_M.pdf.

Внутренние драйверы управления деловой активностью как инструменты роста стоимости компании

Е. Каменева,
д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Е. Беликова,
аспирант кафедры корпоративных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы повышения стоимости компании через управление их деловой активностью. В результате математического моделирования выявлено, что внутренними драйверами управления деловой активностью являются такие показатели? как оборачиваемость активов, структура оборотных активов, финансовый леверидж и текущая ликвидность и рентабельность продаж по EBITDA. Представлена концепция управления деловой активностью организации с учетом внутренних драйверов.

Ключевые слова: деловая активность, драйверы, стоимость компании, математическое моделирование.

Annotation: in the article questions of growth cost of the company through management of business activity are considered. As a result of mathematical modeling it is revealed that internal drivers of management of business activity are such indicators as turnover of assets, structure of current assets, financial leverage and the current liquidity and profitability of sales on EBITDA. The concept of management of business activity of the organization taking into account internal drivers is submitted.

Keywords: business activity, drivers, cost of the company, mathematical modeling.

Деловая активность – важный индикатор экономического развития. Являясь объектом регулярного мониторинга, деловая активность позволяет диагностировать проблемы системного характера на разных уровнях управления и своевременно принимать меры для их нейтрализации. Это способствует снижению рисков и повышению устойчивости объектов управления, что крайне важно в условиях глобальной экономики[1].

Деловая активность направлена на повышение рыночной стоимости компании, содействует выживанию в условиях конкурентной борьбы и лидерству среди конкурентов, стимулирует развитие производства и рост объемов реализации, способствует устойчивости экономического потенциала предприятия. Именно от показателей деловой активности зависят платежеспособность и финансовая устойчивость организации. Недооценка значимости деловой активности приводит к ухудшению значений результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности компании и, как следствие, снижению стоимости компании.

В этом контексте встает необходимость эффективного управления деловой активностью. Управление деловой активностью – это процесс, отражающий воздействие на деловую активность предприятия посредством разработки комплекса мероприятий, направленных на:

- расширение имеющихся и завоеванием новых рынков сбыта;
- привлечение новых поставщиков сырья и материалов;
- оптимизацию материально-производственных запасов;
- ускорение оборачиваемости активов и капитала;
- устранение влияния факторов внутреннего и внешнего характера, воздействующих на снижение эффективности используемых ресурсов.

Все меры и мероприятия, направленные на повышение деловой активности способствуют выживанию фирмы в условиях конкурентной борьбы, стимулируют развитие производства, обеспечивают устойчивость экономического роста с целью увеличения стоимости компании.

Управление деловой активностью организаций реального сектора экономики должно осуществляться комплексно. Необходимым условием эффективного управления деловой активностью является определение ее важнейших показателей (драйверов), как количественных, так и качественных. Такой подход даст возможность согласовывать стратегические и тактические цели организаций, что может отразиться на повышении результативности их работы. При возникновении тенденции к снижению уровня деловой активности организации или фиксировании ее уровня более низкого, чем у конкурентов, необходимо определить «отстающий» аспект деловой активности и соответствующий ему блок управления предприятием.

В качестве конечного итога реализации соответствующих управленческих решений должно стать повышение эффективности деятельности

1 Хотинская Г.И. К вопросу об измерении деловой активности // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1. № 7 (7). С. 79-82.

конкретных подразделений, в частности, и всей компании в целом.

Драйверы деловой активности, на наш взгляд, будут отражать влияние внешней среды организации на ее деловую активность, а также позволят сбалансировать внутреннюю среду организации.

Для реализации многофакторного анализа с целью выявления внутренних драйверов деловой активности организаций реального сектора экономики построены регрессионные модели по отдельным видам экономической деятельности. Эмпирическую базу составили 107 компаний, котирующихся на бирже ММВБ в течение 5 или более лет по настоящий момент[2] (см. табл. 1).

Поскольку не существует однозначного подхода к измерению деловой активности, для построения регрессионной модели в качестве результирующего было выбрано несколько показателей.

Традиционно в рамках деловой активности ориентируются, прежде всего, на показатели оборачиваемости. Поэтому для первой модели результирующим показателем был выбран показатель оборачиваемости активов.

Оборачиваемость активов = выручка/ балансовая стоимость активов

Наряду с эффективностью деловая активность характеризует динамику финансово-хозяйственной деятельности – темпы роста/прироста ключевых показателей (активов, объема продаж, прибыли, собственного капитала, денежного потока и др.), а также пропорции динамики, которые позволяют судить о сбалансированности роста. Среди последних особое место отводится «золотому правилу экономики предприятия», которое предполагает сопоставление темпов роста:

2 База данных финансовой информации Bloomberg

Таблица 1

Эмпирическая база для многофакторного анализа деловой активности организаций

Сектор экономики	Наименование организации
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	ОАО «Распадская», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Удмуртнефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Газпром нефть», ОАО «НК «Роснефть»
Производство пищевых продуктов	ОАО «Синергия», ОАО «Кубанская степь», ОАО «Группа Черкизово», ОАО «Группа «РАЗГУЛЯЙ»
Химическое производство	ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Фармстандарт», ОАО «ВЕРОФАРМ», ОАО «Акрон», ОАО «Дорогобуж», ОАО «Уралкалий»
Металлургическое производство	ОАО «НЕКК», ОАО «Русполимет», ОАО «Мечел», ОАО «Трубная Металлургическая Компания», ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», ОАО «Челябинский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Ашинский металлургический завод», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», ОАО «Челябинский цинковый завод» ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»
Производство машин и оборудования	ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут», ОАО «Заволжский моторный завод», ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «Ульяновский автомобильный завод», ОАО «СОЛЛЕРС», ОАО «КАМАЗ», ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов», ОАО Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора)
Производство электроэнергии	ОАО «Федеральная гидрогенерирующая компания - РусГидро», ОАО «Владимирская энергосбытовая компания», ОАО «Волгоградэнергосбыт», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» , Открытое акционерное общество «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы», ОАО «Челябэнергосбыт», ОАО «Свердловэнергосбыт», ОАО «Территориальная генерирующая компания №1», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северо-Запада», ОАО «Липецкая энергосбытовая компания», ОАО «РАО Энергетические системы Востока», ОАО «Костромская сбытовая компания», ОАО «Рязанская энергетическая сбытовая компания», ОАО «Российские сети», Иркутское ОАО энергетики и электрификации, ОАО «Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии», ОАО «Энел ОГК-5», ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Астраханская энергосбытовая компания», ОАО «Дагестанская энергосбытовая компания», ОАО «Мордовская энергосбытовая компания», ОАО «Э.ОН Россия», ОАО «Московская объединенная электросетевая компания», ОАО «Удмуртская энергосбытовая компания», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северного Кавказа», ОАО «Читаэнергосбыт», ОАО «Кировэнергосбыт», ОАО «Нижегородская сбытовая компания» ОАО «Якутскэнерго», ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Пермская энергосбытовая компания», ОАО «Ставропольэнергосбыт», ОАО «Красноярскэнергосбыт», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Волги», ОАО «Новосибирскэнерго» ОАО «Ленэнерго», ОАО «Воронежская энергосбытовая компания», ОАО «Территориальная генерирующая компания № 1», ОАО «Дальневосточная энергетическая компания», ОАО «Территориальная генерирующая компания № 14», ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания», ОАО «Калужская сбытовая компания», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Мосэнерго», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала», ОАО «Кубанская энергосбытовая компания», ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья», ОАО «Квадра - Генерирующая компания»
Строительство	ОАО «Группа ЛСР», ОАО «Галс-Девелопмент», ОАО «Открытые инвестиции», ОАО «Группа Компаний ПИК», ОАО «Первый инвестиционный фонд недвижимости МЕРИДИАН»
Торговля	ОАО «Торговый дом ГУМ», ОАО «Аптечная сеть 36,6», ОАО «ДИКСИ Групп», ОАО «Магнит», ОАО «Компания «М.видео»
Связь	ОАО «Таттелеком», ОАО «Ростелеком», ОАО «Московская городская телефонная сеть», ОАО «Мобильные ТелеСистемы»
Транспорт	ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии», ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», ОАО «Дальневосточное морское пароходство», ОАО «Новороссийский морской торговый порт»

- чистой прибыли (Тприбыль);
- объема продаж (Тобъем продаж);
- собственного капитала (Тсобственный капитал);
- активов (Т активы).

Таким образом, в качестве результирующего для второй модели был взят коэффициент выполнения «золотого правила экономики»:

Коэффициент «золотого правила экономики» = [(Т прибыль)/(Т объем продаж)+ (Т объем продаж)/(Т собств.капитал)+ (Т собств.капитал)/(Т активы)+ Т активы]/4

Для третьей и четвертой модели в качестве результирующих были взяты показатели VBM концепции, а, точнее, - оборачиваемость активов по этим показателям – экономическая добавленная стоимость (EVA) и свободный денежный поток (FCF).

- Оборачиваемость по EVA = EVA/(Балансовая стоимость активов)
- Оборачиваемость по FCF = FCF/(Балансовая стоимость активов)

В качестве переменных факторов для моделей деловой активности использованы показатели оборачиваемости, финансовой устойчивости и деловой привлекательности компаний:

- Оборачиваемость активов (для всех моделей, кроме 1)
- Доля оборотных активов во всех активах
- Финансовый леверидж
- «Оборачиваемость» по финансовому циклу (= 360/ финансовый цикл)
- Текущая ликвидность
- Рентабельность продаж по EBITDA
- FGV/Активы (как доля интеллектуального капитала компании)

Необходимость математического моделирования обусловлена необходимостью проверки следующих гипотез:

- В каждой отрасли значимость тех или иных факторов для результирующего показателя варьируется, следовательно, построение одной общей модели для всех отраслей приведет к тому, что, скорее всего, качество такой модели будет низкой.
- Модель №1 (результирующий фактор - оборачиваемость активов) является универсальной и, скорее всего, подходит для компаний всех отраслей.
- Модель №2 (результирующий фактор – показатель «золотое правило экономики») является экспериментальной, и ее применимость для компаний сложно оценить. Необходимо проверить состоятельность данной модели в ходе исследования.
- Модели №3 и №4 (результирующие показатели, соответственно - оборачиваемость по EVA и FCF) ориентированы на современные финансовые практики и будут состоятельны только для компаний, внедривших практики управления на основе стоимостно-ориентированного подхода.
- Факторные показатели №1-6 являются фундаментальным и, скорее всего, будут значимы для всех моделей и отраслей
- Фактор №7 является экспериментальным и степень его значимости будет определяться не только реальной важностью интеллектуального капитала для деловой активности компании, но также степенью развитости финансового рынка страны (то есть способностью инвесторов адекватно оценить стоимость компании, в том числе, FGV)

В ходе работы было построено 44 модели – по 4 модели для 10 отраслей и 4 обобщающих модели для всех компаний.

Первая модель имеет следующий вид:

$f(x) = a_0+a_1x_1+a_2x_2+a_3x_3+a_4x_4+a_5x_5+a_6x_6+u_t$,

где: f(x) – оборачиваемость активов;

x_1 – доля оборотных активов;

x_2 – финансовый леверидж;

x_3 – оборачиваемость по финансовому циклу;

x_4 – текущая ликвидность;

x_5 – рентабельность продаж (по EBITDA);

x_6 – FGV/ активы;

a_0 – свободный член;

(a_1…a_6) – коэффициенты (регрессоры) модели;

u_t – случайный член (случайная ошибка) модели.

Вторая, третья и четвертая модель идентичны первой и отличаются только результирующими факторами:

$f(x) = a_0+a_1x_1+a_2x_2+a_3x_3+a_4x_4+a_5x_5+a_6x_6+a_7x_7+ut$,

где

f(x) – коэффициент выполнения «золотого правила экономики» (вторая модель), оборачиваемость активов по EVA (третья модель) или оборачиваемость активов по FCF (четвертая модель).

Модели были специфицированы на основе данных отчетности исследуемых компаний[3] с помощью метода наименьших квадратов.

Представим результаты математического моделирования.

Модель №1

Для первой модели в ходе анализа были получены следующие результаты (табл. 2).

Как видно из анализа, коэффициенты модели сильно варьируются для различных отраслей и не совпадают с коэффициентами обобщенной модели.

Интересное наблюдение, что коэффициенты при переменных x_2 и x_4 являются отрицательными для обобщенной модели и большинства отраслей. Это говорит о том, что для улучшений деловой активности компании необходимо уменьшать финансовый леверидж и уровень теку-

3 База данных финансовой информации Bloomberg.

Таблица 2

Результаты по модели №1

Коэфф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Общая
a0	1,00	1,77	3,13	0,62	1,03	-0,63	-0,06	3,61	-0,16	-0,20	-0,03
a1	1,85	-0,66	-0,09	0,42	0,05	12,74	0,53	0,09	2,78	3,29	7,04
a2	-0,15	-0,28	-0,79	0,01	-0,01	-0,32	0,00	-0,12	0,00	0,05	-0,05
a3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	-0,09	-0,06	0,00
a4	-0,08	-0,07	-0,21	0,00	0,02	-0,42	0,05	-0,29	-0,55	-0,37	-0,47
a5	-0,97	0,94	-1,40	-0,07	1,04	0,26	0,12	-7,64	0,92	0,26	-1,19
a6	0,00	0,08	0,00	0,00	0,04	-0,08	-0,01	-0,14	0,01	0,00	0,00
R, %	65,1	86,4	65,6	39,1	17,5	84,9	84,3	80,1	94,5	90,0	65,9
F-тест 5%	ДА	ДА	ДА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА
F-тест 1%	ДА	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА
Значимость											
a0	+	+	+	+	+			+			
a1	+	+		+		+	+		+	+	+
a2		+	+			+					+
a3									+	+	
a4	+		+			+			+	+	+
a5	+		+					+	+		+
a6		+									
D-W	ДА	НЕТ	Н/О	ДА	ДА	ДА	Н/О	Н/О	НЕТ	Н/О	ДА

щей ликвидности, то есть, использовать больше заемных средств.

Также отрицательный коэффициент стоит перед переменной x_5 (рентабельность продаж) – но лишь для 4-х отраслей из 10 и для обобщенной модели. Это говорит о том, что компании зачастую жертвуют эффективностью ради максимизации продаж.

Коэффициент детерминации (R) показывает, какая часть результирующего фактора определяется факторами модели. Для обобщенной модели R = 65,9%, что говорит о среднем качестве модели. Если смотреть по отраслям, то модель низкого качества получилась для металлургической и машиностроительной отрасли, среднего – для ТЭК и химической промышленности, и высокой для всех остальных отраслей. Особенно высоким получилось качество модели для отрасли связи (R = 95%)

F-тест (или критерий Фишера) показывает, качественная ли получилась модель и не случайным ли является взаимосвязь между факторами. При уровне значимости 95% F-тест прошли все модели кроме модели машиностроительной отрасли, при уровне 99% модель некачественная так же для металлургической отрасли.

Критерий Стьюдента показывает значимость (полезность) коэффициентов и регрессоров модели. Для обобщенной модели значимыми получились коэффициенты a_1, a_2, a_4 и a_5, значит с вероятностью 95% мы можем утверждать, что факторы x_1 (доля оборотных активов), x_2 (финансовый леверидж), x_4 (текущая ликвидность) и x_5 (рентабельность продаж). Показатели значимости меняются от отрасли к отрасли, но в целом можно заметить, что чаще всего значимыми является те же показатели, что и для обобщенной модели. Фактор x_3 (финансовый цикл) важен только для отраслей связи и транспорта, фактор x_6 (FGV) – для пищевой отрасли.

Тест Дарбина-Уотсона об автокорреляции случайного члена регрессии дает положительные результаты для моделей низкого и среднего качества, и отрицательные либо неопределенные для моделей высокого качества. Это означает, что в моделях низкого и среднего качества (в том числе в обобщенной модели) случайные ошибки автокоррелированны, и значит, в этих моделях не учтен важный фактор, оказывающий влияние на результирующий показатель.

В целом, можно сказать, что модель прошла тест на качество и может быть использована для большинства отраслей, за исключением металлургической и машиностроительной.

Модель №2

Для второй модели в ходе анализа были получены следующие результаты (табл. 3).

Модель, использующая в качестве результирующего коэффициент выполнения «золотого правила экономики» не прошла проверку, поскольку она оказалась некачественной для всех отраслей,

Таблица 3

Результаты по модели №2

Коэфф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Общая
a0	1,21	-1,07	1,56	1,51	-7,09	3,27	0,77	1,37	-0,11	-6,63	1,37
a1	-0,09	1,32	-0,13	0,10	-4,71	-0,02	1,19	-0,10	0,36	6,17	-0,22
a2	-0,06	-0,55	-0,14	-0,54	32,74	-2,32	-0,50	0,17	-9,04	-13,11	3,55
a3	0,01	0,19	-0,36	-0,02	-0,52	-0,05	0,02	-0,02	0,34	0,02	-0,10
a4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	-0,01	0,06	-0,25	0,00
a5	0,01	0,22	-0,02	-0,01	-2,76	0,19	-0,07	-0,03	0,54	1,43	-0,10
a6	-0,21	2,87	0,88	-1,51	97,07	-7,81	-0,95	-0,41	3,33	9,74	-1,80
a7	0,00	-0,05	0,00	0,00	4,77	-0,25	0,16	-0,11	0,00	-0,06	0,00
R	17,0	78,3	44,0	18,9	20,4	13,7	85,1	46,7	66,7	57,2	7,1
F-тест 5%	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
F-тест 1%	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Значимость											
a0	+			+		+					
a1										+	
a2									+		
a3									+		
a4							+				
a5											
a6									+		
a7											
D-W	НЕТ	НЕТ	НЕТ	Н/О	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	Н/О	НЕТ

кроме строительства. Это говорит о том, что «устойчивый рост» компании не зависит от фундаментальных показателей деятельности компании.

Исключение составляет строительная отрасль – для нее модель получилась качественной, коэффициент детерминации достаточно высокий (85%) и автокорреляции случайных остатков нет. Однако определяющим для результирующего фактора является только показатель x_4 – то есть финансовый цикл организации.

Модель №3

Для третьей модели в ходе анализа были получены следующие результаты (табл. 4).

Как видно из представленного анализа, коэффициенты модели варьируются для различных отраслей и не совпадают с коэффициентами обобщенной модели, за исключением коэффициентов переменных x_3, x_4 и x_7 (но именно эти переменные получились не значимыми).

Почти все коэффициенты при регрессорах положительные, за исключением a_5 – при переменной текущей ликвидности. Это говорит о том, что успешные компании стремятся минимизировать уровень текущей ликвидности и использовать больше краткосрочных заемных средств.

Коэффициент детерминации (R) обобщенной модели R = 68,2%, что говорит о среднем качестве модели. По отраслям отдельные модели же показывают высокие результаты, с коэффициентами детерминации не ниже 80%. Это говорит о высоком уровне полученных результатов модели и правильности выбранных показателей.

F-тест пройден всеми моделями для уровня значимости 99%, что, безусловно, подтверждает высокое качество модели.

Критерий Стьюдента показал, что для всех отраслей значимым в модели является показатель рентабельности продаж по EBITDA. Более того, для пищевой и машиностроительной отраслей этот показатель является единственным значимым. Также для многих отраслей значимыми получились факторы x_1 (оборачиваемость активов), x_2 (доля оборотных активов) и x_5 (текущая ликвидность). Показатель финансового левериджа важен для отраслей ТЭК и энергетики, финансовый цикл – для связи, а FGV – для ТЭК, энергетики и связи.

Тест Дарбина-Уотсона об автокорреляции случайного члена регрессии дает положительные результаты для обобщенной модели (что ожидаемо), а также для моделей отраслей ТЭК и энергетики. Это говорит о сложности в управлении компаниями этих отраслей, поскольку кроме почти всех показателей (6 и 5 регрессоров получились значимыми), для планирования деятельности необходимо управлять и другими факторами, неучтенными в модели.

Таблица 4

Результаты по модели №3

Коэфф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Общая
a0	-0,35	-0,15	-0,38	-0,19	-0,17	-0,11	-0,06	-0,16	-0,27	-0,12	-0,11
a1	0,16	0,13	0,15	0,12	0,06	0,00	0,00	0,04	0,39	0,10	0,01
a2	0,40	-0,08	0,14	0,10	0,03	0,17	0,05	0,09	-0,87	-0,01	0,17
a3	0,04	0,00	0,06	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
a4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00
a5	-0,02	-0,02	0,01	-0,01	0,02	-0,01	0,00	-0,02	0,11	0,02	-0,01
a6	0,47	0,86	0,46	0,42	0,72	0,25	0,15	0,66	0,43	0,27	0,37
a7	0,00	0,02	0,00	0,00	-0,01	-0,02	-0,02	0,00	-0,03	0,00	0,00
R	88,7	88,6	84,8	82,3	92,3	80,8	86,9	80,3	94,3	84,8	68,2
F-тест 5%	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА
F-тест 1%	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА	ДА
Значимость											
a0	+		+	+	+	+		+	+	+	+
a1	+		+	+	+	+		+	+	+	+
a2	+		+	+		+		+	+		+
a3	+					+					
a4									+		
a5	+			+							+
a6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
a7	+					+			+		
D-W	ДА	Н/О	Н/О	Н/О	НЕТ	ДА	Н/О	Н/О	НЕТ	НЕТ	ДА

Таблица 5

Результаты по модели №4

Коэфф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Общая
a0	-0,07	-0,54	-0,16	0,05	-0,07	-0,04	-0,11	0,10	-0,14	-0,06	-0,07
a1	0,10	-0,01	0,16	-0,01	0,02	0,02	0,08	-0,07	0,12	0,06	0,01
a2	-0,11	-0,99	-0,02	-0,18	0,08	-0,07	0,13	0,40	0,88	-0,25	0,04
a3	0,00	0,13	-0,03	-0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	-0,02	0,00	0,00
a4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00
a5	0,00	0,31	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02	-0,04	-0,07	0,07	0,00
a6	0,28	0,96	0,57	0,38	-0,06	0,10	-0,04	0,14	0,09	0,13	0,27
a7	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	-0,02	-0,01	0,00	0,00
R	63,2	75,6	72,1	52,8	20,9	36,6	36,4	71,7	67,8	62,9	40,1
F-тест 5%	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА
F-тест 1%	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА
Значимость											
a0											+
a1	+		+			+					+
a2								+			
a3											
a4		+									
a5											
a6	+		+	+							+
a7											
D-W	Н/О	НЕТ	НЕТ	Н/О	Н/О	НЕТ	Н/О	Н/О	НЕТ	Н/О	Н/О

Таблица 6

Драйверы деловой активности организаций реального сектора экономики по видам деятельности

№ модели	Y	Оборачиваемость активов	Доля оборотных активов	Финансовый леверидж	Финансовый цикл	Текущая ликвидность	Рентабельность продаж по EBITDA	FGV/ активы	Применимость к сектору экономики
1	Оборачиваемость активов (качественная)	x	■	■	—	■	■	—	Связь Транспорт Торговля Строительство Электроэнергия Пищпром
2	Золотое правило экономики (некачественная)	—	—	—	■	—	—	—	Строительство
3	Оборачиваемость по EVA (качественная)	■	■			■	■		Все отрасли
				■				■	ТЭК Электроэнергия
					■				Связь
4	Оборачиваемость по FCF (среднекачественная)	■					■		ТЭК Химпром

В качестве итога можно сказать, что модель получилась очень качественная, и может быть использована для каждой из отраслей. Обобщенной моделью следует пользоваться с осторожностью.

Модель №4

Для четвертой модели в ходе анализа были получены следующие результаты (табл. 5):

Все коэффициенты обобщенной модели положительные, однако, для отдельных отраслей это не так, причем коэффициенты сильно варьируются не только знаком.

Полученная модель отличается средним качеством. Обобщенная модель имеет коэффициент детерминации 40%, и коэффициенты детерминации отдельных моделей по отраслям не превышают 75%.

F-тест при уровне значимости 99% проходят обобщенная модель и модели ТЭК, химической, металлургической и энергетической отраслей. При уровне значимости 95% модель качественная также для торговли и строительства.

Значимыми факторами для моделей являются только факторы x_1 (оборачиваемость активов) и x_6 (рентабельность продаж), причем это верно даже не для всех отраслей.

Тест Дарбина-Уотсона не выявил автокорреляцию случайных остатков ни для какой из моделей (однако для большинства достоверных результатов просто не было получено).

В целом, модель получилась не очень качественная, и может использоваться только для компаний ТЭК и химической отраслей.

Таким образом, было протестировано 4 модели для 10 отраслей. Обобщенные результаты математического моделирования представлены в таблице 6.

Самой качественной оказалась модель №3 (оборачиваемость активов по EVA), и она может быть использована для каждой из отраслей, а также (с осторожностью) в качестве обобщенной модели для всех отраслей.

Модель №1 (оборачиваемость активов по выручке) также может быть использована для прогнозирования и управления, однако, только для ограниченного числа отраслей (за исключением металлургической и машиностроительной).

Модель №4 (оборачиваемость активов по FCF) показала средние результаты и применима только к компаниям ТЭК и химической индустрии.

Модель №2 (выполнение «золотого правила экономики») была взята в качестве экспериментальной и подтвердила гипотезу о невозможности моделирования на основе данного показателя.

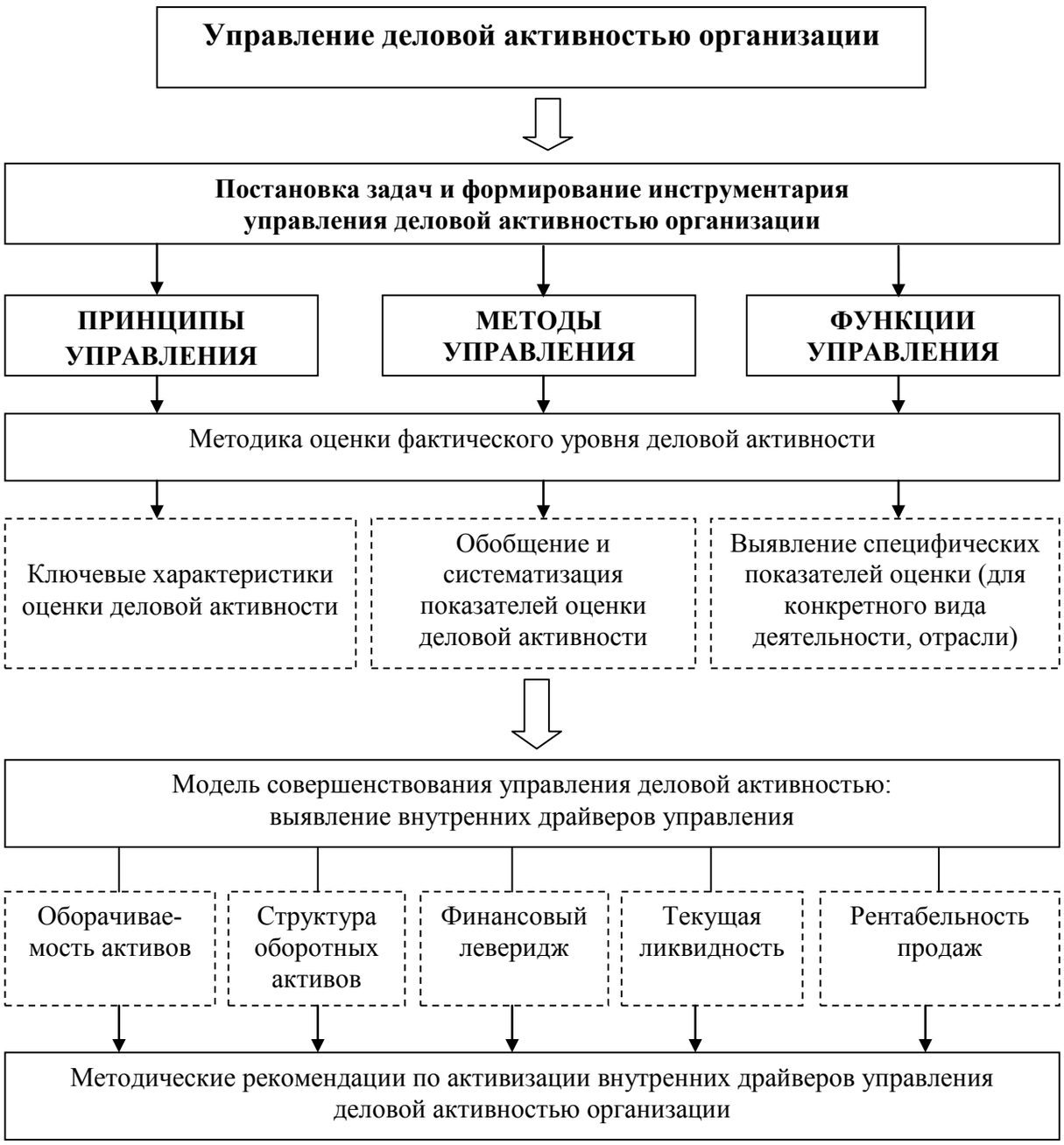


Рис. 1. Концепция управления деловой активностью организации с учетом внутренних драйверов.

Из фундаментальных факторов только показатель финансового цикла оказался незначимым для деловой активности во всех моделях. Остальные факторы, как и ожидалось, оказывают существенное влияние на результирующие показатели деловой активности компании.

Экспериментальный показатель FGV не стал значимым ни в одной из моделей, что говорит, скорее, о неразвитости фондового рынка и невозможности оценки этого фактора, нежели чем о реальной неважности его для деловой активности компании.

Таким образом, по итогам математического моделирования, внутренними драйверами деловой активности для российских компаний, в целом, и по видам экономической деятельности, в частности, являются такие фундаментальные показатели как оборачиваемость активов, структура оборотных активов, финансовый леверидж, текущая ликвидность и рентабельность продаж по EBITDA. Эти показатели и должны стать объектами управления для повышения деловой активности и, как следствие, стоимости компаний реального сектора эконо-

мики (рис. 1). Остальные элементы концепции управления деловой активностью представлены принципами, методами и функциями управления деловой активностью.

Представленная концепция позволяет посредством выполнения управленческих функций по каждому отдельному виду деятельности получать необходимую информацию об уровне деловой активности исследуемой организации, а также о результатах управления деловой активностью. Совершенствование механизмов управления деловой активностью предприятия позволит повысить оперативность принятия финансовых и управленческих решений, снизить до минимума влияние внутренних и внешних рисков с целью максимизации рыночной стоимости компании и достижения устойчивого экономического роста.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ 2015 года.

Библиографический список

1. База данных финансовой информации Bloomberg.
2. Наконечная Т.В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия: Автореф. … канд. экон. наук. Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2013.
3. Хотинская Г.И. К вопросу об измерении деловой активности // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1. № 7 (7). С. 79–82.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»

реклама

А. Кириллова,
к. э. н., доцент кафедры финансов,
Российский университет
кооперации

Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности организации

Аннотация: на сегодняшний день не существует единого определения эффективности деятельности компании. Руководитель каждого направления бизнеса видит и измеряет эффективность применительно к своей специализации. За последние годы мировая практика менеджмента выработала ряд инструментов, повышающих эффективность, к которым относится и аутсорсинг. В статье рассмотрены некоторые аспекты, позволяющие оценить эффективность внедрения аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, показатели эффективности, конкуренция, конкурентные преимущества.

Annotation: today there is no single definition of efficiency of activity of the company. The head of each business sees and measures the effectiveness with regard to their specialization. In recent years, the world practice of management has developed a number of tools to increase efficiency, which include outsourcing. The article discusses some aspects to assess the effectiveness of the implementation of outsourcing.

Keywords: outsourcing, efficiency, competition, competitive advantage.

При принятии решения о переходе на аутсорсинг, как правило, производится учет затрат по видам деятельности (метод Activity Based Costing — ABC).

Activity Based Costing (ABC) — метод управления внутренними процессами компании, направленный на сокращение затрат и повышение прибыльности продуктов, услуг, а также деятельности клиентов компании[1].

При помощи данного метода определяют прибыльность и себестоимость продуктов и услуг, выявляют основные процессы в компании, оценивают их стоимость. Также появляется возможность проследить цепочку возникновения затрат. В основе метода лежит распределение накладных расходов по группам процессов, видам оборудования, продуктам и услугам. Данный метод позволяет не только получить необходимую информацию относительно прибыльности и затратности бизнес-процессов, но и найти пути увеличения производительность компании.

Метод ABC позволяет выполнить следующие виды работ[2]:

- ♦ определение и анализ основных затрат в разрезе бизнес-процессов;
- ♦ сравнительный анализ альтернативных вариантов бизнес-процессов производства, сбыта и управления полученных в ходе оптимизации бизнес-процессов;
- ♦ оптимизация бизнес-процессов по временным и стоимостным показателям, потребности в ресурсах;
- ♦ определение и анализ основных затрат в разрезе структурных подразделений компании.

Суть метода в том, что любые процессы внутри организации потребляют ресурсы (материалы, информацию, оборудование) и имеют какой-либо результат. Соответственно, первоначально необходимо определить перечень и последовательность процессов, выполняемых компанией. Это обычно проводится путем разложения сложных рабочих операций на простейшие составляющие, параллельно с расчетом потребления ими ресурсов. Также необходимо дополнительно оценить затраты, обеспечивающие функционирование компании в целом. Таким образом, суммируются затраты не только на выполнение конкретного вида операций (например, сырье, материалы, заработанная плата конкретных исполнителей), но и те затраты, которые распределяются пропорционально между всеми процессами (арендная плата). В ходе анализа также могут выявляться и ресурсы, которые не соотносятся ни с одной с рабочей операцией и, следовательно, тратятся впустую.

В итоге, благодаря полученной информации можно получить конкретные цифры, характеризующие стоимость выполнения бизнес-процесса и соотнести ее по возможности со среднеотраслевыми показателями или стоимостью, предлагаемой аутсорсерами.

Таким образом, анализируя данные о стоимости бизнес-процесса, применяя ABC-метод, получаем информацию, необходимую при подготовке решений об аутсорсинге. Именно себестоимость, рассчитанная по ABC-методу, может быть сопоставлена с доходами предприятия с целью принятия решения о рентабельности того или иного направления бизнеса. Ведь ключевым понятием в условиях кризиса становится управление собственными затратами.

1 http://www.gd.ru/glossary/
2 http://www.corpsite.ru

Рис. 1. Модель стратегического измерения

Отдельного внимания заслуживает и концепция стратегического управление издержками или SCM (Strategic Cost Management).

В концепции SCM сочетаются три направления стратегического менеджмента:

♦ Анализ цепочек ценностей.

♦ Стратегическое позиционирование.

♦ Анализ и управление факторами, определяющими затраты.

Под цепочкой ценностей понимается согласованный набор видов деятельности, создающих ценность для предприятия. Данный процесс начинается с исходных источников сырья для поставщиков данного предприятия вплоть до готовой продукции, доставленной конечному пользователю, включая обслуживание потребителя[3].

Стратегическое позиционирование заключается в создании конкурентных преимуществ. По мнению М. Портера, предприятие может добиться успеха в конкурентном соперничестве:

♦ либо поддерживая низкие затраты (лидерство на основе затрат);

♦ либо предлагая потребителям разнообразную, превосходящую конкурентов, продукцию (стратегия дифференциации продукции).

Согласно концепции SCM затраты снижаются за счет следующих подходов[4]:

♦ экономия за счет масштаба производства;

♦ использование опыта управления себестоимостью в виде построения эмпирических зависимостей издержек от различных факторов бизнеса;

♦ строгий контроль затрат;

♦ сведение к минимуму затрат в таких сферах, как исследование и разработки, обслуживание клиентов, реклама и продвижение товара.

Интересно, что благодаря аутсорсингу вполне возможно объединить эти два компонента конкурентной борьбы. За счет использования ресурсов аутсорсинговой компании снижаются затраты. Происходит это за счет того, что фирма аутсорсер — лидер в своей области. Ее ресурсы и резервы уже используются наиболее эффективным способом, а участие в аутсорсинг-проекте способствует появлению новых возможностей за счет эффекта масштаба снизить затраты. Также при аутсорсинге повышается качество конечного продукта, а высвобожденные собственные ресурсы можно использовать для дальнейшего развития и совершенствования производства.

Итак, компаниям необходимо иметь как можно меньше постоянных затрат. Чем меньше постоянных затрат, тем гибче бизнес-система в целом. Снижение постоянных издержек обе-

3 Портер М. «Конкуренция». — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

4 Савчук В.П. Стратегическое управление издержками // «&.СТРАТЕГИИ». № 3. 2002.

спечивается их переводом в переменные, за счет передачи части бизнес-процессов аутсорсерам. Это обеспечивает снижение расходов на оборудование и его обслуживание (тем более любое оборудование со временем устаревает), на непрофильных сотрудников, а также на сферы деятельности, не являющиеся ключевыми. Аутсорсинг позволяет избежать прямых расходов за счет того, что инфраструктура покупается как сервис, как услуга. Таким образом, аутсорсинг переводит прямые расходы в косвенные, что приносит дополнительные выгоды. В условиях нестабильности экономики также важен и тот факт, что от услуг аутсорсинга можно в любой момент отказаться или варьировать их объем, что позволяет затратам быть гибкими и зависеть напрямую от объема производства услуг.

Суммируя вышесказанное, очевидно, что аутсорсинг позволяет перевести часть постоянных затрат в переменные, что при снижении объемов деятельности явно оправданно.

Как отмечалось выше, для принятия решения о передачи части процессов на аутсорсинг необходимо комплексное обследование компании. В процессе комплексного анализа эффективности деятельности чаще всего применяется коэффициентный метод, который предполагает расчет определенных количественных показателей, позволяющих сделать выводы о качественных изменениях в деятельности организации.

Следует отдельно отметить, что по данным аналитических исследований максимальное количество обобщенных показателей в любой организации должно быть не более 20[5].

При передаче процессов на аутсорсинг имеет смысл точно зафиксировать показатели ключевых процессов до момента передачи функций внешнему подрядчику. Это позволит установить базовые параметры, которые важны для оценки финансовой составляющей проекта.

В книге Марка Г. Брауна «Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения» представлена модель (см. рис. 1), которая способствует определению показателей, критичных для успеха конкретной организации.

На первом этапе определяют стратегические принципы существования организации, ее миссия. Далее выявляются ключевые факторы успеха, которые становятся конкурентным преимуществом компании. Базисные составляющие бизнеса, стоящие во главе угла для всех организаций любой отрасли, — это прибыльность, конкурентоспособность и стабильный рост. Выбор ключевых факторов успеха организации — важная составляющая стратегии бизнеса. После определения ключевых сфер деятельности решается вопрос о передачи прочих процессов аутсорсерам. Отталкиваясь от ключевых сфер деятельности, выбираются и показатели оценки. После отбора наиболее важных показателей для каждого из параметров определяются целевые значения. Эти значения основываются на исследовании, среднеотраслевых показателях и призваны помочь организации оценить эффективность деятельности. Важно понимать взаимосвязи различных показателей между собой, чтобы повышение эффективности по одному показателю не вызвало понижения по другому. Как только показатели и их значения определены, необходимо разработать план действий для достижения поставленных целей.

Отдельно следует отметить, что большинство компаний оценивают прошлые показатели деятельности. Берут данные за прошлый квартал, полугодие, год и сопоставляют их с показателями за прошедшие 3,5,7 лет. Провести такой анализ достаточно просто, т. к. есть необходимый объем информации. Безусловно, оценка проделанной работы необходима, но необходимо также планировать и будущие показатели деятельности. Разработка критериев оценки на перспективу позволяет спланировать деятельность компании на более долгий срок, чем предстоящий месяц и квартал. Данная оценка очень важна для потенциальных инвесторов. Они нуждаются в информации, которая способствует прогнозированию будущих результатов деятельности той компании, в которую они инвестируют сегодня. И с точки зрения потенциальных инвесторов, в отчеты наряду с финансовыми показателями деятельности следует включать и нефинансовые показатели, такие как уровень обслуживания клиентов или скорость продвижения новых продуктов.

Таким образом, повышение эффективности — это непрерывный процесс. И поэтому необходимо поставить четкие цели и разработать корректные показатели эффективности.

Если рассматривать построение системы показателей эффективности с точки зрения будущей возможности передачи бизнес-процессов аутсорсерам, то когда компания изначальные критические факторы успеха и ключевые показатели эффективности, то вопрос об аутсорсинге решается значительно быстрее.

При заключении соглашения на аутсорсинг должна быть разработана карта показателей, в которой фиксируется цели и задачи перехода, а также базовые показатели оценки деятельности. Данный инструмент будет использоваться в качестве механизма наблюдений и мониторинга. С его помощью можно корректировать и условия договора аутсорсинга. Подобного рода карта показателей должна корректироваться на протяжении всего периода договора об аутсорсинге.

5 Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. — М.: Изд. «Альпина Бизнес Букс», 2007.

Наряду с получением прибыли и повышением капитализации для организаций сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их удержание, прогрессивность технологии и слаженность бизнес — процессов, мощный и высококвалифицированный кадровый состав — факторы которые имеют огромное значение и оказывают влияние на стоимость компании в будущем.

Таким образом, покупатели аутсорсинговых услуг приобретают комплексные услуги, которые учитывают их деловые и коммерческие потребности. Поэтому высокоэффективные компании заключают партнерства и альянсы с поставщиками аутсорсинговых услуг, чтобы обеспечить себе доступ к новым мощностям и передовым знаниям.

РИСК

Библиографический список

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013.— 320 с.

2. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. — М.: Изд. «Альпина Бизнес Букс», 2007.

2. Кириллова А.А. Критерии выбора поставщика услуг при реализации аутсорсинговых проектов // Финансовая жизнь. 2012. № 1.

3. Кириллова А.А. Новые подходы к определению термина «аутсорсинг»// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2011. № 3.

4. Кириллова А.А., Тетерятников К.С., Морыженков В.А. Понятие качества аутсорсинговых услуг // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2012. № 1.

5. Портер М. «Конкуренция». — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

6. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками // «&.СТРАТЕГИИ». № 3. 2002.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

melcaseo@mail.ru

Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20

Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

www.itkor.ru

реклама

Оценка стоимости компаний транспортной отрасли Российской Федерации – проблемы и их решение

М. Ковшова,
к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
А. Лавриненко,
студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассмотрен порядок расчета средневзвешенной стоимости капитала и его роль в определении текущей и прогнозной стоимости крупнейших компаний транспортной отрасли Российской Федерации, определены проблемы, связанные с методикой расчета показателя WACC, и пути их решения.

Ключевые слова: средневзвешенная стоимость капитала, прогнозная стоимость компании, крупнейшие компании транспортной отрасли Российской Федерации, оценка стоимости компании.

Annotation: analyzed the calculation of weighted average cost of capital and its role in determining current and projected value of the largest companies in the transport industry of Russian Federation, defined the problems associated with the methodology for calculating the WACC, and their solutions.

Keywords: weighted average cost of capital, estimated cost of the company, the largest company in the transport industry of Russian Federation, the valuation of the company.

Транспортная отрасль Российской Федерации является одной из самых зависимых отраслей экономики, которая зависит от существующей экономической ситуации как внутри страны, так и во всем мире. Кризис 2014 года характеризуется как кризисный период для российской экономики в целом, так и для всех компаний транспортного комплекса Российской Федерации. К основным причинам ухудшения ситуации в транспортной отрасли в этот период можно отнести как снижение платежеспособности самого населения, которое формирует пассажиропоток, так и снижение темпов развития предприятий различных отраслей экономики, которые являются основными потребителями грузовых перевозок.

Транспортная система Российской Федерации представляет собой довольно важный и значительный сектор народного хозяйства страны, учитывая огромную территориальную протяженность страны. В структуру транспортной отрасли входят предприятия осуществляющие железнодорожные, авиационные, автодорожные, водные перевозки. В целом следует отметить, что транспортная отрасль представляет собой сложное многоструктурное образование, эффективное управление которым становится немаловажным и стратегическим направлением как внутрифирменной политики так и государственной политики в целом. Значительная социальная и экономическая нагрузка, возложенная на транспортную инфраструктуру, является основным фактором, требующим пристального внимания к динамичному и качественному развитию данной сферы. [1]

Кроме того, в современных экономических условиях где определяющим приоритетом становится развитие отечественных отраслей экономики необходимо обращаться к поиску наиболее эффективных бизнес-решений, так как поток инвестиций направляется в ту отрасль или на тот рынок, где производительность больше, а затраты ниже.

Наиболее полно результаты финансово-хозяйственной деятельности отражает показатель стоимости компании, определяющий эффективность ведения деятельности по видам деятельности в прогнозном и продленном периоде. [12]

Оценка стоимости компании представляет собой свод аналитических показателей, с помощью которых можно оценить компанию как хозяйствующий субъект с учетом всех источников ее финансирования, таких как собственные средства, долговые обязательства и иные внешние источники.

Методы оценки стоимости компании и генерируемые им денежные потоки в своем развитии прошли ряд этапов. Первоначально расчеты проводились с использованием моментных («цена/балансовая стоимость», «цена/чистая стоимость активов», «цена/дивидендные выплаты») и интервальных мультипликаторов («цена/прибыль», «цена/денежный поток», «цена/выручка»), а также показателей рентабельности (рентабельность собственного капитала, чистых активов, продаж и т. д.). Однако учитывая разнонаправленность значений указанных мультипликаторов и показателей, получить в целом достоверный ответ о стоимости компании было практически невозможно. [13]

В настоящее время для оценки стоимости компаний используется ряд специализированных комплексных показателей на основе концепции управления стоимостью VBM (англ. — Value-Based Management).

К основным принципам, на которых основывается указанная концепция, можно отнести:

1) наиболее подходящим показателем для проведения наиболее адекватной оценки компании как хозяйствующего субъекта является генерируемый денежный поток компании;

2) последующие капитальные вложения компании должны осуществляться только при условии того, что они создают новую стоимость (данное условие выполняется, если рентабельность данных вложений превышает затрат на привлечение капитала);

3) учитывая волатильность окружающей экономической среды, структура инвестиционного портфеля должна меняться с целью обеспечения максимального роста стоимости компании. [2]

Грамотное управление стоимостью компании предполагает, что все устремления компании, аналитические методы и приемы менеджмента направлены на одну общую цель — максимизацию стоимости компании путем принятия слаженных управленческих решений по ключевым факторам стоимости.

Широкое распространение получила концепция оценки стоимости компании на основе метода дисконтированных денежных потоков. Стоимость компании определяется величиной дисконтированных денежных потоков, которые она будет генерировать в будущем. Новая стоимость создается лишь тогда, когда компания получает прибыль на инвестированный ею капитал (принадлежащий ее акционерам / собственникам), которая превышает стоимость привлекаемого для этого капитала. [2]

При оценке стоимости компании обычно применяется одну из двух моделей денежного потока: для собственного капитала или для всего инвестированного капитала. Денежный поток для собственного (акционерного) капитала компании рассчитывается по следующей формуле:

Денежный поток = Чистая прибыль после уплаты налогов + амортизационные отчисления ± уменьшение (прирост) собственного оборотного капитала ± уменьшение (прирост) инвестиций в основные средства ± прирост (уменьшение) долгосрочной задолженности

При использовании модели денежного потока для всего инвестированного капитала собственный и заемный капитал компании рассматриваются в совокупности. Рассчитываемый в итоге совокупный денежный поток определяется путем прибавления к денежному потоку выплаты процентов по кредитам, которые ранее были вычтены при расчете чистой прибыли. Поскольку проценты по задолженности вычитались из прибыли до уплаты налогов, возвращая их назад, следует уменьшить их сумму на величину налога на прибыль. [3]

Стоит не забывать о том, что для управления денежными потоками необходимо учитывать капитал компании, который приносит ей доход не только в текущем, но и в прогнозном периоде. В проведенном исследовании оценка стоимости проводится на основе доходного подхода методом определения суммы дисконтированных денежных потоков, генерируемых компанией в прогнозном и продленном периоде.

В качестве анализируемых компаний были выбраны наиболее крупные корпорации различных видов деятельности транспортной отрасли Российской федерации, а именно — ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии», Транспортная группа «FESCO», ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть» (ОАО «Транснефть»).

Оценка стоимости проводилась с использованием информации о денежных потоках по обычным видам деятельности (по текущим операциям) на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Основными воздействующими факторами, влияющими на изменение стоимости, были приняты: темп роста прибыли, длительность прогнозного периода, темп роста выручки, себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов, инвестированного капитала, ставка дисконтирования, величина собственного и заемного капитала.

При выборе комплексных показателей учитывалось, что основными лицами, заинтересованными в повышении стоимости компании, выступают ее акционеры и другие инвесторы. Использование показателя EVA в исследовании определяется тем, что он позволяет установить, получат ли акционеры отдачу на вложенный акционерный капитал такую же, как и в случае его вложения в альтернативные проекты.

Экономический смысл данного показателя раскрывается в его формуле, с помощью которой определяется на сколько сумма чистой прибыли превышает стоимость капитала, задействованного для ее получения:

EVA = NOPAT — WACC * Инвестированный капитал, где

NOPAT (англ. — Net operating profit after tax) — чистая прибыль после налогообложения от операционной деятельности;

WACC (англ. — Weighted average cost of capital) — средневзвешенная стоимость капитала. [2]

Показатель EVA по сравнению с другими показателями стоимости позволяет оценить результаты деятельности компании по созданию стоимо-

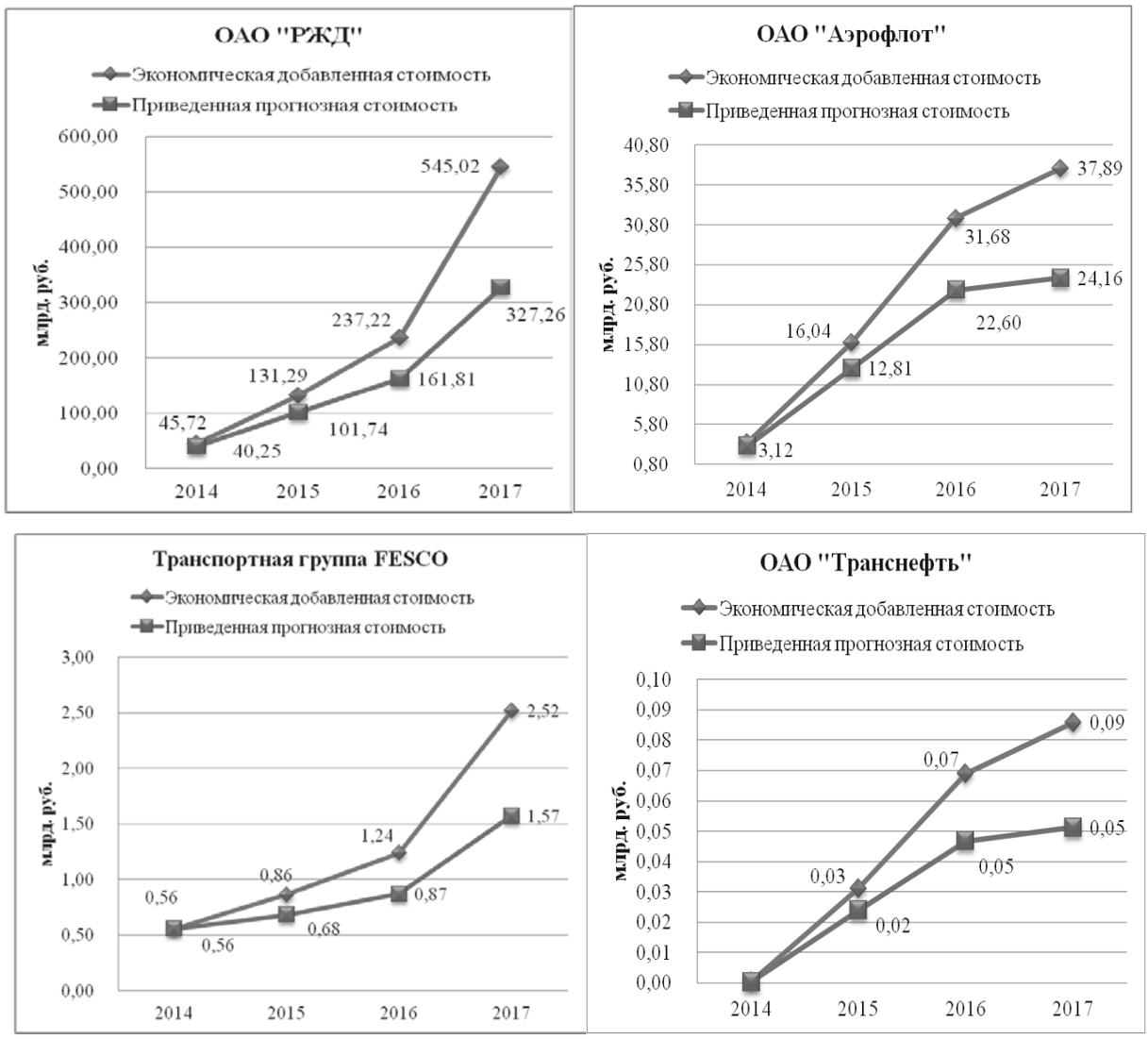


Рис. 1. Прогнозная динамика стоимости компаний транспортной отрасли Российской Федерации на основе показателя EVA

сти за единичный период времени. Он информативен для собственника и позволяет учитывать в расчетах величину WACC, а также оценить стоимость компании по каждому временному периоду на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности компании.

Результаты расчета WACC для выбранных компаний транспортной отрасли Российской Федерации с учетом принятых допущений и использования для финансирования деятельности нераспределенной прибыли и заемного капитала представлены в табл. 1.

Как видно из данных таблицы 1, отклонения средневзвешенной цены капитала в сравнении между анализируемыми компаниями незначительны. Следует не забывать о том, что оценка поступлений и затрат компаний в процессе их операционной деятельности значительно важнее, чем определение ставки дисконтирования (WACC).

Важно понимать, что показатель WACC — это далеко не стоимость капитала, это его цена. Данный показатель отражает то, что потратили компании для того, чтобы обладать желаемым капиталом.

К недостаткам методики определения показателя WACC также следует отнести то, что расчеты включают одновременно стоимость акций компаний и их долгов как организаций без учета организационно-финансовой и отраслевой специфики функционирования корпораций как хозяйствующих субъектов экономики.

При этом предлагаемые методики определения показателя WACC в учебной литературе ограничивают его применение в рамках корпораций и инвестиционных проектов, в деятельности и реализации которых имеет место дивидендная политика. Значительные трудности вызывает оценка величины показателя WACC при анализе капитала открытых акционерных обществ, по тем

Таблица 1

Исходные данные и результаты расчета WACC [4-9]

Показатель	Усл. обозначение	2014 год			
		ОАО РЖД	ОАО Аэрофлот	Транспортная группа FESCO	ОАО Транснефть
Собственный капитал, млн. рублей	СК	3 516 208	63 283	31 164	155 553
Заемный капитал, млн. рублей	ЗК	1 330 536	82 597	5 887	972 854
Суммарный капитал, млн. рублей	СК+ЗК	4 846 744	145 880	37 051	1 128 408
Коэффициент налоговых платежей	Т	0,3	0,3	0,3	0,3
Коэффициент систематического риска	β	0,10	0,82	0,47	-1,92
Коэффициент систематического риска без учета влияния финансового рычага	βск	0,08	0,43	0,42	-0,36
Безрисковая ставка процента	rf	0,12	0,12	0,12	0,12
Премия за риск	(rm - rf)	0,02	0,02	0,02	0,02
Цена собственного капитала	rск	0,1212	0,1284	0,1281	0,1123
Цена заемного капитала	rd	0,25	0,16	0,15	0,2
Средневзвешенная цена капитала	WACC	0,1360	0,1191	0,1245	0,1362

или иным причинам, не выплачивающим дивиденды.

Рассчитанная величина WACC принята в качестве ставки дисконтирования при расчете стоимости анализируемых компаний, а период исследования разбивается на прогнозный. Прогнозный период выбирается исходя из длительности производственного цикла, а также возможности обоснованного предсказания изменений факторов внешней (рыночной) среды и в расчетах он принят равным 4 года с разбивкой по годам.

На основе анализа финансовой отчетности компаний принято: темп изменения указанных факторов в трех первых прогнозных периодах равен: выручки от продажи — 15%, себестоимости продаж — 10%, коммерческих и административных расходов — 5%, прироста оборотных средств и инвестированного капитала — 9%. В четвертом прогнозном периоде темп изменения факторов принят одинаковым и равен 12%. В четвертом прогнозном периоде величина инвестированного капитала снижается на 28%.

Результаты исследования показали, что денежные потоки, полученные с использованием показателя EVA по годам, у ОАО «РЖД» равны 40,25 млрд руб., 101,74 млрд руб., 161,81 млрд руб. и 327,26 млрд руб; у ОАО «Аэрофлот» — 3,12 млрд рублей, 12,81 млрд рублей, 22,60 млрд рублей, 24,16 млрд рублей; у Транспортной группы FESCO — 0,56 млрд рублей, 0,68 млрд рублей, 0,87 млрд рублей, 1,57 млрд рублей; у ОАО «Транснефть» — 0,01 млрд рублей, 0,02 млрд рублей, 0,05 млрд рублей и 0,05 млрд рублей.

Прогнозная стоимость компаний в динамике растет, что является положительным фактором (рис. 1).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что динамика денежных потоков анализируемых компаний практически совпадает, так же как и рассчитанный показатель WACC, отклонения которого в сравнении между рассматриваемыми компаниями, как было отмечено ранее, незначительны.

Рисунок 2 показывает, что наиболее высокой стоимостью капитала среди рассмотренных компаний транспортной отрасли обладает ОАО «РЖД», стоимость капитала которой через в 2017 году составит 8 228,90 млрд руб. Данный факт можно объяснить тем, что ОАО «РЖД» входит в всемирную тройку лидеров железнодорожных компаний.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что расчет средневзвешенной стоимости капитала менее важен для анализа методом DCF (дисконтированных денежных потоков), чем корректный прогноз продаж. С другой стороны оценку капитала и, следовательно, его средневзвешенную цену принято рассматривать не просто как некий арифметический показатель, но как индикатор сохранения и приумножения капитала компании.

Однако методика расчета показателя WACC имеет ряд недостатков, которые зачастую приводят к тому, что в практике реального бизнеса показатель WACC фактически не используется, финансовые аналитики и нередко подгоняют значение WACC под «приемлемый» для инвестора уровень, а — выпускники экономических вузов не могут рассчитать WACC для ООО, ЗАО и убыточных корпораций, прежде всего, в связи с отсутствием адекватных подходов в учебной и методической литературе.

Таким образом, для решения всех перечисленных проблем необходимо учитывать при расчетах WACC уровень эффективности финансовой политики компаний в сфере управления оборотными активами, дивидендной политикой, управления предпринимательскими рисками и т. д. Также следует разработать методику расчета средневзвешенной цены капитала для не публичных

Рис. 2. Сравнительный анализ прогнозной стоимости анализируемых компаний

организаций. При планировании и оценке результативности деятельности компаний следует ориентироваться не только на обеспечение роста стоимости компании, но и на обеспечение роста богатства (благосостояния) ее собственников.

РИСК

Библиографический список

1. Крупнейшие компании транспортной отрасли Российской Федерации. — http://www.equipment-trade.ru/articles/46.htm

2. Самылин А.И. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2013.

3. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 2009.

4. Официальный сайт компании ОАО «Российские железные дороги». — http://ir.rzd.ru/static/public/ru? STRUCTURE_ID=32

5. Официальный сайт компании ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии». — http://www.aeroflot.ru/cms/reports

6. Официальный сайт Транспортной группы FESCO. — http://www.fesco.ru/investor/documents/reports/

7. Официальный сайт ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть». — http://www.transneft.ru/investors/323/

8. Коэффициент бета. Формула. Расчет в Excel. Современные модификации. — http://finzz.ru/koefficient-beta-formula-raschet-v-excel.html

9. Котировки акций анализируемых компаний на ММВБ. — http://www.finam.ru/profile/moex-akcii/

10. Официальные данные о величине безрисковой ставки процента в 2014 году. — http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx? Prtid=gkoofz_mr

11. Ковшова М., Ларина Л., Насирова А. Сравнение отечественного и зарубежного опыта оценки финансового состояния предприятия. М. Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 1. С. 269–272.

12. Ковшова М.В., Брызгалова Е.А. Оценка долей в бизнесе. М. Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 (ч. 2). С. 930–932.

13. Ковшова М.В., Иванова О., Лапин Д. Методы оценки кредитоспособности заемщика и их применение в кредитных организациях. М. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики: научно-теоретический журнал. 2014. № 5. С. 73–80.

Е. Мельцас,
руководитель отдела,
Институт ИТКОР

Уточнение термина «финансовая логистика» для целей финансового анализа предприятия

Аннотация: несмотря на то что финансовая логистика является перспективной финансовой дисциплиной, в настоящее время по данной теме издано небольшое количество публикаций, и большинство из них не рассматривают финансовую логистику в качестве инструмента повышения финансовой устойчивости организации. В связи с этим авторы уделяют особое внимание термину «финансовая логистика».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая логистика, товар, ресурсы, производитель.

Annotation: in spite of the fact that the financial logistic is perspective financial discipline, now on the given theme the small amount of publications is issued, and the majority of them do not consider financial logistic as the tool of increase of financial stability of the organization. In this connection authors pay special attention to the term financial logistic.

Keywords: financial stability, financial logistic, the goods, resources, the manufacturer.

В системе анализа финансового состояния предприятия важнейшее значение уделяется вопросам анализа и оценки финансовой устойчивости, которую, в свою очередь, можно повысить различными методами. Одним из таких наиболее перспективных способов, по-нашему мнению, является применение финансовой логистики. Однако сегодня экономисты расходятся во мнениях, относящихся к термину «финансовая логистика».

Множество определений финансовой логистики объясняется тем, что финансовая логистика является неоднозначной характеристикой деятельности организации, а в отечественной практике существуют различные подходы к понятию финансовой логистике и методике ее анализа. В настоящее время нет единого мнения относительно данного понятия, еще и потому, что финансовая логистика — является сравнительно молодой научной дисциплиной в России. Финансовая логистика не только остается наименее изученной областью в сфере логистических отношений, но не и имеет единой терминологии по данному вопросу. В связи с отсутствием четкого понятия в данной статье рассматривается различные точки зрения на термин финансовой логистики и область ее применения.

Для определения финансовой логистики, как самостоятельного направления в общей системе логистике, остановимся на понятии логистики, которое сложилось в современной науке.

В современном экономическом словаре приводится следующее определение логистики: «Логистика — часть экономической науки и область деятельности, предмет которых заключается в организации и регулировании процессов продвижения товаров от производителей к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения»[1].

Логистика представляет собой в общем виде:

«1) многостадийный хозяйственный процесс, включающий:

- складирование готовой продукции у предприятий-изготовителей;
- перевозку товаров, перегрузку их с одного вида транспорта на другой при смешанных перевозках;
- складирование и хранение товаров в системе посреднических предприятий и организаций оптовой торговли;
- разгрузку, приемку товаров у конечных потребителей, в том числе в системе розничной торговли;

2) систему управления, объединяющую:

- управляющую систему (подразделения аппарата управления предприятий-поставщиков и потребителей, коммерческо-посреднические, торговые и транспортные организации, координирующие органы государственного управления);
- управляемую систему, то есть отдельные логистические объекты (склады, транспортные средства и др.) и потоки;

3) экономическую науку, основанную на экономике, планировании и организации материально-технического снабжения»[2].

Использование логистики позволяет снизить объем запасов, обременяющих предприятие, ускорить оборачиваемости капитала, уменьшить расходы организации, которые грузопереработкой, транспортировкой. Логистика также включает в себя меры по уменьшению себестоимости продукции и уровня расходов, повышению качества обслуживания потребителей, организационно-экономической устойчивости предприятия.

1 http://ru.wikipedia.org/wiki/

2 http://www.loggistik.ru/yekonomicheskij_yeffekt_ispoljzovaniya_logistiki/ponyatie_i_aspekty_logistiki

Таблица 1

Классификация финансовых потоков логистики[6]

Признак классификации	Вид финансовых потоков логистики
Отношение к логистической системе и ее звеньям	Внутренние, внешние, входные, выходные потоки логистики
Назначение	Обусловленные процессом закупки, инвестиционные, по воспроизводству рабочей силы, по формированию материальных затрат в процессе производства, обусловленные процессом продажи продукции
Способ переноса авансированной стоимости на товары	Сопутствующие движению основных фондов, обусловленные движением оборотных средств потоки логистики
Вид хозяйственных связей	Горизонтальные, вертикальные потоки логистики
Форма расчета	Денежные (наличные), информационно-финансовые (безналичные), учетно-финансовые (при формировании материальных затрат в процессе производства) потоки логистики

6 http://enbv.narod.ru/text/Econom/logistic/logistic_basic/str/06.html

В общем виде логистика представляет собой организацию деятельности в виде потоковых процессов, а финансовая логистика — в виде синхронизации финансовых потоков. Финансовую логистику можно представить как процесс перемещения финансовых ресурсов между предприятиями, а также финансовые отношения, складывающиеся у предприятия с потребителями, поставщикам и другими участниками логистического движения.

Товар, поступая от производителя к конечному потребителю, на всем протяжении пути сопровождается денежными потоками. То есть организация материального потока обеспечивается с помощью финансового потока, управление которым и осуществляет финансовая логистика. В отличие от финансового потока, под которым понимается движение денежных ресурсов, финансовый поток в логистике представляет собой целенаправленное движение финансовых средств.

«Финансовая логистика представляет собой систему управления, планирования и контроля над финансовыми потоками на основе информации и данных по организации материальных потоков»[3].

Под финансовой логистикой понимается раздел логистики, в котором изучается оптимизация финансовых потоков, направляемых на приобретение ресурсов и получаемых предприятиями от покупателей продукции и других участников цепи поставок[4].

О.А. Тимошенко считает, что «Финансовая логистическая цепь представляет собой упорядоченное множество физических и/или юридических лиц, осуществляющих операции по созданию, аккумулированию, обслуживанию финансовых потоков. Это также последовательность финансовых операций в любом финансово-хозяйственном процессе (цикле), находящаяся под единым контролем»[5].

Таким образом, финансовая логистика представляет собой организацию оптимальных денежных потоков на предприятии. При этом оптимальным финансовыми потоками на предприятии считается денежный поток в организацию которого вложены минимальные затраты, а его финансирование происходит из наиболее выгодного источника, выбранного из всех возможных для предприятия не текущий момент времени.

Задача финансовой логистики состоит в определении необходимого для предприятия в данный момент размера финансовых ресурсов, источники их поступления и рационального расходования. А эффективность применения логистической системы можно оценить с помощью финансовых результатов.

Финансовая логистика количественно определяет входящие и исходящие финансовые потоки, сюда можно также отнести управление дебиторской и кредиторской задолженностью, а также планирование финансовых потоков на будущее на основе денежных потоков в предшествующие периоды.

В настоящее время существует достаточное большое количество классификаций денежных потоков, которые являются общеизвестными и рассматриваются во многих специализированных изданиях. Однако в основном данные классификации ориентируются на дисциплину финансового менеджмента, в то время как в рамках финансовой логистики они еще недостаточно развиты. Специфика финансовых потоков в рамках финансовой логистики заключается в их ориентации на материальный поток.

Для целей финансовой логистики можно привести, например, следующую классификацию финансовых потоков (таблица 1):

Основной целью финансовой логистики является поддержание положительного чистого денежного потока, так как он определяет результаты финансовой деятельности организации.

Регулярная синхронизация положительного и отрицательного денежного потока контролирует положение предприятия на рынке, что, в свою очередь, благоприятно сказывается его на финан-

3 http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=280

4 http://www.businesslearning.ru/Mods/Glossar.asp?actid=148

5 О. А. Тимошенко. Характеристика основных элементов финансовой логистической системы.

совой устойчивости. Таким образом, финансовая логистика тесно взаимосвязана с устойчивостью организации на рынке конкуренции. С помощью финансовой логистики возможно прогнозирование стабильности деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Финансовая логистика является одним из ведущих направлений логистики, так как ее задача состоит в обеспечении финансово-хозяйственной деятельности необходимыми денежными ресурсами.

Таким образом, для того, чтобы эффективно использовать методы и приемы финансовой логистики для повышения финансовой устойчивости, необходимо знать ее точное и наиболее полное определение, которым, по нашему мнению, является следующее определение: финансовая логистика — это наука о планировании, управлении и контроле за движением финансовых ресурсов, направленная на их оптимизацию и синхронизацию во времени и в пространстве.

РИСК

Библиографический список

1. Адамов Н.А. Современные парадигмы, методы и цели логистики как научного направления.— 2014.— № 1. Режим доступа: http://www.e-rej.ru/upload/iblock/f25/f252057c1ed55634b10a7bc5c362de96.pdf

2. Мельцас Е.О. Финансовая логистическая система: механизм функционирования.— 2014.— № 2. Режим доступа: http://www.e-rej.ru/upload/iblock/d33/d33bfae62b9ed9c6b239e0d1c1ec1125.pdf

3. Тимошенко О.А. Характеристика основных элементов финансовой логистической системы.

4. http://enbv.narod.ru/text/Econom/logistic/logistic_basic/str/06.html

5. http://www.loggistik.ru/yekonomicheskij_yeffekt_ispoljzovaniya_logistiki

6. http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=280

7. http://www.businesslearning.ru/Mods/Glossar.asp?actid=148

8. http://ru.wikipedia.org/wiki/

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► **В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru**

► **В любом отделении почтовой связи**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

РЕКЛАМА

Кредитная система России

О. Мирошниченко,
к. э. н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет

Аннотация: в статье исследуются особенности нормативно-правовой базы функционирования отечественной кредитной системы в современных условиях; на основе результатов анализа о количестве и масштабах деятельности соответствующих организаций сделан вывод о развитии российской кредитной системы с позиций институционального подхода.

Ключевые слова: банковская система, финансовая организация, негосударственный пенсионный фонд, паевой инвестиционный фонд, регулирование финансового рынка, Банк России.

Annotation: the article examines the characteristics of the legal framework for the functioning of the domestic credit system in modern conditions; based on the analysis of the number and scope of activities of the organizations, concluded that the development of Russian credit system from the standpoint of the institutional approach.

Keywords: banking system, financial institution, pension fund, mutual investment fund, regulation of the financial market, the Bank of Russia.

Кредитная система национальной экономики определяется как совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала [7, с. 19]; определяется совокупностью банковских и иных кредитных учреждений, правовыми формами организации и подходами к осуществлению кредитных операций [1, с. 4].

Исследуя вопрос соотношения понятий «кредитная система» и «система кредитования», коллектив авторов под редакцией О.И. Лаврушина резюмирует, что в экономической литературе доминируют два авторских подхода: функциональный и институциональный. При институциональном подходе «кредитная система есть совокупность кредитных институтов, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства исходя из основных принципов кредитования» [6, с. 11]. Аналогичные выводы приводит в своем исследовании К.Р. Тагирбеков, характеризуя организационную (аналог функциональной у О.И. Лаврушина) и институциональную структуры кредитной системы [8, с. 29].

Исследователи финансового рынка характеризуют иерархию финансовых институтов. Кредитные институты (финансовые компании, финансовые институты развития и депозитные институты) включаются в состав финансовых посредников наряду со страховыми компаниями, паевыми и пенсионными фондами, которые вместе с брокерами, дилерами, учреждениями финансовой инфраструктуры и инвестиционными компаниями объединяются понятием «финансовые институты» [3, с. 214].

Подобные трактовки изучаемого понятия встречаются и в иностранной литературе. Зарубежные авторы для обозначения совокупности посредников при размещении финансовых ресурсов в экономике оперируют понятием «финансовая система», включая в ее состав финансовые и банковские холдинговые компании, коммунальные, инвестиционные банки, сберегательные ассоциации, финансовые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании, венчурных капиталистов и нефинансовые корпорации [см. 9, с. 30-31; 11, с. 3-30]. Среди российских авторов подобная точка зрения также нашла освещение: по мнению В.М. Усоскина, в рыночном хозяйстве баланс между спросом и предложением денежных ресурсов со стороны секторов экономики обеспечивает финансовая система [10, с. 12], при характеристике элементов системы используется термин «кредитно-финансовая система» [10, с. 14]. Зарубежные авторы при характеристике компаний, предоставляющих финансовые услуги, уточняют, что характеристика учреждений финансовой системы как посредников при размещении финансовых ресурсов – это традиционная точка зрения; современная точка зрения на эти компании как на участников информационного процесса и процесса заключения сделок [9, с. 30]. Аналогичная точка зрения получает распространение и в отечественной научной литературе кредитно-банковской тематики [см. 4, с. 118-136].

Несмотря на различия в определении, распространенный подход в выделении элементов кредитной системыоснован на функциональной специализации отдельных институтов. Единство всех подходов к исследованию состава кредитной системы проявляется в выделении в ней банков как участников (причем обычно главных) системы[1, с. 5; 7, с. 32; 6, с. 12; 3, с. 214]. Более того,

Таблица 1

Финансовые организации, определенные российским законодательством

Организации, признаваемые финансовыми в соответствии с федеральными законами №135-ФЗ и № 86-ФЗ	Организации, признаваемые финансовыми только в соответствии с федеральным законом №135-ФЗ	Организации, признаваемые финансовыми только в соответствии с федеральным законом № 86-ФЗ
-кредитная организация -ломбард -субъекты страхового дела(страховая организация, страховой брокер, общество взаимного страхования) -микрофинансовые организации -кредитные потребительские кооперативы -негосударственные пенсионные фонды -специализированные депозитарии инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда -профессиональный участник рынка ценных бумаг -клиринговая организация -организатор торговли -управляющие компании инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда	лизинговая компания	-жилищные накопительные кооперативы -сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы -акционерные инвестиционные фонды -лица, осуществляющие деятельность по осуществлению функций центрального контрагента -центральный депозитарий -бюро кредитных историй -лица, осуществляющие актуарную деятельность -рейтинговые агентства

банковская система характеризуется как часть кредитной (или более широкой финансовой) системы. Структура кредитной системы с институциональной точки зрения представлена в экономической литературе единообразно, с выделением банковской и парабанковской систем [8, с. 43;1, с. 5].

Таким образом, с традиционной точки зрения, в экономике кредитная система выполняет роль посредника на кредитном рынке, перераспределяя временно свободные денежные средства между субъектами рынка на принципах платности, срочности и возвратности, тем самым выступая заемщиком по отношению к владельцам средств и кредитором — по отношению к пользователям средствами.

Настоящее исследование посвящено кредитной системе в рамках институционального подхода, при этом представляется целесообразным исследовать российскую кредитную систему не только с экономической, но и с нормативной правовой точек зрения.

В российском законодательстве отсутствует определение кредитной системы и состав ее участников. Однако отечественная нормативная правовая база определяет банковскую систему РФ, финансовую и кредитную организации.

Финансовая организация определена ст. 4 Федерального закона от 26.07.06 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» как хозяйствующий субъект, оказывающий финансовые услуги, при этом под финансовой услугой законодатель понимает банковскую услугу, страховую услугу, услугу на рынке ценных бумаг, услугу по договору лизинга, а также услугу, оказываемую финансовой организацией и связанную с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц. В законе 135-ФЗ приводится и перечень финансовых организаций.

Еще одна группировка финансовых организаций исходит из логики построения отечественной системы регулирования финансового рынка, правовые основы которой закрепляются нормами федерального закона от 10.07.02 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Различие в составе финансовых организаций, выделяемых в федеральных законах № 135-ФЗ и 86-ФЗ, отражено в таблице 1.

Нормы ст. 76.1 Федерального закона № 86-ФЗ в контексте регулирования, контроля и надзора

Таблица 2

Состав кредитной системы России

Кредитная система России	
Банковская система (в соответствии с Федеральным законом № 395-1)	**Парабанковская система**
-Центральный банк Российской Федерации (Банк России) -Кредитные организации: Банки Небанковские кредитные организации -Представительства иностранных банков	-ломбарды -субъекты страхового дела -микрофинансовые организации -кредитные потребительские кооперативы -негосударственные пенсионные фонды -лизинговые компании -жилищные накопительные кооперативы -сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы -акционерные инвестиционные фонды

Таблица 3

Данные о количестве и масштабах деятельности организаций кредитной системы России

Показатель	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15
Кредитные организации, ед.	1058	1012	978	956	923	834
Объем активов, млрд руб.	29430	33804,6	41627,5	49509,6	57423,1	77653
Страховые организации, общества взаимного страхования, ед.	702	647	579	469	432	416
Объем страхового рынка (страховые взносы), млрд руб.	977,5	779,4 (01.10.10)	936,3 (01.10.11)	814,5	905	988
Негосударственные пенсионные фонды, ед.	109	157 (01.10.10)	149	138 (01.10.12)	120	120
Размер средств пенсионных накоплений, млрд руб.	71,7 (01.10.09)	146,9 (01.10.10)	340,4 (01.10.11)	605,2 (01.10.12)	986 (01.10.13)	1120 (01.10.14)
Паевые инвестиционные фонды, ед.	1307	1444	1470	1598	1571	1534
Совокупная стоимость чистых активов ПИФов для неквалифицированных инвесторов, млрд руб.	380,7	457,2	437,8	559,5	592	2124*
Микрофинансовые организации, ед.	Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.	3860	4182
Совокупный портфель микрозаймов, млрд руб.	Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.	36,4	53,6

Источник: составлено и рассчитано на основании[12; 13]

разделяют финансовые организации на кредитные и некредитные финансовые организации.

Представленное в российском законодательстве многообразие состава финансовых организаций требует ответа на вопрос о том, все ли некредитные финансовые организации являются посредниками на кредитном рынке, перераспределяя временно свободные денежные средства. В связи с этим в составе подназдорных Банку России организаций предлагается различать организации, осуществляющие в силу своей деятельности перераспределение средств в экономике, и организации, в силу своей деятельности не осуществляющие указанное перераспределение, но функционирование которых обеспечивает защиту интересов субъектов кредитного рынка, способствует снижению рисков и экономии издержек участников кредитных отношений.

На наш взгляд, включение финансовой организации того или иного вида, определенного национальным законодательством, в состав элементов кредитной системы страны в том смысле, какой вкладывается в понятие кредитной системы в теории кредитного посредничества, должен быть обусловлен выполнением соответствующих функций по аккумуляции и перераспределении организацией временно свободных денежных средств на принципах кредита, что в полной мере соответствует общепринятой точки зрения на кредитную систему, изложенной в экономической литературе.

В этой связи к учреждениям российской кредитной системы, в соответствии с выделяемыми в экономической литературе звеньями (банковская и парабанковская системы), предлагается относить следующие организации, функционирование которых предусмотрено отечественной нормативной правовой базой (таблица 2):

Уточнение состава финансовых организаций, отнесенных к кредитной системе, целесообразно с точки зрения определения круга субъектов, анализ информации о деятельности которых позволит сформулировать выводы об отечественной кредитной системе. Вместе с тем, поскольку, во-первых, некоторые финансовые организации, включенные нами в состав кредитной системы, не поднадзорны Банку России, во-вторых, поднадзорность мегарегулятору некоторых других финансовых организаций закреплена законодательством только в 2013 году, количественные данные об организациях кредитной системы России, представленныев соответствии с официальной информацией, размещенной на сайте ЦБ РФ, не полные.Так, например, совокупная стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов (ПИФов) в период 2010–2014 гг. представлена данными только по ПИФам для неквалифицированных инвесторов, на начало

Таблица 4.

Показатели концентрации активов организаций кредитной системы России по состоянию на конец 2014 г.

Группа организаций кредитной системы	Количество организаций, совместно контролирующих 80% активов организаций группы, ед.	Удельный вес организаций, совместно контролирующих 80% активов организаций группы, %
Кредитные организации	200 (доля активов 96,5%) 5 (доля активов 53,6%)	24 (доля активов 96,5%) 0,6 (доля активов 53,6%)
Страховые компании	57	13,7
Негосударственные пенсионные фонды	18	15
Паевые инвестиционные фонды	208	13,6

Источник: составлено на основании[12; 13]

2015 г. — общей суммой с учетом также ПИФов для квалифицированных инвесторов. Некоторые данные представлены не на начало года, а на начало октября предшествующего года. Однако масштабы деятельности на кредитном рынке организаций, по которым представлена информация, позволяют получить достаточно объективную картину о кредитной системе России (таблица 3). В состав микрофинансовых организаций включены также кредитные потребительские кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и ломбарды.

Наибольшее развитие по масштабу деятельности на кредитном рынке получили кредитные организации. В течение анализируемого периода в банковском и страховом секторе происходят процессы сокращения количества участников в результате консолидации и ухода с рынка участников, не способных функционировать в условиях ужесточающихся регулятивных требований, направленных на укрепление финансовой устойчивости банков и страховщиков. Параллельно происходит рост количества микрофинансовых организаций, что нецелесообразно характеризовать с положительной стороны, поскольку развитие деятельности по предоставление микрозаймов, удовлетворяющей соответствующий спрос субъектов экономики, свидетельствует об увеличении потребности во временно свободных денежных средствах со стороны наименее обеспеченных слоев населения.

В качестве одного из важных показателей, позволяющих оценить состояние конкуренции как фактора развития кредитного рынка, рассматривается концентрация рынка. Официальные данные Банка России, характеризующие концентрацию отечественного кредитного рынка по величине активов, приводятся в разрезе разных участников кредитной системы (таблица 4).

Удельный вес некредитных организаций, совместно контролирующих 80% активов организаций выделенной группы, в соответствующей группе организаций кредитной системы примерно одинаковый, находится в диапазоне от 13,6 до 15%. Что касается кредитных организаций, то концентрация их активов существенно выше: более половины всех активов банковского сектора приходится на 5 банков, более 96% активов отечественного банковского сектора составляют активы 24% кредитных организаций. Следовательно, можно утверждать, что к 2015 г. в кредитной системе страны наибольшее развитие получило незначительное количество организаций, и одновременно в кредитной системе функционирует около 85% от общего количества небольших по масштабам деятельности организаций.

Таким образом, в структуре современной кредитной системы России по институциональному признаку представлены различные финансовые организации, осуществляющие перераспределение временно свободных денежных средств в экономике страны на срочной, платной, возвратной основе. Наибольшее развитие по масштабам деятельности на кредитном рынке получили кредитные организации.

РИСК

Библиографический список

1. Банковское дело: справочное пособие / М.Ю. Бабичев, Ю.А. Бабичева, О.В. Трохова [и др.]; под ред. Ю.А. Бабичевой. — М.: Экономика, 1993.— 397 с.

2. Банковское дело: Учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. — М.: Юристъ, 2008.— 751 с.

3. Иванов В.В., Воронов В.С., Воронова Н.С., Дарушин И.А., Кащеева Е.А., Соколов Б.И. Современные финансовые рынки.— М.: Проспект, 2014. — 576 с.

4. Канаев А.В. Стратегическое управление коммерческим банком: концептуальные основы. — СПб.: Изд-во С. — Петерб. ун-та, 2006.— 257 с.

5. Конягина М.Н. Банковские корпорации в России: состояние и перспективы / М.Н. Конягина. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.— 205 с.

6. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования. — М.: КНОРУС, 2007.— 264 с.

7. Общая теория денег и кредита: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.— 304 с.

8. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. Тагирбекова К.Г. — М.: Весь Мир, 2004.— 848 с.

9. Синки Д. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

10. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции / В.М. Усоскин. — М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994.— 320 с.

11. Фрост С. Настольная книга банковского аналитика: деньги, риски и профессиональные приемы / С. Фрост; пер. с англ. [О.В. Теплых]. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2006.— 672 с.

12. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора.— 2010–2015: интернет-версия. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения 04.10.2015).

13. Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций.— 2015.— № 2: интернет-версия. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения 04.10.2015).

14. Walter, I., 2012. Universal banking and financial architecture. // The Quarterly Review of Economics and Finance 52, 114–122.

И. Анненков,
к. э. н., научный сотрудник,
Институт проблем управления РАН

Практические инструменты управления знаниями

Аннотация: в статье приведены примеры реальных инструментов управления знаниями и дана их краткая характеристика. Также автор дает практические рекомендации по их использованию и внедрению, рассмотрены некоторые, наиболее распространенные проблемы, связанные с ними, и пути их решения. В частности, в статье идет речь о карте информационной системы, которая позволит контролировать процесс работы компании на цифровом уровне.

Ключевые слова: управление знаниями, инструменты, карта, система, процессы.

Annotation: the article gives examples of real knowledge management tools and given their brief characteristics. Also, the author gives practical recommendations for their use and implementation, are considered some of the most common problems associated with them and their solutions. In particular, the article refers to the map information system, which will monitor the company's work on the digital level.

Keywords: knowledge management, tools, card, system processes.

В современной практике отечественных компаний инициативы управления знаниями сталкиваются со сложностями, связанными с воплощением теории управления знаниями в конкретные инструменты, поэтому ниже мы рассмотрим ряд конкретных предложений, а именно:

1. Карта системы
2. Документ — «К кому обращаться»
3. Описание ключевых бизнес-процессов
4. Описание действий в критичной (нештатной) ситуации
5. Почта идей
6. «Громкие Примеры» — качественные поощрения за инициативность в компании сотрудника.

Карта системы/работы компании

Многие компании используют в своей работе целый набор различных программ учета и электронного документооборота, комплексов поддержки пользователей, а также различные системы управления бизнес процессами, персоналом и логистикой. Каждое такое программное обеспечение является элементом в общем процессе работы компании и имеет свои базы данных, список пользователей и различные ключевые атрибуты, такие как входящие/выходящие потоки информации, требования к использованию и обслуживанию. Проблема заключается в том, что при анализе деятельности компании на всех уровнях, обычно, каждый элемент если и рассматривается, то отдельно, вне взаимосвязи с остальными подобными элементами [2, 6]. Это увеличивает риски, связанные с оптимизацией процессов, и снижает достоверность анализа.

Построение карты системы помогает снизить риски и увеличить достоверность благодаря знанию, которое возникает в результате создания и использования данного инструмента. Карты системы могут быть следующих типов:

- Карта информационной системы
- Карта системы процессов компании

Карта информационной системы

Это визуализация процессов работы одного конкретного ПО, обычно это крупные программные комплексы, с которыми работает большое число пользователей с различными ролями, например, система, в которой работают сотрудники сразу ряда отделов — юристы, бухгалтеры, служба персонала и проч.

Сама карта может иметь любой удобный вид, но должна содержать следующую информацию:

- Элементы системы.

Это логически части системы, детализация может выбираться в зависимости от необходимости и размеров программного обеспечения, это могут быть как конкретные модули типа базы по сотрудникам или электронного каталога продукции, так и блоки по отделам типа блока бухгалтерии или логистики.

- Пользователи по ролям для каждого элемента.

Это необходимо для того, чтобы при работе с системой всегда можно было определить ответственного сотрудника, т. е. конкретного человека, который работает с данным элементом.

- Связи элементов системы между собой.

Определение таких связей позволяет получить целостную картину взаимодействия, в том числе и между конкретными пользователями. Связи могут быть различного вида, такие как информа-

ционные потоки, линии подчинения/взаимодействия (визуализация фактической организационной структуры в контексте конкретного программного комплекса), финансовые потоки и другие, в зависимости от специфики системы.

♦ Точки ввода/вывода информации.

Это необходимо для определения взаимосвязи конкретной системы с другими системами и процессами компании, также часто различные элементы одной системы имеют множество не связанных между собой точек, и их определение позволяет увидеть загруженность тех или иных сегментов, а также позволит понять, какая именно информация попадает в систему.

♦ Дополнительные данные, специфичные для каждой системы/элемента.

Сюда входят данные, которые могут быть нужны в оперативной доступности на схеме, это могут быть уязвимые места в информационной защите, элементы от которых зависит стабильность работы компании, ее результаты, а также информация о сроках завершения работ по тому или иному элементу или существующие ограничения, например, дата конца действия лицензии на программное обеспечение.

Карта системы процессов компании

Во многом напоминает карту информационной системы этой компании, потому что современные реалии бизнеса диктуют максимальную автоматизацию работы всей фирмы, поэтому информационная система должна пронизывать всю ее деятельность. Тем не менее нельзя полностью автоматизировать все функции сотрудников, поэтому карта системы процессов компании значительно шире и должна включать в себя всю человеческую деятельность, направленную на достижения целей, поставленных руководством для выполнения миссии [3, 5].

Степень детализации такой карты должна напрямую зависеть от целей ее использования, так, например, при анализе финансовой деятельности компании вряд ли понадобится показывать взаимодействие курьеров на карте, но это будет совершенно необходимым при анализе операционных издержек.

За основу создания карты системы процессов компании следует брать ее организационную структуру, это также поможет определить эффективность самой этой структуры. Если карта составляется для крупной организации, обладающей большим количеством элементов, таких как отделы, управления и т. д., то следует на каждый такой элемент создать свою карту и указать входящие/исходящие процессы и информацию, а после этого создать общий вид без излишней детализации, на основе полученных данных. Такой подход позволит рассмотреть взаимодействие между крупными структурными подразделениями и каждое из них в отдельности.

Карты системы можно создавать как в материальном виде, так и в электронном, первый лучше всего подходит для построения физических макетов, в тех случаях, когда организация является достаточно статичным элементом (например, унитарное государственное предприятие, чья хозяйственная деятельность четко регламентирована законодательством) и не подвержена динамическим изменениям в краткосрочном и среднесрочном периодах.

Для компаний, работающих в условиях жесткой конкуренции рыночной экономики, основанной на знаниях, требуется создание карт с возможностью легкой актуализации и обновления. Для этой цели подходит многочисленное ПО, представленное на рынке, начиная от универсальных инструментов MS OFFICE и заканчивая специализированными внутренними продуктами, которые создаются на заказ внутренними отделами разработки компаний.

Для конечного пользователя карта должна представлять собой удобный инструмент, каждый объект которого содержит информацию. Для уменьшения нагрузки основная информация, обычно, скрыта и предоставляется пользователю по запросу (например, нажатием на кнопку со знаком «?» или выбором самого элемента). Также пользователь должен иметь возможность отмечать «избранные» элементы, для того, чтобы он всегда мог легко к ним вернуться.

Максимальное наполнение карты различными данными, информацией и знаниями позволит создать визуальное хранилище, к которому смогут обращаться сотрудники в поисках ответов на свои вопросы. Так, для примера можно рассмотреть элемент — отдел по работе с человеческими ресурсами. На карте должен быть отмечен сам отдел, его структура (подчинения), зона ответственности каждого сотрудника — а именно, круг тем и вопросов, по которым следует обращаться к ним. Также, обычно, такие отделы имеют свое

Таблица 1

Пример записи

Должность	ФИО	Компетенции	Документы	Контакты
Старший менеджер по персоналу	Иванов И.И.	Оформление листков нетрудоспособности. Оформление отпусков. Контроль корпоративных мероприятий.	Шаблон заявления на отпуск с примерами. Правила заполнения заявления на плановый оплачиваемый отпуск.	Телефон внутренний. Телефон мобильный. Электронный адрес. Skype ....

электронное хранилище с шаблонами документов для заполнения, которые лежат списком без привязки к конкретным задачам, что является излишним обобщением, потому что далеко не каждый сотрудник сразу готов понять, какой именно шаблон ему нужен и как его заполнять. Поэтому, в рамках описанных на схеме компетенций сотрудников, а также в каждом нужном месте, должна быть ссылка на верный шаблон, описание алгоритма его заполнения с примерами (таблица 1).

Документ «К кому обращаться». Если говорить о среднем и малом бизнесе, то здесь далеко не всегда есть ресурсы для построения полноценной карты системы процессов, более того, целесообразность ее создания можно поставить под вопрос в связи с тем, что темпы изменения таких организаций могут быть настолько высокими, что поддержка карты в актуальном состоянии будет являться очень затратным процессом. В связи с этим есть упрощенный вариант, касающийся только сотрудников организации.

Поскольку в современных компаниях большую часть организационной работы выполняют люди, а не механизмы, то именно здесь могут возникать проблемы, связанные с поиском компетентного сотрудника, способного принять решение и/или предоставить консультацию по интересующему вопросу. В офисах зачастую люди совмещают целый ряд обязанностей, и компетенции их могут меняться, поэтому вопрос «к кому обратиться?» постоянно является актуальным как для сотрудников, работающих уже несколько лет, так и (в особенности) для новых сотрудников. Тем не менее достаточно легко можно составить документ, из которого будет однозначно ясно, что по поводу зарплаты нужно обращаться к такому-то сотруднику, по поводу отгула к другому, а если сломалась почта — звонить по указанному телефону, а если стул — то по вот этому. Несмотря на кажущуюся простоту, данный инструмент является серьезным шагом для ускорения принятия решений и получения информации.

Описание ключевых бизнес-процессов. Этот инструмент может служить дополнением карты системы процессов, а также существовать самостоятельно, в условиях, когда карта не требуется. В каждой компании есть определённые процессы, от которых зависит ее деятельность, т. е. такие, при нарушении которых существует риск причинения ущерба компании и/или остановки ее деятельности, например, для организации, занимающейся торговлей нефтью, таким процессом является транспортировка нефти по трубам, и повреждение насосов, труб или иное нарушение, которое воспрепятствует передачи нефти потребителю, может нанести ущерб, и поэтому данный процесс ключевой.

Каждая организация должна знать свои ключевые процессы и контролировать их, в связи с чем в обязательном порядке должен существовать документ или функционал, который описывает суть, этапы, возможные ситуации, риски и пути решения известных проблем этих процессов [1, 4]. Также здесь должны быть указаны ответственные лица, чтобы сотрудник, столкнувшийся с проблемами, мог быстро передать это тем, кто способен решить их, либо принять соответствующие ситуации решения.

Описание действий в случае критической нештатной ситуации. Существует мнение, что подобное необходимо только на предприятиях, где может возникнуть опасность для здоровья людей или окружающей среды, на военных объектах, однако, например, для интернет-магазина ошибка на сайте, мешающая сделать клиенту заказ, может стать причиной серьезных убытков для компании, если ее вовремя не поправят. В связи с этим в организации следует сразу определить такие случаи и методы действий сотрудника, столкнувшегося с ними, подготовить инструкцию и довести до сведения всех возможных участников. Такой документ хорошо дополняет описание ключевых бизнес-процессов и позволит снизить возможные риски.

Почта идей — представляет собой максимально упрощенный и эффективный способ получения обратной связи от сотрудников, на тему повышения эффективности работы. Зачастую в крупных компаниях вводятся массивные и многоэтапные инициативы, призванные доводить до руководства те идеи, которые смогут преодолеть всю организационную структуру. Однако такие идеи и так могут пробиться наверх, вместе с тем, под воздействием институционального фактора, хорошие предложения, которые могут быть одобрены руководством и внедрены, по разным причинам могут быть забракованы руководителями линейных подразделений, в связи с чем серьезно снижается эффективность инициативы сбора подобных идей от сотрудников, поэтому должен существовать открытый, простой и понятный метод, которым может воспользоваться любой без исключения сотрудник, как например, почтовый ящик идей. Действительно, здесь встанет вопрос информационного мусора, когда на данную почту будут приходить не проверенные, часто сырые или совершенно невероятные предложения, но при этом риск пропустить ценную идею значительно снижается, кроме того, затраты на такую инициативу — минимальны. В основном они будут заключаться в зарплате сотруднику, который будет производить ручной отбор и проверку идей, для подготовки отчета высшему руководству компании.

«Громкие примеры». Существует понятие рабочего цинизма, которое характеризует такую ситуацию, когда чем больше сотрудник работает на одном месте, тем ниже его инициативность, т. е. приходя на новое место, человек постоянно проявляет различные инициативы, при этом качество

его работы не высоко, с течением времени качество работы выравнивается, а инициативность падает. В основном это случается в организациях, где нет возможностей для карьерного роста, когда вырасти можно только на одну, максимум две позиции, а после этого человек может претендовать только на место своего начальника, который хорошо и эффективно справляется со своей работой, и которому некуда двигаться выше, т. к. следующий начальник также еще не готов уйти в отставку. Конечно, здесь больше описывается проблематика вертикального движения, однако инструменты управлением знаниями здесь могут также прийти на помощь. Дело в том, что многие сотрудники могут похвастаться определёнными успехами своей деятельности, которые часто не фиксируются, т. е. человек хорошо выполнил свою работу и далеко не всегда видно, как быстро он это сделал, насколько эффективно, в результате виден только конечный результат. Линейные руководители вполне могут обладать информацией о работе каждого своего сотрудника, его успехах на том или ином поле деятельности и фиксировать их. Обнародование таких успехов в виде «громких примеров» на уровне структурного подразделения и/или самой компании будет повышать инициативность и эффективность сотрудников, т. к. люди будут знать, что фиксируется не только особый труд, а даже хорошие результаты обычной деятельности.

РИСК

Библиографический список

1. Анненков И.С., Нижегородцев Р.М. Управление знаниями в современной компании: стратегии, структуры, технологии: Монография. Киров: Аверс, 2013.

2. Анненков И.С., Нижегородцев Р.М. Роль неформальных институтов в системе управления знаниями в современной компании // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2012. № 2.

3. Гарин А.П., Гарина Е.П. Формирование ландшафта процессов как исходный этап выделения комплекса бизнес-процессов // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2012. № 28.

4. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса. М.: ИНФРА-М, 2011.

5. Минаев Э.С., Нижегородцев Р.М. Инновационный менеджмент. М.: Изд-во МАИ-ПРИНТ, 2009.

6. Rosemann M. Integrated Knowledge and Process Management Business// Education round table, July 2001, issue 11.

KTR-ONLINE.RU

логистика • маркетинг • аналитика

реклама

новости экономики, новости логистики, новости рынков,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Идентификация кадровых рисков в процессе объединения вузов и управление ими

А. Шкляев,
к. э. н., доцент кафедры организационно-управленческих инноваций,
Российский экономичесий университет им. Г.В. Плеханова,
Н. Горидько,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента,
Вятский социально-экономический институт

Аннотация: выявлены ключевые кадровые риски в управлении вузами в условиях их поглощений и слияний. Обсуждаются экономические и научно-образовательные мотивы объединения вузов и барьеры, возникающие на этом пути.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, слияния и поглощения, кадровые риски, стратегическое управление.

Annotation: the paper identifies crucial personnel risks in high school management under mergers and acquisitions of tertiary education institutions. It discusses economic and research motives for educational institutions integrating and barriers in that way.

Keywords: tertiary education institutions, mergers and acquisitions, personnel risks, strategic management.

Управление слиянием и поглощением любых организационных единиц представляет собой сложный и многогранный процесс. Если для производственных предприятий существует понятие оптимального размера фирмы, и этим давно и вполне успешно занимались как теоретики-экономисты, так и практики бизнеса, то применительно к учебным заведениям исследований такого рода практически нет.

Между тем актуальность исследований в данной области растет, поскольку программы объединения как высших, так и средних общеобразовательных учебных заведений, формируемые в экстренном порядке, реализуются в нашей стране в экстремально короткие сроки без должной методической подготовки и оценки последствий.

Воспринимать университет исключительно как бизнес-единицу нет разумных оснований, ибо экономическая функция учебного заведения есть лишь одна (и отнюдь не основная) в числе других его социальных функций. Но даже с этой точки зрения существуют определенные ограничения на оптимальный размер фирмы, подобно тому, как это имеет место в любой отрасли.

Напомним, что кривая долгосрочных средних совокупных издержек (кривая LATC — long-run average total costs) имеет точку минимума, соответствующую квазиравновесному объему производства (рис. 1). Если предположить, что стихийно сложившиеся размеры учебного заведения приблизительно соответствуют этой точке квазиравновесия, то понятно, что резкое возрастание объема оказываемых образовательных услуг приводит к непропорционально быстрому росту издержек, который выражается в объективном снижении управляемости учебным процессом и иными функциями, выполняемыми учебным заведением.

В то же время наблюдается ряд факторов, которые сдвигают вправо точку Qeq на рис. 1 и приводят к поднятию кривой LATC в целом.

В частности, рост условно-постоянных издержек, связанный с возрастанием объемов отчетно-плановой документации, запрашиваемой Министерством образования и науки, приводит к необходимости обособления функций, связанных с ее подготовкой, и, соответственно, к сдвигу точки безубыточности вправо. Иначе говоря, эффективно справляться с задачами своевременного предоставления отчетности по надлежащей форме способны только достаточно крупные вузы, которые готовы сформировать отдельные подразделения, занятые перепиской с Минобром.

Это одна из причин, по которой слияние и поглощение вузов в целом приводит к упрочению их позиций на рынке образовательных услуг в условиях роста издержек, непосредственно не связанных с учебным процессом, а относящихся к сфере его регламентации и стандартизации. Согласно итогам недавно проведенного форсайт-исследования, главная угроза для развития системы высшего образования в России связана с высокой и все более растущей степенью вмешательства государства в учебный процесс образовательных организаций и его избыточной стандартизацией [3, с. 172-175]. По данным авторов, 90% рабочего времени сотрудников образовательных учреждений тратится только на то, чтобы составить документы, доказывающие, что эта организация действительно занималась той или иной образовательной деятельностью и имеет право и возможность далее ею заниматься. Излишняя

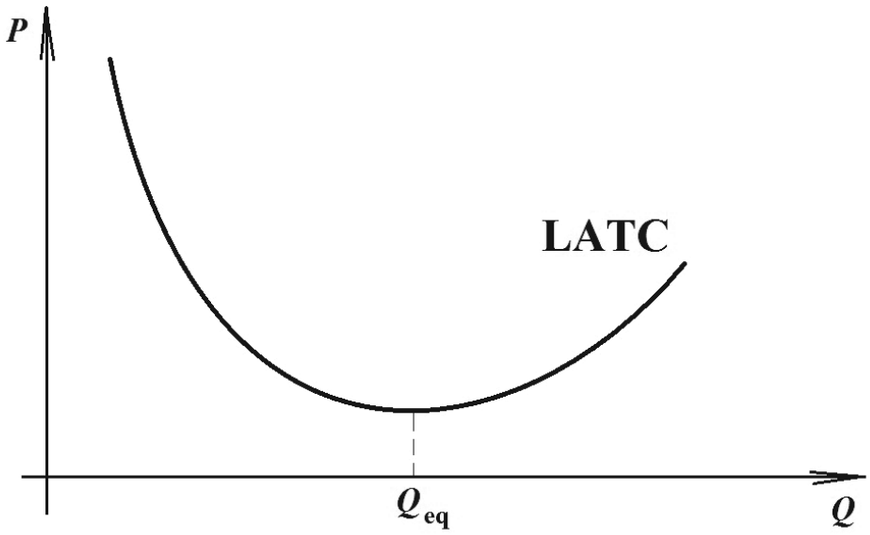


Рис. 1. Точка квазиоптимального объема производства бизнес-единицы, определяемая видом кривой долгосрочных средних совокупных издержек

регламентация процессов приводит к необходимости содержать в образовательных учреждениях специальный штат сотрудников, полностью выведенных из учебного процесса и занятых исключительно выполнением требований по подготовке и своевременному предоставлению необходимой документации.

При этом широкое применение современных средств информатизации и связи в учебном и научно-исследовательском процессе снижает фатальную зависимость коммерческого успеха учебного заведения от его размера. В условиях нарастания информационно-когнитивных технологий вполне жизнеспособными могут быть и малые вузы, осуществляющие подготовку по ограниченному кругу связанных друг с другом специальностей.

Отсутствие понимания этого факта вызвано целым рядом причин, в частности, тем, что изучение опыта развитых стран в данной области тенденциозно и сводится к изучению опыта управления крупными вузами [2]. Тем самым вопросы конкурентоспособности малых вузов автоматически выходят за рамки обсуждения проблемы, и сама задача подгоняется под заранее заданный, требуемый ответ.

Что же касается развития вузов не как бизнес-единиц, а как образовательных и просветительских учреждений, то здесь необходимо понять, каким образом предпринимаемые сегодня слияния и поглощения повлияют на логику образовательного процесса, приведут ли они к более рациональному и эффективному использованию имеющихся ресурсов за счет их концентрации.

Анализируя недавний опыт объединения высших учебных заведений на многочисленных уже состоявшихся примерах последних пяти лет (Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Московский государственный университет машиностроения (МАМИ), Уральский, Южный и Крымский федеральные университеты, Санкт-Петербургский государственный экономический университет), можно прийти к заключению о том, что процесс объединения, как правило, конфликтен и противоречив.

Если чиновники из Министерства образования и науки РФ, опираясь на некие теоретические соображения, утверждают, что слияние вузов — это хороший способ избавиться от неэффективно работающих учебных заведений, а на практике мы нередко видим распыление и разрушение их образовательного, научного, методического потенциала взамен его рационального использования — значит, возникают вопросы к теории.

В то же время нельзя не заметить, что объединение вузов порождает и внешние выгоды, в частности, связанные с возможностью попадания в международные рейтинги учебных заведений и укрепления репутации вузов. Это, помимо имиджевых выгод, результируется в стоимостных показателях — например, позволяет привлечь средства частных инвесторов, в том числе на развитие материальной учебной и исследовательской базы, необходимой в ходе реализации совместных проектов. Сюда же можно отнести и возможность участия крупных объединенных вузов в работе технологических платформ, а также в международных образовательных и научно-исследовательских программах. Реализация этих возможностей, в свою очередь, открывает вузам доступ к новейшим технологиям, и воспользоваться этими преимуществами способны только достаточно крупные учебные заведения, которым под силу содержать и обслуживать серьезную экспериментально-исследовательскую базу (тренажеры и экспериментальные цеха

в технических вузах, клинические лаборатории и медкабинеты в медицинских вузах, опытные сельскохозяйственные угодья в аграрных вузах и т. п.).

Одна из важнейших проблем, возникающих в процессе объединения вузов, — управление кадровыми рисками. В бизнес-среде перед началом реорганизации обычно проводится предварительный анализ всех возможных рисков. Предварительный экспертный анализ необходим и при оценке перспектив слияния и поглощения вузов. В частности, при отсутствии эффективной системы управления человеческими ресурсами объединенного вуза не исключено снижение кадрового потенциала более сильного вуза при присоединении слабого. В ряде университетов, включенных в процессы слияния, возникают также серьезные проблемы при администрировании, приостанавливаются циклы учебного процесса и плодотворная научная деятельность.

С целью идентификации источников возникновения ключевых рисков управления человеческими ресурсами в процессе объединения вузов, обратимся к таблице 1, в которой представлены основные факторы, предопределяющие стратегию управления кадровыми ресурсами вуза.

Из анализа этой таблицы видно, что одним из важных источников рисков управления человеческими ресурсами может стать несовпадение стратегий объединяющихся вузов. Если один из них исповедует стратегию инновационного развития, а другой нацелен на минимизацию затрат, — едва ли сотрудники этих вузов, вынужденные работать плечом к плечу над решением общих задач, быстро найдут общий язык. Решения, которые будут казаться правильными и даже единственно возможными одной части сотрудников, станут вызывать закономерные вопросы у другой их части.

Второй источник возможных рисков — это идентичность размера объединяющихся вузов. Если один из них относится к числу крупных, а другой представляет собой малый вуз, то ситуация менее конфликтна. Серьезные проблемы начинаются тогда, когда оба вуза приблизительно одинаковы по размеру.

Это же касается и профиля объединяемых вузов. Если основные специальности, по которым происходит подготовка кадров, друг друга в основном дополняют, то сотрудникам нетрудно договориться о том, представители какой организации станут играть ведущую роль при формировании учебных планов подготовки кадров объединенного вуза. Если же специальности идентичны, то ситуация, как правило, изначально является конфликтной в силу наличия определенных традиций и корпоративной культуры, присущих каждому из объединяющихся вузов.

В качестве типичного примера можно привести процесс объединения классического и технического университетов в одном из крупных районных центров Урала. Сотрудники двух не очень больших по размеру вузов достаточно быстро нашли общий язык в том, что касалось разработки учебных планов и программ по профильным специальностям и дисциплинам. Наиболее конфликтной оказалась ситуация на кафедре философии, не являвшейся профильной ни в одном из вузов и вынужденная в расширенном составе обслуживать потребности объединенного вуза в преподавании ряда общегуманитарных учебных дисциплин.

Еще один важный источник рисков, возникающих в управлении человеческими ресурсами, — это совпадение стадий жизненного цикла объединяющихся вузов. Идеальный для объединения случай имеет место тогда, когда объединяющиеся вузы находятся на противоположных стадиях жизненного цикла, например, один из них на стадии зарождения, другой — зрелости, или один испытывает фазу быстрого роста, другой находится в стадии упадка. Если же стадии жизненного цикла совпадают, это самый трудный случай, поскольку в процессе такого объединения обычно сталкиваются два различных понимания миссии и стратегии развития вуза, и найти разумный компромисс бывает очень непросто. В какой-то мере типичный пример такого рода представляет объединение двух питерских вузов — Университета экономики и финансов и ИНЖЭКОНа, находившихся на стадии зрелости в момент их объединения в Экономический университет.

Наконец, источником рисков является наличие у объединяющихся вузов разной окружающей среды, которая может не совпадать по степени динамичности, структурированности и сложности. Конфликты такого рода не являются чем-то принципиально новым, они возникали и в эпоху плановой экономики, и сегодня возникают, как правило, в случае объединения высших учебных заведений, находящихся в разных населенных пунктах, а то и в разных регионах. Нередко случается так, что присоединение регионального вуза к столичному влечет за собой резкий пересмотр целей и задач регионального вуза, который прежде был ориентирован почти исключительно на емкость регионального рынка труда, а после объединения вынужден выполнять часть не свойственной ему задачи повышения мобильности учебно-педагогических и научных кадров.

Таким образом, проведенное исследование позволяет идентифицировать ключевые источники рисков управления человеческими ресурсами в условиях поглощения и слияния вузов, а именно: 1) несовпадение стратегий объединяющихся вузов, 2) идентичность размера объединяющихся вузов, 3) совпадение стадий жизненного цикла объединяющихся вузов, 4) адаптированность объединяющихся вузов к различной окру-

Таблица 1

Факторы, определяющие стратегию управления человеческими ресурсами вуза

Факторы	Характеристики
Стратегия вуза	инновационная стратегия; стратегия минимизации затрат; стратегия улучшения качества.
Жизненный цикл вуза	зарождение; рост; зрелость; упадок.
Размер вуза	крупные; средние; малые.
Окружающая среда	обеспеченность ресурсами (скудная – обильная); динамичность (подвижная – стабильная); степень сложности (простая – сложная).

жающей среде, характеризующейся разной степенью динамичности, структурированности и сложности.

Следует заметить, что факторы, представленные в таблице 1, носят не только стратегический характер, они всегда ложатся в основу определенных институциональных решений. В каждом вузе существуют формализованные или неформализованные регламенты и стандарты, предписывающие определенные алгоритмы действий как в штатных, так и в нештатных ситуациях. В зависимости от специфики учебных заведений эти алгоритмы, шаблоны поведения могут сильно различаться. Следовательно, объединение вузов в краткосрочном горизонте почти неизбежно приводит к снижению эффективности работы как профессорско-преподавательского, так и учебно-вспомогательного персонала вследствие резкого изменения рутин, институтов, стандартов поведения и решения текущих повседневных задач.

Заметим, что проблемы эффективности использования потенциала поглощаемых бизнес-структур известны в любой сфере бизнеса, и наиболее часто они обсуждаются в производственных отраслях. Например, не редкостью является ситуация, когда в одной из наукоемких подотраслей машиностроения компания-гигант, удерживающая значительную долю рынка и при этом медленно растущая, присоединяет (покупает) малую инновационную фирму, показывающую относительно быстрый рост. Выражаясь в терминах Бостонской матрицы, «корова» проглотила «дикую кошку». Результатом часто является существенное замедление роста «кошки», даже при условии, что она остается самостоятельным подразделением, поскольку переход в состав крупной корпорации радикально изменяет шаблоны поведения персонала малой инновационной фирмы. При этом «корова» в результате такого поглощения, как правило, не получает существенного импульса к росту, на который она изначально рассчитывала.

Осмысление такого положения дел в последние 20–25 лет приводит не к поглощению, а к выстраиванию подрядных отношений между «коровой» и «кошкой». Такой вариант их взаимоотношений более эффективен для обеих сторон, поскольку при этом каждой из этих бизнес-единиц по ряду причин удобно оставаться своем квадрате Бостонской матрицы, не меняя «видовой принадлежности» и рыночной стратегии, а лишь взаимно согласовывая усилия по ограниченному кругу направлений их взаимодействия.

Соотнося данную идею с реальностью системы высшего образования, получаем логичное предложение децентрализации управления вузом на основе выделения так называемых центров ответственности [1], на каждый из которых возложена функция обеспечения подготовки кадров по одной специальности (максимум двум). При этом каждый центр ответственности полностью управляет ресурсами, необходимыми для выполнения данной функции.

Забавно, что децентрализация «по-европейски», на необходимости которой настаивают приверженцы болонских принципов [4], нередко сводится к разделению управленческих центров, принимающих финансовые и академические решения, и в таком варианте ценность этого принципа для текущих условий управления высшей школой весьма сомнительна. Предложения такого рода активно обсуждаются в различных странах в рамках концепций интегрированного и дезинтегрированного управления учебными заведениями [5]. При этом не следует лишь забывать о том, что степень интегрированности управления — это характеристика не только внутренней институциональной среды вуза, но и стратегии его развития, и принятие управленческих решений в данной области имеет долгосрочные последствия.

РИСК

Библиографический список

1. Багаутдинова Н.Г. Инновационный потенциал высшей школы: анализ и оценка. М.: Экономика, 2002.— 172 с.

2. Ракитов А.И., Райков А.Н., Ковчуго Е.А. Наука, образование, инновации: стратегическое управление. М.: Наука, 2007.— 228 с.

3. Сизов В.С., Маури А.А. Форсайт-исследование системы образования России: угрозы, вызовы, возможности. Киров: ВСЭИ, 2015.— 204 с.

4. Система управления в секторе высшего образования: сравнительный анализ и возможные варианты стратегии для Российской Федерации: Аналитический доклад. М.: ООО «ТОРГТРАСТ», 2005.— 85 с.

5. Current problems of university management / Ed. by T.Wawak. Krak w: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiello skiego, 2013.— 219 p.

Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

Вольное экономическое общество России объявляет о старте XIX Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» для учащихся 9–11-х классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования; студентов высших учебных заведений России; научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России в возрасте до 33 лет.

Конкурс проводится с 1996 года исходя из приоритетных задач сохранения и развития интеллектуального потенциала страны и понимания всей важности и необходимости экономического образования и его роли в развитии инновационной экономики.

Основными целями конкурса являются повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи, выявление и поощрение талантливых молодых людей, развитие их творческих способностей, пропаганда научной деятельности, содействие самореализации молодежи в научных исследованиях и в обществе.

Конкурс организован при участии ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», поддержке Института экономики Российской академии наук, Издательского дома «Экономическая газета», ЗАО «Экспоцентр».

В состав Оргкомитета и жюри конкурса входят видные ученые, государственные и общественные деятели, представители образовательных организаций высшего профессионального образования, профильных научных институтов, министерств, ведомств и общественных организаций. Возглавляет Оргкомитет президент ВЭО России Г.Х. Попов.

Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ. Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты из числа лучших студентов высших учебных заведений, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

Победители конкурса получают не только дипломы и денежные премии, но и возможность опубликовать свои научные работы в специальном томе «Трудов Вольного экономического общества России», который с 2003 г., по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК), включен в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Списки победителей и лауреатов публикуются в ведущих средствах массовой информации, печатных и электронных ресурсах.

Полную информацию о конкурсе вы можете узнать на сайте veorus.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Всероссийский конкурс кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Организаторы конкурса: Вольное экономическое общество России, Международная Академия менеджмента при участии Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации и поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

Конкурс имеет успешную историю, организуется ежегодно на протяжении последних 8 лет и позволяет оценить уровень работы экономических кафедр, определить проблемы и направления для дальнейшего совершенствования деятельности институтов высшей школы.

Конкурс призван выявить лучшие экономические кафедры и образовательные программы, эффективный опыт реализации инноваций в сфере подготовки специалистов, соответствующих мировым стандартам и востребованных на современном рынке труда.

Объединение в рамках конкурсного проекта научного, экспертного, академического, профессионального и бизнес-сообществ, привлечение ведущих профильных медиаструктур позволяет провести широкое информирование о лучших программах, кафедрах, вузах, а также консолидировать усилия для развития и совершенствования системы подготовки специалистов.

Председатель жюри конкурса — Гринберг Руслан Семенович, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, вице-президент ВЭО России, академик Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессор.

Председатель Экспертного совета конкурса — Манюшис Альгирдас Юозович, декан Высшей школы бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве, заслуженный работник Высшей школы РФ, академик Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессор.

В Оргкомитет, жюри и Экспертный совет конкурса вошли известные ученые, представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, профильных государственных структур, ведущих вузов, научных институтов Российской академии наук, руководители бизнес-структур и общественных организаций Российской Федерации.

Полную информацию о конкурсе вы можете узнать на сайте veorus.ru

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свбодном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

Юбилейный Съезд ВЭО России

31 октября в Колонном зале Дома союзов состоялся юбилейный Съезд старейшей общественной организации Европы и мира — Вольного экономического общества России.

Это стало главным и завершающим событием юбилейных торжеств, посвященных 250-летию организации, основанной Указом императрицы Екатерины Великой в 1765 г.

В работе юбилейного Съезда приняли участие 468 делегатов, представлявших 64 субъекта Российской Федерации, и более 500 почетных гостей, в числе которых:

- представители федеральных и региональных законодательных и исполнительных органов государственной власти,
- ведущие ученые и эксперты,
- представители образовательного сообщества,
- представители деловых кругов,
- представители ведущих национальных общественных организаций,
- представители зарубежных объединений экономистов,
- делегации администраций регионов Российской Федерации.

Традиционно заседание Съезда открывается торжественной церемонией награждения высшей наградой ВЭО России — Большой золотой медалью.

Награждение Большой золотой медалью ВЭО России осуществляется по решению Президиума Общества один раз в пять лет. Решением Президиума ВЭО России от 10 июня этого года Большой золотой медалью ВЭО России награждены:

Президент Республики Казахстан Назарбаев Нурсултан Абишевич, вручение награды уже состоялось.

Президент Российской Федерации Путин Владимир Владимирович.

Примаков Евгений Максимович. Президиум ВЭО России принял решение о награждении Евгения Максимовича незадолго до его кончины. Медаль будет передана для памятного хранения его семье.

Загорулько Максим Матвеевич, (медаль передана вице-президенту ВЭО России, председателю Волгоградского регионального отделения ВЭО России Ю.И. Сизову для торжественного вручения Максиму Матвеевичу в Волгограде).

Научно-дискуссионную часть пленарного заседания юбилейного Съезда ВЭО России на тему «ВЭО России: 250 лет на службе Отечеству» открыл президент ВЭО России Г.Х. Попов с докладом на тему «Великодержавность России XXI века».

В ходе работы научно-дискуссионной части юбилейного Съезда ВЭО России высказывались различные мнения относительно отраслей экономики и сфер деятельности, на базе которых было бы возможно возрождение России как великой державы в современном мире.

Далее на Пленарном заседании выступили:

- вице-президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, профессор С.Д. Бодрунов;
- член президиума ВЭО России, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН, академик РАН А.А. Дынкин;
- директор Института проблем глобализации, академик РАЕН М.Г. Делягин;
- член президиума ВЭО России, председатель Федерации независимых профсоюзов России, профессор М.В. Шмаков;
- член правления ВЭО России, председатель Комитета по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации Федерального Собрания РФ С.Н. Рябухин;
- вице-президент ВЭО России, советник Президента РФ, академик РАН С.Ю. Глазьев;
- вице-президент ВЭО России, ректор Финансового университета при Правительстве РФ, заслуженный деятель науки РФ М.А. Эскиндаров;
- директор Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, академик РАН А.Д. Некипелов;
- член правления ВЭО России, заведующий кафедрой Системного анализа и моделирования экономических процессов Финансового университета при Правительстве РФ, заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер;
- вице-президент ВЭО России, научный руководитель Института экономики РАН, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг;
- заместитель председателя (главный экономист), член правления Внешэкономбанка, заведующий кафедрой макроэкономической политики

и стратегического управления экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, заслуженный экономист РФ А.Н. Клепач;

♦ статс-секретарь — заместитель министра сельского хозяйства РФ, академик РАН А.В. Петриков;

♦ уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Б.Ю. Титов;

♦ вице-президент ВЭО России, аудитор Счетной палаты Российской Федерации Ю.В. Росляк;

♦ декан экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, член Экономического совета при Президенте РФ и Правительственной комиссии по проведению административной реформы А.А. Аузан;

♦ вице-президент ВЭО России, научный руководитель ИД «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ Ю.В. Якутин;

♦ член президиума ВЭО России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН В.В. Ивантер.

Подводя итоги научной дискуссии, президент ВЭО России Г.Х. Попов подчеркнул, что «сегодня в России самое главное — довести принятую идею великодержавности до подбора и расстановки кадров, способных ее реализовать».

В рамках организационной части пленарного заседания Съезда ВЭО России были рассмотрены следующие вопросы повестки дня:

1. Отчет о работе Правления ВЭО России за период 2011–2015 гг.;
2. Отчет о работе Ревизионной комиссии ВЭО России за период 2011–2015 гг.;
3. Утверждение новой редакции Устава ВЭО России;
4. Выборы нового состава Правления ВЭО России;
5. Выборы нового состава Ревизионной комиссии ВЭО России.

По окончании пленарного заседания Съезда состоялся организационный Пленум вновь избранного Правления и Ревизионной комиссии ВЭО России. Члены Правления ВЭО России избрали президента, совет старейшин, первых вице-президентов, вице-президентов и членов Президиума ВЭО России.

Президентом ВЭО России избран Г.Х. Попов.

Первыми вице-президентами ВЭО России избраны В.Н. Красильников и С.Д. Бодрунов.

В заключение юбилейного Съезда состоялась церемония награждения победителей смотра региональных организаций ВЭО России на тему «ВЭО России: 250 лет на службе Отечеству». Победителями стали 10 региональных организаций ВЭО России, лауреатами смотра признаны 9 организаций.

Подробнее о съезде ВЭО России на сайте www.veorus.ru.