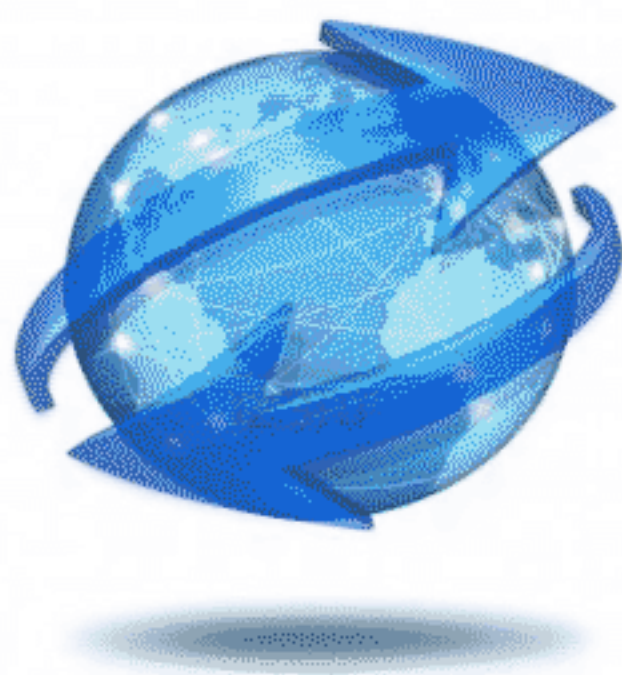


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 2 ч.2

2017

№ 2 (часть 2) 2017 г.

ISSN 2412-883X

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

Папырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, Россия

Члены совета

Бездудная А. Г. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой производственного менеджмента и инноваций, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Президент Сыктывкарский лесной институт, Россия

Бондаренко В.А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Брикач Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, заместитель главного редактора, Южная Осетия

Долганов К. Л. - кандидат экономических наук, управляющий партнёр фонда прямых инвестиций «Центр», заместитель главного редактора, Россия

Ильин Л. И. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Владимирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Ксенофонтова Т.Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Мухаметгалиев Ф. Н. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Заслуженный экономист Республики Татарстан, директор Института экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Лапаев Д.Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева", Россия

Лукин А.С. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Рахаев Х. М. - доктор экономических наук, профессор, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, Россия

Рожков Ю. В. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия

Третьяков С. В. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Пермский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

МЕСТО И РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Акифьева Л.В., к.э.н, доцент, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

Аннотация: В настоящее время информационный менеджмент – это достаточно новая и важная сфера управления. Для эффективной организации уже недостаточно только финансовых, материальных, трудовых и других ресурсов. Информационный менеджмент – это управление деятельностью не только по созданию информации, но и по её использованию, прежде всего, в интересах самой организации. В статье показана связь информационного менеджмента и общей системы управления организацией, которая означает, что информационный менеджмент должен получить все основные направления менеджмента и их содержательные характеристики, и определить субъект и объект информационного менеджмента в общей системе управления организацией. На основе обще известной простейшей модели системы организации было определено место и роль информационного менеджмента в общей системе управления организацией, и выявлено что информационный менеджмент является в этой системе одним из главных рычагов на основе которого происходит принятие управленческих решений. Обосновано взаимодействие субъекта и объекта информационного менеджмента в общей системе управления организацией, в которой и определяется его роль. Сделаны выводы о необходимости присутствия информационного менеджмента в любой организационной системе управления так как информационный менеджмент обеспечивает не только резкое повышение эффективности всей работы системы в целом, но и оказывает значительное влияние на динамику развития организационных отношений.

Ключевые слова: информационный менеджмент, система управления, организация, конкурентоспособность, эффективность, принятие управленческих решений, информация, информационные технологии, информационные модели, субъект управления, объект управления.

Abstract: Currently, the information management is a relatively new and important field of management. For the effective organization is not enough only financial, material, labor and other resources. Information management is the management of activities not only to create information, but also on its use, primarily, in the interests of the organization itself. The article shows the relationship of information management and overall management system of the organization which means that information management needs to all the main areas of management and their substantial characteristics, and to determine the subject and object of information management in the General system of organization management. On the basis of generally known simplest model system of the organization defined the place and role of information management in the General system of management of the organization, and identified what information management is, in this system, one of the main levers on the basis of which the management decisions. The author proves the interaction of subject and object of information management in the system of management of the organization, which determines its role. The conclusions about necessity of presence of information management in any organizational management system as information management provides not only a sharp increase in the efficiency of the entire operation of the system as a whole, but has a significant impact on the dynamics of organizational relationships.

Keywords: information management, system management, organization, competitiveness, efficiency, management decisions, information, information technology, information model, management subject, management object.

Построение высокоэффективной системы управления организацией неразрывно связано с наличием совокупности надежной, своевременной, современной информацией. Наилучшим образом организованная система информационного менеджмента является залогом успешного преодоления внутренних проблем организации. Для того чтобы наиболее полно понять сущность информационного менеджмента необходимо определить его место в системе управления организацией и определить какую роль играет он в этой системе.

Проблемы роли и значимости информационных систем в развитии организации рассматриваются в работах зарубежных ученых М. Армстронга, Дж. Гипсона, П. Друкера, Р. Ламбена, А. Томпсона, А. Стрикленда и др. Они показывают сущность информации как основных принципов коммуникаций, как ресурса менеджмента, разрешающего адекватно реагировать на перемены внешней рыночной среды [1,6, 9, 11, 17].

На сегодняшний день информационное управление в организации играет очень большую роль. Именно поэтому в конце 1970 года эта область менеджмента была выделена как самостоятельное направление [4; 150].

Следует подчеркнуть, что информационный менеджмент и ключевой его фактор – информация представляет собой самый важный ресурс для любой организационной структуры. При этом, информация как функция находится в прямой зависимости от информационных технологий. Эта за-

висимость объясняется тем, что специализированный подход к информационному менеджменту способен главным образом минимизировать множество проблем связанных с реализацией технологических процессов.

В соответствии с этим, информация и применяемые при управлении ею технологии играют значительную роль на всех этапах процесса функционирования современных предприятий различных видов собственности и типов структур.

Ряд авторов находят, что руководство информацией с целью роста эффективности принимаемых управленческим аппаратом решений – это и есть информационный менеджмент, и именно ему в последнее время уделяется все больше внимания [4, 5, 15].

Гринберг А. С. и Король И. А. информационный менеджмент оценивают, как процедуру предоставления необходимой информации в нужном виде и в нужный период; информация, которая выделяется из данных, генерируемых сегодня многочисленными автоматизированными системами – учетными, бухгалтерскими, складскими и другими [8; 3].

Преображенская Т. В. считает, что с одной стороны информационный менеджмент – это управление бизнесом организации на базе информации, а с другой – управление информационной составляющей бизнеса [16; 3].

Т. Н. Ананьева определяет информационный менеджмент как общее планирование и управле-

ние информационными процессами и информационной инфраструктурой в учреждении [2; 42].

Существуют и прочие суждения о понятии информационного менеджмента, но в любом случае очевидно, что информация считается значимым и главным фактором от которого зависит конкурентоспособность организации, а также работа всех функциональных отделов в ней.

Как известно выделяют 3 вида информационного менеджмента: управление организацией, управление документооборотом и управление публикациями. В зависимости от поставленных задач управления организацией выделяют оперативный информационный менеджмент и стратегический информационный менеджмент.

Для достижения поставленных целей системы управления информационным менеджментом необходимо выполнение задач по выбору информационных технологий, необходимой техники, форм коммуникаций, информационных ресурсов.

Организация документооборота, управление внутрифирменными потоками информации, функционирование всей информационной системы и сетей осуществляется отделом информационного менеджмента организации.

В отечественных компаниях созданы специализированные службы управления информационными ресурсами; в крупных компаниях эти службы имеют статус специализированных управлений [10; 23].

Менеджеры высшего и среднего звена, а также все остальные работники организации являются частью составной системы информационного менеджмента так как являются участниками информационного процесса и потребителями информации.

Организационные структуры информационного менеджмента призваны объединить высшее руководство, специалистов, менеджеров, поставщиков информации и собственно подразделение информационного менеджмента и создать тем самым предпосылки для управления документацией в масштабе организации на основе современных методологических подходов, организационных и технологических решений [19; 25].

Как известно, система управления организацией формируется на прямых и обратных связях и осуществляется при помощи информационных и материально-технических средств, через которую координируются информационные потоки и материально-технические средства, что дает возможность влиять на объект управления.

Следует подчеркнуть, что в современном мире организационные системы становятся сложными (большими) системами с учетом их особенностей, и прежде всего с неочевидностью реакции на входное воздействие. В этих условиях своевременно оценить результаты принятых решений весьма затруднительно, поскольку огромное число быстро меняющихся параметров, характеризующих поведение сложной организационной системы, не позволяет однозначно представить результаты воздействия [14; 144].

Рассмотрим сущность объекта и субъекта информационного менеджмента как неотъемлемого атрибута в системе управления организацией.

Объект информационного менеджмента представляет собой один из конкретных видов управленческих воздействий. Процесс информационного обмена является объектом информационного менеджмента и выступает одним из единичных процессов производственно-хозяйственной деятельности организации, который включает следующие составляющие: формирование информационной

базы; распределение полной совокупности информационных объектов по критериям пользователя, целевой направленности, срокам предоставления и так далее; корректировка, определение технических и технологических требований. Система информационных коммуникаций или процесс информационного обмена должен быть структурирован по общим требованиям, предъявляемым к системе управления организацией, а именно: система-подсистема-совокупность элементов-элемент. Именно такая последовательная процедура прохождения всех уровней будет означать полноценную реализацию системного подхода в информационный менеджмент.

Субъектом информационного менеджмента при решении любой задачи в системе управления организацией будут являться все менеджеры организации, так как нельзя сравнивать субъекта информационного менеджмента с любым реальным или потенциальным пользователем информации. Степень субъективности выбирается в соответствии с должностным рангом и обязанностями менеджеров. При этом ни один из иерархических уровней системы управления организации в целом и тем, более, ни один из менеджеров не является обладателем абсолютных прав и полномочий информационного менеджмента.

В целом формирование системы информационного менеджмента в обязательном порядке связано с осуществлением мероприятий специализированного характера, в которых даже топ-менеджер организации, по определению, не обладает никакой компетенцией. Топ-менеджер должен иметь достаточное представление о всей логической структуре информационной системы, базе данных, о направлениях ее осуществления и исполнения, что вызывает значительные сложности и ограничения.

Информационный менеджмент должен охватывать все подразделения и структурные единицы организаций в той или иной степени что является ее важнейшей особенностью. Если хоть один бизнес-процесс не задействован в системе информационного менеджмента она не может полноценно функционировать, так как не ведется учет каких-либо данных или информации, что, в конечном счете, ведет к искажению используемых в процессе управления данных, а это, в свою очередь, влечет за собой снижение качества управленческих решений.

Очевидная связь информационного менеджмента и общей системы управления организации явно означает, что информационный менеджмент должен получить все основные направления менеджмента и их содержательные характеристики, а также проходить через все отделы организации. Это означает, что каждому из таких направлений или отделов (стратегический, информационный, производственный, финансовый и другой менеджмент) должна быть сопоставлена в соответствии определенной частью общего информационного менеджмента.

Своеобразная подчиненность информационного менеджмента ко всей системе менеджмента организации обеспечивает наличие еще одной проекции этой частной системы. Она заключается в необходимости обеспечения соответствия используемой информации тем конкретным условиям системы управления организацией, которые в совокупности формируют общую систему управления.

Таким образом, на основании модели системы организации предложенную Мишиным В. М. [13; 29] определим место информационного менедж-

мента в системе управления организацией (рис. 1) и его роль (рис. 2).

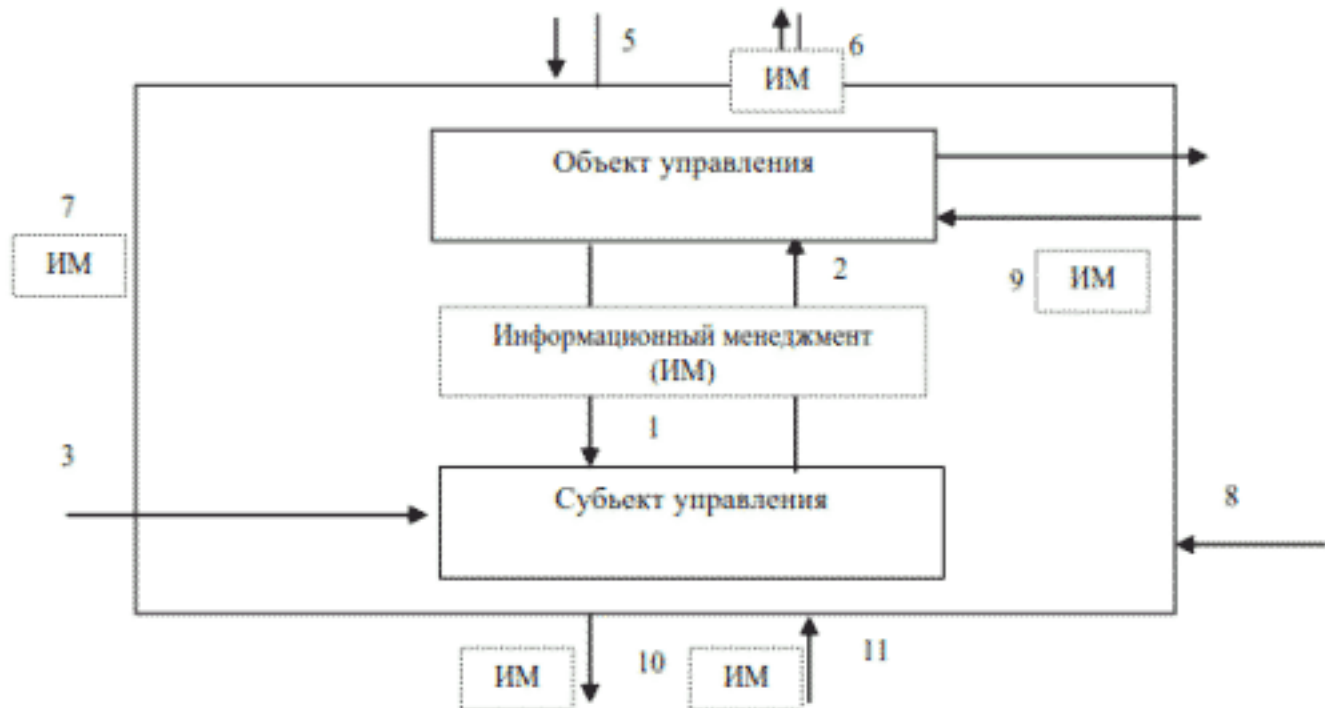


Рисунок 1 – Место информационного менеджмента в системе управления организацией (1 – управляющее воздействие и информация по прямому каналу связи; 2 – информация о состоянии управляемой подсистемы по обратному каналу связи; 3 – ресурсы на входе системы; 4 – выход системы; 5 – внешние задающие воздействия; 6 – исходящая информация в системе более высокого иерархического уровня; 7 – исходящая информация и документация во внешнюю среду; 8 – воздействие внешней среды; 9 – информация о внешней среде; 10 – исходящая информация в задающие воздействия в системы более низкого иерархического уровня; 11 – входящая информация из систем более низкого иерархического уровня)

На рисунке 1 видно, что информационный менеджмент занимает в системе управления организацией одно из ведущих мест и проходит через все уровни управления организацией, на которых происходит принятие управленческих решений.

Исходя из данных рисунка 2 на основе цели управления информационным менеджментом вы-

бирают стратегию и тактику действий в соответствии с сложившейся ситуацией. После выбора стратегии и тактики происходит выбор информационной технологий управления. Если информационная технология не принимается, то процесс повторяется до тех пор, пока не найдут оптимальную технологию.

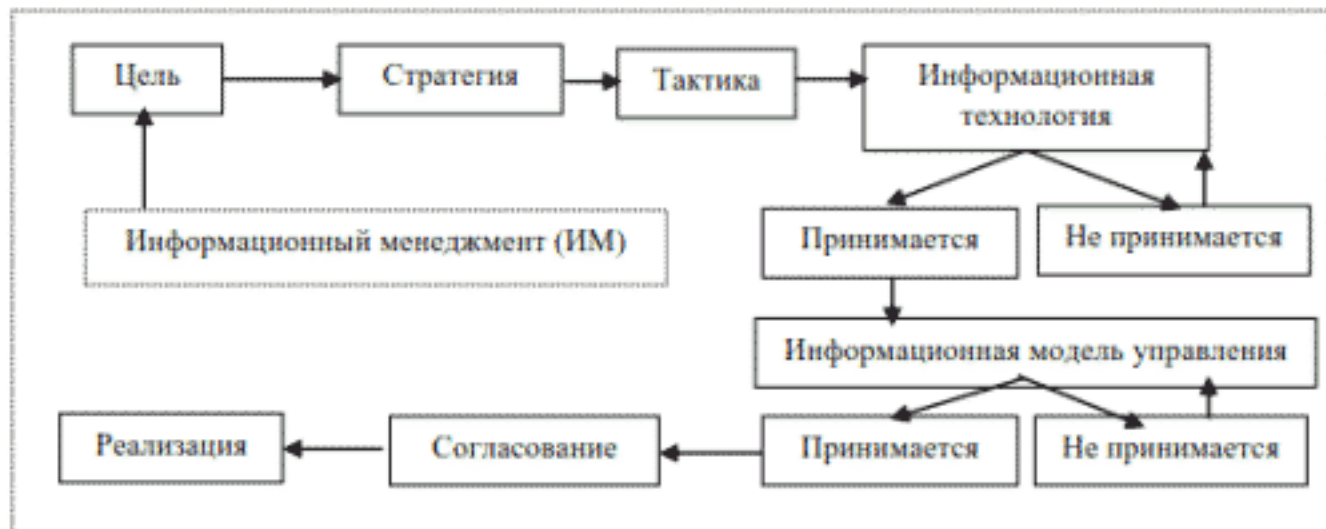


Рисунок 2 – Роль информационного менеджмента в системе управления организацией

Под информационной технологией понимается процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления [12 – 14; 18 – 11].

Далее под выбранную информационную технологию подбирают информационные модели управления. Если информационная модель не принимается, то процесс повторяется до тех пор, пока не найдут оптимальную модель.

Под информационной моделью понимается модель объекта, представленная в виде информации, описывающей существенные для данного рассмотрения параметры и переменные величины объекта, связи между ними, входы и выходы объекта и позволяющая путём подачи на модель информации об изменениях входных величин моделировать возможные состояния объекта [20].

После этого происходит окончательное согласование и реализация принимаемых управленческих решений.

Из рисунка 1 и 2 следует, что управленческий аппарат (субъект управления) на основе информации, полученной из внешней среды, анализирует сложившуюся ситуацию (экономическую или управленческую) и в зависимости от поставленных целей управления передает требуемые указания объекту управления. В свою очередь объект управления отчитывается субъекту управления о том, как реализуются согласованные управленческие решения и насколько эффективно они сказываются на деятельности организации в целом и оказывают влияние на внешнюю среду.

Субъект управления, в свою очередь, получив от объекта управления отчеты, анализирует их и начинает контролировать выполнение поставленных целей. При этом, если потребуются, субъект управления ищет пути урегулирования сложившейся ситуации и планирует будущую деятельность объекта управления, формируя новые цели, передавая их обратно объекту управления.

Из этого следует что между объектом и субъектом управления образуется постоянный обмен информацией, в связи с чем и определяется роль информационного менеджмента в системе управления организацией.

Таким образом, в любой современной системе управления независимо от масштаба ее деятельности должен присутствовать информационный менеджмент. Информационный менеджмент позволяет организации не только сделать эффективным управление и принять правильное управленческое решение, но и увеличить прибыль организации, позволит быть конкурентоспособным, при этом расширит её возможности и укрепит позиции на рынке. Но просто наличие в системе управления организации информационного менеджмента недостаточно так как им нужно уметь

правильно и эффективно пользоваться. Кроме того, информационный менеджмент подразумевает значительные временные и материальные затраты.

Необходимо подчеркнуть, что для осознания роли информационного менеджмента нужно принимать во внимание последующие положения: информационный менеджмент должен осуществляться в границах определенной организации; информация является самостоятельным фактором производства, который должен лежать в базе процесса принятия управленческих решений; информационный менеджмент имеет отношение не попросту к информации, а ко всей информационной деятельности организации и не сводится лишь к управлению документообороту.

В итоге, все вышеизложенное позволяет нам прийти к выводу о том, что информационный менеджмент с одной стороны – это руководство деятельностью организации согласно формированию и применению информации, а с иной стороны – это процесс управления на основе компьютерных технологий обработки данных с использованием административных информативных концепций, как базисного инструмента для деятельности управляющих на всех уровнях управления в разных сферах деятельности.

Не случайно немецкий ученый В. Зигерт и Л. Ланг отмечают: «Хлеб людей организации – информация и коммуникации. Если нарушаются информационные потоки внутри предприятия и связи с внешним миром, само существование этого предприятия под угрозой. Одной информации недостаточно. Только когда она соответствующим образом преобразуется и обрабатывается, т.е. когда возникают коммуникативные связи, обеспечиваются существование и эффективная деятельность организации» [7; 58].

Библиографический список

1. Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. М. : ИД "Вильямс", 2009. – 204 с.
2. Ананьева Т. Н. Информационный менеджмент в системе социологического знания. – М., 2000. – 406 с.
3. Байрамов Э. В. Роль информационных технологий в системе менеджмента предприятий / Человек. Общество. Инклюзия. № 3-1 (27). 2016. С.179-187.
4. Барбаков О. М. Информационный менеджмент : учебное пособие / О.М. Барбаков, Ю.А. Зобнин, А.С. Еропкина. – Тюмень, 2014. – 270 с.
5. Бревнова А. Г. Оценка организационной зрелости предприятия и выбор на ее основе информационных систем управления: Дис. ... канд. экон. наук.- Красноярск, 2008. – 301 с.
6. Гибсон Дж. Организация: поведение, структура, процессы. М. : ИНФРА-М, 2000. – 128 с.
7. Гибсон, Дж. Л. Организация: поведение, структура, процессы : Учеб. для вузов : пер. с англ. / Дж. Л. Гибсон, Дж. М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли . – 8-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
8. Гринберг А. С., Король И. А. Информационный менеджмент: учеб. Пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 415 с.
9. Друкер П. Практика менеджмента. М. : ИД "Вильямс", 2002. – 204 с.
10. Костров А. В. Основы информационного менеджмента: учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
11. Ламбен Р. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб. : Питер, 2007. – 108 с.
12. Машихина Т. П. Информационные технологии управления: учебное пособие/ Машихина Т. П., Шостенко С. В. Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2010. – 278 с.
13. Мишин В. М. Исследование систем управления (2-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ Мишин В. М. – Электрон. текстовые данные. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с.
14. Муромцев В. В. Новая парадигма управления в сложных организационных системах (Введение в информационный менеджмент) / Экономический журнал. № 4. 2013. С.143-150.
15. Ординарцев И. И. К вопросу о понятии «Информационный менеджмент» / Вестник Московского университета МВД России. № 5. 2013. С. 214-216.
16. Преображенская Т. В. Информационный менеджмент: учебник / Т. В, Преображенская. – 2-е изд., испр. и доп. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2011. – 244 с.
17. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. М. : ЮНИТИ-Дана, 2006. – 316 с.
18. Титоренко Г. А. Информационные технологии управления: Учеб. Пособие для вузов /Под ред. проф. Г.А. Титоренко. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439 с.
19. Шанченко, Н. И. Информационный менеджмент: учебное пособие для студентов специальности «Прикладная информатика (в экономике)». – Ульяновск : УлГТУ, 2006. – 95 с.
20. Сайт Википедия Свободная энциклопедия URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Информационная_модель (Дата обращения: 30.01.2017).

References

1. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami. M. : ID "Vil'yams", 2009. – 204 s.
2. Anan'eva T. N. Informacionnyj menedzhment v sisteme sociologicheskogo znaniya. – M., 2000. – 406 s.
3. Bajramov E.H. V. Rol' informacionnyh tekhnologij v sisteme menedzhmenta predpriya-tij / Chelovek. Obshchestvo. Inkiyuziya. № 3-1 (27). 2016. S.179-187.
4. Barbakov O. M. Informacionnyj menedzhment : uchebnoe posobie / O.M. Barbakov, YU.A. Zobnin, A.S. Eroplina. – Tyumen', 2014. – 270 s.
5. Brevnova A. G. Ocenka organizacionnoj zrelosti predpriyatiya i vybor na ee osnove informacionnyh sistem upravleniya: Dis. ... kand. ehkon. nauk.- Krasnoyarsk, 2008. – 301 s.
6. Gibson Dzh. Organizaciya: povedenie, struktura, processy. M. : INFRA-M, 2000. – 128 s.
7. Gibson, Dzh. L. Organizacii: povedenie, struktura, processy : Ucheb. dlya vuzov : per. s angl. / Dzh. L. Gibson, Dzh. M. Ivancevich, D. H. Donnell. – 8-e izd. – Moskva : INFRA-M, 2000. – 662 s.
8. Grinberg A. S., Korol' I. A. Informacionnyj menedzhment: ucheb. posobie dlya vuzov. – M. : YUNITI-DANA, 2012. – 415 s.
9. Druker P. Praktika menedzhmenta. M. : ID "Vil'yams", 2002. – 204 s.
10. Kostrov A. V. Osnovy informacionnogo menedzhmenta: ucheb. posobie. – M. : Finansy i statistika, 2009. – 528 s.
11. Lamben R. Menedzhment, orientirovannyj na rynek. SPb. : Piter, 2007. – 108 s.
12. Mashihina T. P. Informacionnye tekhnologii upravleniya: uchebnoe posobie/ Mashihina T. P., Shostenko S. V. Volgograd: Volgogradskij Institut biznesa, Vuzovskoe obrazovanie, 2010. – 278 s.
13. Mishin V. M. Issledovanie sistem upravleniya (2-e izdanie) [Elektronnyj resurs]: uchebnik dlya vuzov/ Mishin V. M. – Elektron. tekstovye dannye. – M. : YUNITI-DANA, 2015. – 527 s.
14. Muromcev V. V. Novaya paradigma upravleniya v slozhnyh organizacionnyh sistemah (Vvedenie v informacionnyj menedzhment) / Ekonomicheskij zhurnal. № 4. 2013. S.143-150.
15. Ordinarcev I. I. K voprosu o ponyatii «Informacionnyj menedzhment» / Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii. № 5. 2013. S. 214-216.
16. Preobrazhenskaya T. V. Informacionnyj menedzhment: uchebnik / T. V. Preobrazhenskaya. – 2-e izd., ispr. i dop. – Novosibirsk : Izd-vo NGTU, 2011. – 244 s.
17. Tompson A., Strickland A. Strategicheskij menedzhment. M. : YUNITI-Dana, 2006. – 316 s.
18. Titorenko G. A. Informacionnye tekhnologii upravleniya: Ucheb. posobie dlya vuzov /Pod red. prof. G.A. Titorenko. – 2-e izd., dop. – M.: YUNITI-DANA, 2003. – 439 s.
19. Shanchenko, N. I. Informacionnyj menedzhment: uchebnoe posobie dlya studentov special'nosti «Prikladnaya informatika (v ehkonomike)». – Ul'yanovsk : UGTU, 2006. – 95 s.
20. Sajt Vikipediya Svobodnaya ehnciklopediya URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Informacionnaya_model (Data obrashcheniya: 30.01.2017).

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИЧИН УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Аршинов И.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: Статья посвящена актуальным проблемам уклонения от уплаты налогов. Исследованы различные взгляды на классификацию причин совершения данного вида налоговых правонарушений. Предложен авторский подход классификации причин уклонения от уплаты налогов в современных условиях.

Ключевые слова: налогоплательщик, налоговые правонарушения, неуплата налогов, уход от налогообложения, причины, факторы, классификация, превентивные меры, налоговая культура.

Abstract: The article is devoted to topical problems of tax evasion. We explored different views on the classification of reasons for committing this type of tax offences. The author's approach to the classification of the causes of tax evasion in modern conditions.

Keywords: taxpayer, tax offenses, tax evasion, tax avoidance, causes, factors, classification, preventive measures, tax culture.

В современной России проблема уклонения от уплаты налогов становится массовым явлением. Налогоплательщики, не желая перечислять в бюджет часть свои доходов, используют целый арсенал всевозможных способов ухода от налогообложения, среди которых умышленное сокрытие объекта налогообложения и сокращение налоговой базы, неуплата исчисленного налога полностью или частично с использованием фирм-однодневок, незаконное использование налоговых льгот, предусмотренных законодательством и многие другие схемы.

Следует подчеркнуть, что в настоящее время, по оценкам специалистов, от налогообложения скрыты свыше 40 % доходов организаций. Такая ситуация прямо показывает широкое распространение и очевидную общественную опасность такого рода нарушений налогового законодательства и естественным образом требует выработки адекватных мер противодействия данному явлению. Однако считаем невозможным решение данной проблемы без глубокого анализа ее корней, без исследования побудительных мотивов совершения налоговых правонарушений. Поэтому, в первую очередь, необходимо исследовать непосредственно причины, чтобы в дальнейшем выработать ме-

ры по разрешению самой проблемы неуплаты налогов.

Следует согласиться с мнением М. Г. Савилова, который отмечает, что «... общий подход к решению проблемы уклонения от уплаты налогов сводится к тому, чтобы убрать фундамент, на котором она основывается и сделать все, чтобы это занятие становилось все сложнее и экономически невыгодной деятельностью» [6, с. 73.].

Следовательно, всестороннее изучение причин уклонения от уплаты налогов это серьезный шаг к сокращению числа налоговых правонарушений за счет выработки адекватных мер налоговой политики и построения комплекса превентивных мероприятий.

В современных условиях причин неуплаты налогов довольно много и с целью их упорядочивания прибегнем к классификации, рассмотрим различные подходы к данному вопросу. Стоит отметить, что в западной правовой литературе чаще всего встречается классификация причин неуплаты налогов, разработанная П. М. Годме еще в 1978 году. Автор в качестве основного классификационного признака выделил побудительные мотивы налогоплательщиков. Ниже на рисунке 1 приведена классификация, предложенная П. М. Годме [3, с. 399].

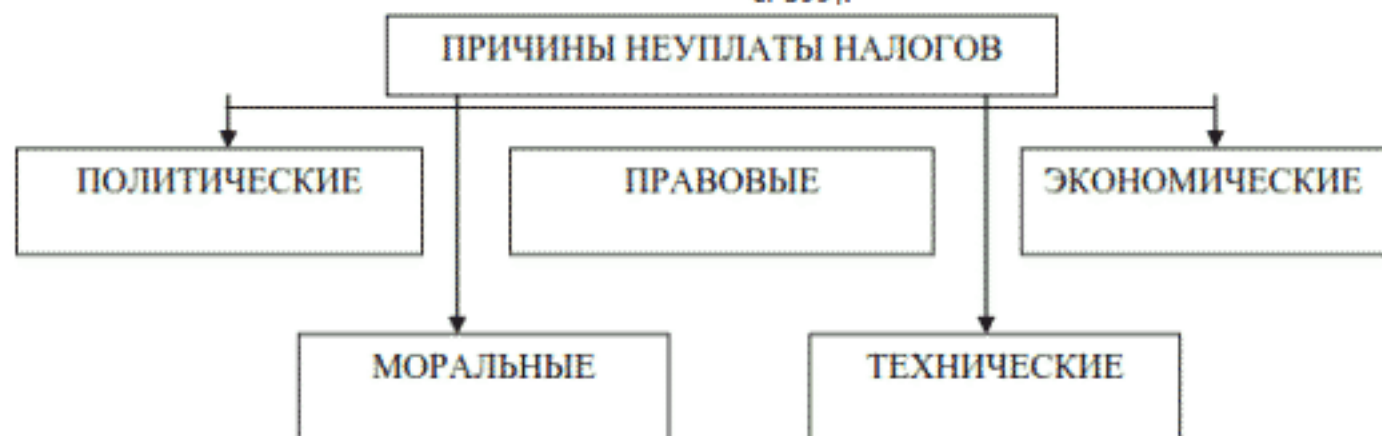


Рисунок 1 – Классификация причин уклонения от уплаты налогов и сборов, разработанная П. М. Годме

В данном случае, политические причины обуславливаются спецификой налогового механизма государства. В первую очередь, основная цель государственной налоговой политики это максимальная наполняемость государственного бюджета, что в свою очередь не всегда отвечает интересам налогоплательщиков. Не редко происходит ущемление интересов некоторых граждан или организаций, что провоцирует их к уклонению от исполнения обязанности по уплате налогов и сборов.

Отсутствие доверия к государству и его политике порождает и моральные причины. В случае, если налогоплательщик считает, что законодатель нарушает принципы равенства, беспристрастности и справедливости, то уклонения от уплаты налога воспринимается, как способ проявить негативного отношения к данному процессу и попытка ему противостоять.

Множество нормативно-правовых актов в области налогового законодательства, их рассогласованность и наличие «белых» пятен порождают

правовые причины уклонения от налогов. Также данные причины обусловлены и динамичностью налогового законодательства, его постоянными корректировками и изменениями.

Однако же наибольшее влияние на налогоплательщика оказывают экономические причины, в основе которых лежит незначительность сумм налоговых санкций за налоговые правонарушения. Налогоплательщику в некоторых случаях выгоднее скрыть часть доходов и понести незначительные потери в дальнейшем при уплате штрафа за это, чем уплатить всю сумму налога в бюджет.

Технические причины связаны со значительными недостатками в работе налоговых служб при проведении налогового контроля. Так, технически налоговые органы не способны проверить всю бухгалтерскую отчетность и все проводимые операции, что также может привести возникновению желания у налогоплательщика скрыть некоторые суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет.

Хохлова Е. В. дополнила указанный перечень причин еще одной – причины организационного характера [8, с. 78]. В их основе лежит недостаточно отлаженный механизм взаимодействия государственных органов в процессе осуществления налогового контроля и отсутствие четкого алгоритма работы в рамках международного сотрудничества в области борьбы с налоговыми правонарушениями.

В свою очередь, известный ученый в области административного права В. И. Ремнев также проводил классификацию причин и условий правонарушений и в качестве основного критерия называл уровень их совершения. Выделяя государственный и локальный уровень налоговых правонарушений.

Государственный уровень предполагает наличие общих причин и условий правонарушений (экономических, политических, идеологических, правовых, организационных, культурно-воспитательных и проч.);

Локальный же уровень, обуславливается, во-первых, служебной ситуацией (недостатки контроля, отсутствие неотвратимости наказания, коррупционными составляющими и т. п.); во-вторых, личностью правонарушителя (низкий уровень образования, в том числе и профессионального, ценностные ориентации, пренебрежительное отношение к закону и т. д.) [4, с. 13].

Для данного исследования особый интерес представляет также классификация, предложенная Е. В. Трегубовой [7, с. 55-56]. Все причины неуплаты налогов она подразделяет на зависимые

от деятельности налоговых органов и независимые.

К первой группе причин и условий Е. В. Трегубова относит те, что непосредственно связаны с деятельностью налоговых органов. Они могут вытекать из:

а) недостатков нормативного обеспечения профилактических мероприятий сотрудников налоговых органов, отсутствия должного взаимодействия с налогоплательщиками с целью предупреждения фактов уклонения от уплаты налогов;

б) факторов организационного характера, среди которых основное место занимает низкий уровень информационно-аналитического обеспечения профилактики налоговых правонарушений.

Ко второй группе отнесены те, которые практически не зависят от деятельности сотрудников налоговых органов. Среди них наибольшее значение имеют:

– общее снижение уровня жизни населения;

– существование в обществе нигилистских взглядов и предпочтений, возрастающее недовольство политикой государства и изменение ценностных ориентиров.

Гираев В. К. называет уклонение от уплаты налогов мультифакторным феноменом [2, с. 38] и подчеркивает существование целого ряда причин (факторов) способных оказать влияние на уровень налоговой преступности. Сюда относятся экономические, морально-этические, нормативно-правовые и общественно-правовые факторы. Интересным представляется характеристика последней группы факторов – общественно-правовых. Гираев В. К. определил к ним – отсутствие логически выстроенного диалога с бизнес-структурами на равных условиях. Подчеркнув, что государство учитывает интересы только крупнейших госконцернов, банков и монополистов, лоббирующих свои интересы на всех уровнях власти.

Аналогичную точку зрения относительно многофакторности такого явления, как уклонение от уплаты налогов, поддерживают И. В. Рубцов и Е. В. Рубцова [5, с. 208].

В рамках данного исследования мы бы хотели предложить собственную классификацию причин неуплаты налогов. Считаем целесообразным выделять причины внешние (объективные) и внутренние (субъективные). Кроме того, отдельно обозначена такая причина, как низкий уровень налоговой культуры (рисунок 2) Основания отграничения данной причины от иных будут обоснованы ниже.



Рисунок 2 – Авторская классификация причины уклонения от уплаты налогов

Итак, к внешним (объективным) причинам следует относить:

– экономические. Налогоплательщик не существует, да и не может существовать изолированно от внешней среды и естественно подвержен

влиянию экономической ситуации в целом. Нестабильность экономической ситуации в стране естественным образом отразится на расчетах многих компаний с бюджетом. Но понятно, что неуплата налогов в такой ситуации вовсе не сопряжена с желанием налогоплательщика совершить правонарушение, а является следствием отсутствия средств для осуществления расчетов с бюджетом;

– правовые. Эти причины также внешние и обусловлены несовершенством правового регулирования налоговой сферы. Многие положения Налогового кодекса РФ сформулированы достаточно расплывчато и двусмысленно, что приводит к их неправильному пониманию налогоплательщиками и ошибкам при расчетах с бюджетом. При возникновении споров налогоплательщику достаточно сложно доказать свою правоту.

Субъективные причины неуплаты налогов, напротив, являются причинами внутренними, поскольку обусловлены они непосредственным желанием налогоплательщика совершить налоговое правонарушение и тем самым сократить свои платежи в бюджет.

Отдельно остановимся на такой причине неуплаты налогов, как низкий уровень налоговой культуры. Выделение ее особняком от внешних и внутренних причин обусловлено тем фактором, что данная причина имеет признаки и тех, и других. С одной стороны, налоговое законодательство очень динамично развивается и налогоплательщику сложно уследить за всеми изменениями, что иногда может спровоцировать неосознанное совершение налогового правонарушения – внешние факторы. Однако незнание закона не освобождает

от ответственности. С другой стороны, низкий уровень культуры обусловлен также и субъективными (внутренними) факторами, налогоплательщик в силу своих внутренних убеждений не желает осознавать значимость уплаты налогов либо относится с недоверием к государству и его налоговой политике. В большей степени данная причина неуплаты налогов характерна для налогоплательщиков физических лиц, поскольку организации чаще всего обладают штатом квалифицированных экономистов и юристов, способных проводить мониторинг законодательства и следить за его изменением.

Подводя итог проведенному исследованию причин уклонения от уплаты налогов и их классификации, отметим, что широкое распространение фактов неисполнения налогоплательщиками своих обязанностей перед бюджетом является негативным отражением нестабильности экономической ситуации в стране и множества проблем в налоговой сфере. Решение данного вопроса требует системного подхода. Перед государством в данный момент времени стоят сложные задачи, но особое внимание, всё же, нужно уделить повышению уровня налоговой культуры, обеспечить формирование в обществе положительного взгляда на налоговую систему и сформировать правильное отношение к налоговым обязанностям. Кроме того, особое внимание следует уделить нормативно-правовой базе – устранить пробелы в законодательстве, исключить коллизии и двусмысленности. Только комплексные мероприятия способны обеспечить изменение ситуации в стране.

Библиографический список

1. Аршинов И. В., Гордеева А. А. Проблемы уклонения от уплаты налогов (на примере Республики Мордовия) / Экономика и социум. 2013. № 2-1 (7). с. 423-424.
2. Гираев В. К. Мультифакторный феномен уклонения от уплаты налогов / Налоговая политика Российской Федерации на современном этапе: проблемы разных уровней. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Махачкала: Изд-во ООО «Апробация». 2015. с. 38.
3. Годме П. М. Финансовое право Перевод и вступительная статья доктора юридических наук, проф. Р. О. Халфиной. М.: Прогресс, 1978. с. 399.
4. Ремнев В. И. Актуальные вопросы административной деликтологии в современный период / Актуальные проблемы административной деликтологии. Сборник научных трудов. Киев: НИИРИО КВШ МВД СССР, 1984. с. 13.
5. Рубцов И. В., Рубцова Е. В. Анализ форм и методов уклонения от уплаты налогов / Инновационное развитие экономики. 2016. № 3-2 (33) . с. 208.
6. Савилов М. Г. К вопросу о причинах уклонения от уплаты налогов / Наука и практика. 2016. № 4 (69). с. 73.
7. Трегунова Е. В. Правовые запреты и причины совершения налоговых правонарушений / Административное и муниципальное право. 2008. № 6. с. 55-56.
8. Хохлова Е. В. К вопросу о проблеме уклонения от уплаты налогов / Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2014. № 2. с. 78.

References

1. Arshinov I. V., Gordeeva A. A. Problemy uklo-neniya ot uplaty nalogov (na primere Respubliki Mordoviya) / Ekonomika i socium. 2013. № 2-1 (7). s. 423-424.
2. Giraev V. K. Mul'tifaktornyj fenomen uklo-neniya ot uplaty nalogov / Nalogovaya politika Rossijskoj Federacii na sovremennom eh-tape: problemy raznyh urovnej. Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Mahachkala: Izd-vo ООО «Aprobaciya». 2015. s. 38.
3. Godme P. M. Finansovoe pravo Perevod i vstupil'nyaya stat'ya doktora yuridicheskikh nauk, prof. R. O. Halfinoj. M.: Progress, 1978. s. 399.
4. Remnev V. I. Aktual'nye voprosy administrativnoj deliktologii v sovremennyj period / Aktual'nye problemy administrativnoj deliktologii. Sbornik nauchnyh trudov. Kiev: NIIRIO KVSH MVD SSSR, 1984. s. 13.
5. Rubcov I. V., Rubcova E. V. Analiz form i metodov uklo-neniya ot uplaty nalogov / Innovacionnoe razvitie ehkonomiki. 2016. № 3-2 (33) . s. 208.
6. Savilov M. G. K voprosu o prichinah uklo-neniya ot uplaty nalogov / Nauka i praktika. 2016. № 4 (69). s. 73.
7. Tregubova E. V. Pravovye zaprety i prichiny soversheniya nalogovyh pravonarushenij / Administrativnoe i municipal'noe pravo. 2008. № 6. s. 55-56.
8. Hohlova E. V. K voprosu o probleme uklo-neniya ot uplaty nalogov / Vestnik Severo-Kavkazskogo humanitarnogo instituta. 2014. № 2. s. 78.

СУЩНОСТЬ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ, РЕАЛИЗУЮЩИХ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ НА B2B-РЫНКЕ

Белостокова В.Ю., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматривается методика позиционирования компаний на B2B-рынке стандартизированных товаров. В качестве примера рассмотрен метизный рынок стандартизированных товаров. В основе методики находится множественный регрессионный анализ, позволяющий определить факторы, оказывающие влияние на лиц, принимающих решения о закупке. В результате проведения рассматриваемой методики автором получена модель формирования конкурентных позиций, реализующей метизные стандартизированные товары.

Ключевые слова: позиционирование компаний, B2B-рынок, стандартизированные товары, метод позиционирования.

Abstract: The article discusses the method of positioning the company on the B2B-market, standardized products. As an example the hardware market of standardized commodity. The methodology is multiple regression analysis, allowing to determine the factors that influence the decision-makers about the purchase. As a result of the described methods the authors obtained model of competitive positions, implementing standardized products.

Keywords: positioning of companies, B2B market, standardized commodity, positioning method.

В рамках промышленного рынка выделяют рынок стандартизированных товаров. С точки зрения маркетинга стандартизированным товаром является товар, все единицы которого полностью заменяют друг друга, идентичны. Это продукт, который покупателю безразлично у кого покупать при условии одинаковой цены [2]. Стандартизированные товары произведены по одинаковым спецификациям, так что различные единицы продукции являются взаимозаменяемыми [5].

Изучение поведения потребителей на таких рынках свидетельствует о том, что при выборе поставщика промышленные потребители ориентируются на цену товара, не учитывая страну происхождения, репутацию и наименование продавца. Закупка стандартизированных товаров происходит без указания к принадлежности бренда или торговой марки, но с учетом названия товарной единицы, физических характеристик, наименования стандарта, который подразумевает эти данные.

К рынкам стандартизированных товаров можно отнести сырьевые продукты, отходы производств, полуфабрикаты несырьевые продуктов нижних и средних пределов, а также детали и комплектующие, имеющие общепринятые стандарты качества [1]. Такие рынки подвержены появлению «ценовых войн», что требует дифференциации компании-поставщика. Соответственно, позиционирование компании, реализующей стандартизированные товары, должно быть направлено на изучение факторов конкурентоспособности, оказывающих влияние на лиц, принимающих решение о закупке (ЛПР). Выбор покупателем определенно-

го поставщика свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности компании, ее умению дифференцировать свой товар, коммерческое предложение или саму фирму в сознании промышленных потребителей.

Эффективность занятых конкурентных позиций на отраслевом рынке можно рассмотреть через предпочтения потребителей в выборе поставщика. В процессе принятия решения о закупке метизов в той или иной компании промышленный потребитель подвергается влиянию различных факторов, определение которых является ключевой задачей позиционирования. Именно за счет данных факторов компании, реализующие стандартизированные товары, дифференцируются в сознании потребителей.

Описать влияние данных факторов на лиц, принимающих решение о покупке, на B2B-рынке стандартизированных товаров позволяет множественный регрессионный анализ.

Множественный регрессионный анализ (МРА) представляет собой метод моделирования измеряемых данных и исследования их свойств. Данные состоят из пар значений зависимой переменной и независимых переменных. Таким образом, в рамках рынка стандартизированных товаров множественный регрессионный анализ представлен зависимой переменной, в качестве которой выступает параметр «готовность совершить покупку», и рядом независимых переменных, представленных внешними и внутренними факторами лиц, принимающих решение, которые оказывают влияние на данную зависимую переменную (рис. 1).

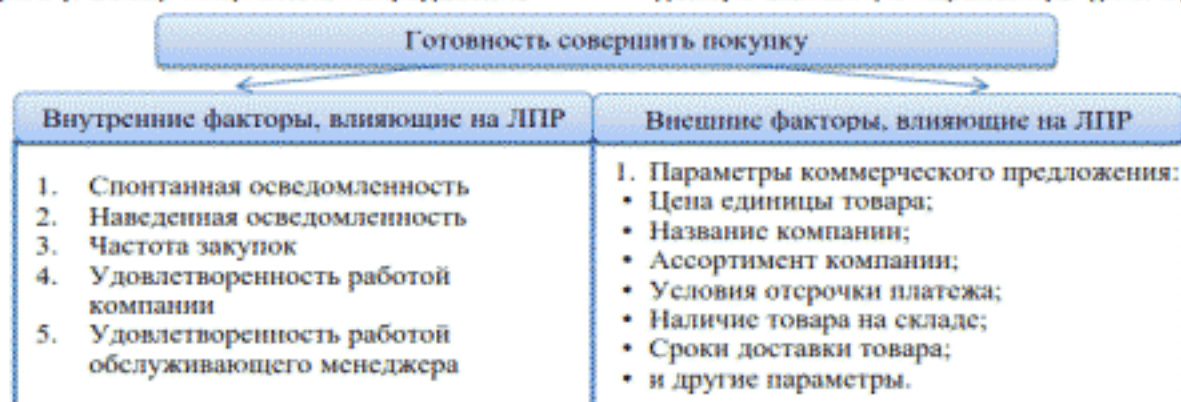


Рисунок 1 – Оценка готовности совершить покупку на B2B-рынке стандартизированных товаров [составлено автором]

К внутренним факторам, которые формируются в сознании лиц, принимающих решения о за-

купке, являются спонтанная и наведенная осведомленность, частота закупок, удовлетворенность

работой поставщика и удовлетворенность работой обслуживающего менеджера. Данные факторы отражают пять типов отношений потребителей к поставщику. Для оценки внутренних параметров при составлении анкеты использовались рейтинговая пятибалльная и семibalльная шкала предпочтений и отношений, а также интервальная шкала, позволяющие определить осведомленность и опыт взаимоотношений респондента с поставщиком метизов.

К внешним факторам относят параметры продукта и параметры коммерческого предложения, формирующиеся в условиях отраслевого рынка компаниями. Однако в рамках рынка стандартизированных товаров продукты абсолютно идентичны, одинаковы для потребителя, что говорит об отсутствии различий параметров продукта, предлагаемых отраслевыми поставщиками. Поэтому внешние факторы параметров продуктов не учитываются в качестве независимых факторов множественного регрессионного анализа. Параметры коммерческого предложения, которые на метизном рынке дифференцируются, представлены следующими показателями: название организации, цена товара, наличие его на складе, предоставляемый ассортимент метизов, условия оплаты, сроки доставки до клиента, наличие необходимых сертификатов качества и соответствия, фасовка крепежа при отгрузке товара, возможность получения

скидок с покупки, готовность компании решать внутренние задачи потребителя, наличие актуальных прайсов.

На основе параметров коммерческого предложения построен ортогональный план, «...суть которого состоит в том, что все параметры со своими градациями равномерно распределяются среди ограниченного набора комбинаций» [3]. Ортогональный план позволяет уменьшить количество комбинаций независимых переменных с сохранением их статистической точности. Для каждого внешнего параметра были предложены значения (градации) в зависимости от существующих разнообразий коммерческих предложений метизных компаний, упорядоченные от более важных к менее существенным (табл. 1). В качестве конкурентов исследуемой компании «ОптМетиз» рассмотрены оптовые продавцы метизов, такие как: «Омах», «ОПМ», «Мандарин», «Tech-KREP», «СКМТ», «Нева-Зитар», «МТК-фортуна».

С помощью программы статистической обработки информации IBM SPSS Statistic 21 составлен ортогональный план, в результате чего были получены 64 карточки возможных комбинаций параметров коммерческих предложений поставщиков метизной продукции, которые предлагались респонденту для оценки готовности совершить покупку по интервальной шкале от 0% (точно не закажу) до 100% (обязательно закажу товар).

Таблица 1 – Внешние параметры коммерческого предложения на поставку метизов с градациями [составлено автором]

Внешние параметры	Значения
Компания	<ul style="list-style-type: none"> • Омах («ОМАХ Групп») • ОптПромМетиз (ООО «ТК ОПМ») • Мандарин (ООО «Мистер Мандарин») • Tech-KREP (ООО «ПТО ТехКРЕП») • СКМТ (ГК «СКМТ» - склад металлоизделий) • Нева-Зитар (ООО «Нева-Зитар») • МТК-фортуна (ООО «МТК-фортуна») • ОптМетиз (ООО «ОптМетиз»)
Цена за килограмм	<ul style="list-style-type: none"> • Самая низкая цена на рынке • На 1-3 рубля дороже самой низкой цены • На 4-10 рублей дороже самой низкой цены • На 11-20 рублей дороже самой низкой цены • На 21-35 рублей дороже самой низкой цены • На 36-50 рублей дороже самой низкой цены
Наличие товара на складе	<ul style="list-style-type: none"> • Срок ожидания поступления на склад до 1 месяца • Срок ожидания поступления на склад 2 недели • Срок ожидания поступления на склад 1 неделя • В наличии
Ассортимент товара	<ul style="list-style-type: none"> • 50%-79% покрытия разновидностей крепежа в запросе клиента • 80%-99% покрытия разновидностей крепежа в запросе клиента • 100% покрытия разновидностей крепежа в запросе клиента
Условия оплаты	<ul style="list-style-type: none"> • 100% предоплата • 80% предоплаты, 20% после получения крепежа • 100% отсрочка платежа на 1 месяц • 100% отсрочка платежа 2-3 месяца
Сроки доставки	<ul style="list-style-type: none"> • В течение двух недель • В течение недели • В течение 2-3 рабочих дней • На следующий день
Наличие сертификатов качества и соответствия	<ul style="list-style-type: none"> • Нет • Есть
Вес упаковки	<ul style="list-style-type: none"> • 60 или 50 кг • 30, 25 или 15 кг • 5 кг, 3 кг или 1 кг
Скидки с покупки	<ul style="list-style-type: none"> • Нет • Есть
Готовность решать внутренние задачи потребителя	<ul style="list-style-type: none"> • Нет • Есть
Наличие актуальных прайсов компании	<ul style="list-style-type: none"> • Нет • Есть

Таким образом, составлена анкета, позволяющая оценить степень влияния внешних и внутренних факторов на выбор поставщика метизной продукции. В анкетировании приняли участие 50 респондентов, представленных лицами, принимающими решение о заключении договора с компанией о поставке метизов на долгосрочной основе. В результате обработки анкет с помощью про-

граммы IBM SPSS были получены показатели множественной регрессии.

Внешние факторы, отражающие дифференциацию коммерческих предложений, построены для каждой компании метизного рынка. В качестве примера рассмотрены данные для исследуемой компании «ОптМетиз» (табл. 2).

Таблица 2 - Вывод данных по внешним факторам для компании «ОптМетиз»

Сводка для модели					
Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стд. ошибка оценки	
1	,541 ^a	,293	,260	18,105	
а. Предикторы: (конст) Актуальные прайсы, Готовность, Скидки, Сертификаты, Предоплата, Сроки доставки, Вес (кг)					
Кoeffициенты ^a					
Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знч.
	B	Стд. Ошибка	Бета		
(Константа)	83,708	13,830		6,053	,000
Предоплата	-,029	,145	-,014	-,201	,061
Сроки доставки	-2,246	,578	-,277	-3,884	,000
Сертификаты	,154	,035	,367	4,381	,000
1 Вес (кг)	-,589	,100	-,566	-5,877	,000
Скидки	6,899	3,233	,164	2,134	,054
Готовность	13,608	2,906	,324	4,683	,000
Актуальные прайсы	-9,758	2,906	-,233	-3,358	,050
а. Зависимая переменная: ГОТОВНОСТЬ СОВЕРШИТЬ ПОКУПКУ					
Исключенные переменные ^a					
Модель	Бета включения	t	Знч.	Частная корреляция	Статистики коллинеарности
					Толерантность
Цена	, ^b	.	.	.	,000
Ожидание поступления	, ^b	.	.	.	,000
1 Покрытие разновидности крепежа	, ^b	.	.	.	,000
Отсрочка платежа	, ^b	.	.	.	,000
а. Зависимая переменная: ГОТОВНОСТЬ СОВЕРШИТЬ ПОКУПКУ					
b. Предикторы в модели: (конст) Актуальные прайсы, Готовность, Скидки, Сертификаты, Предоплата, Сроки доставки, Вес (кг)					

Скорректированный R-квадрат показывает процент от общей дисперсии (общего разнообразия) оценок зависимой переменной объясняются совокупным влиянием N независимых переменных.

Правый столбец «Знч.» - уровень значимости (p) - Уровень значимости означает, насколько процентов полученные результаты могут быть случайными. Согласно приведенным результатам уровень значимости составляет менее 5% ($p \leq 0,05$), что говорит о высокой степени достоверности [4].

Бета или бета-коэффициент - показывают относительную значимость независимых переменных, включенных в регрессионную модель. Стандартизованный бета-коэффициент отражает частную корреляцию независимой и зависимой переменных, под которым понимается воздействие, которое оказывает независимая переменная на зависимую переменную при фиксированных значениях других независимых переменных [4]. Нестандартизованный коэффициент «B» позволяют составить «формулу» зависимой переменной, то есть сформировать модель множественного регрессионного анализа.

Константа - постоянная величина в уравнении множественного регрессионного анализа. В рассматриваемом примере отражает процент лиц, принимающих решение о закупке, уже готовых

совершить покупку у определенного поставщика независимо от конкурентных параметров заказа.

Исключенные переменные - параметры, которые исключаются из анализа программой IBM SPSS, та как не имеют высокий уровень значимости p. Такие переменные не влияют на зависимую переменную. Для каждой компании имеется свой индивидуальный набор таких исключенных переменных.

Соответственно, из всего разнообразия ответов респондентов о готовности совершить покупку в компании «ОптМетиз» 26% дисперсии (скорректированный R-квадрат) объясняется совокупным влиянием семи переменных, включенных в анализ. Положительные бета-коэффициенты (наличие сертификатов качества, наличие скидок и бонусов, готовность к индивидуальному решению проблем заказчика по вопросу снабжения метизной продукцией) свидетельствуют о необходимости увеличения данных показателей, что повысит готовность покупателей совершить покупку в компании «ОптМетиз». Отрицательные бета-коэффициенты (предоплата, сроки доставки, вес упаковки, актуальные прайсы) требуют уменьшения данных показателей, так как их увеличение уменьшает готовность клиентов совершать покупку. В результате множественного регрессионного анализа такие

предикторы как, цена крепежа, время ожидания поступления на склад, покрытие разновидностей крепежа в запросе потребителя, отсрочка платежа показали отсутствие влияния на готовность со-

вершить покупку в ООО «ОптМетиз», поэтому были исключены программой IBM SPSS.

Рассмотрим сводную таблицу 3 по всем компаниям метизного рынка, составленную на базе результатов по всем компаниям метизного рынка.

Таблица 3 - Данные множественной регрессии внешних факторов, полученные в результате опроса

Компания	Омах	Tech-KREP	Мандарин	МТК-Фортуна	Нева-Зитар	ОптМетиз	ОПМ	СКМТ
Скорректированный R-квадрат	0,689	0,322	0,537	0,591	0,543	0,260	0,450	0,603
Константа	70,023	49,8	-81,5	58,7	-45,8	83,7	37,5	105
Ст. Бета-коэффициент:								
Цена товара	0	-0,35	0	0	0	0	-0,6	0
Ожидание поступления	-0,823	0	-1,04	0	0	0	0	0
Покрывание разновидности крепежа	0	0	0	0	0	0	0	0
Возможность предоплата	0,063	0,096	0,59	0,093	0,413	-0,014	0,12	-0,218
Отсрочка платежа	0	0	0	0	0	0	0	0
Сроки доставки	-0,068	-0,055	-0,087	0,532	0,331	-0,277	0,076	-0,557
Наличие сертификатов	0,233	0,260	0,234	-0,222	0,462	0,367	0,130	-0,119
Вес упаковки (кг)	0	0	0	-0,837	0,513	-0,566	0	0,621
Скидки	-0,002	0,179	-0,018	-0,363	-0,316	0,164	0,008	0,230
Готовность компании решать проблемы заказчика	-0,099	-0,085	-0,147	0,077	0,142	0,324	-0,117	0,276
Актуальные прайсы	-0,047	-0,265	0,456	0,252	-	-0,233	0,192	0,299

Метизные компании «Омах», «МТК-фортуна», «СКМТ», имеющие высокий скорректированный R-квадрат (68,9%, 59,1%, 60,3% соответственно), демонстрируют высокие показатели эффективности коммерческого предложения. Они результативно используют различные параметры своего коммерческого предложения, увеличивая тем самым готовность потребителя совершить закупку у них. Бета-коэффициенты равные 0, относящиеся к таким показателям как: «покрытие разновидности крепежа», «отсрочка платежа» - не влияют на готовность совершать покупку в любой метизной компании, и в ходе обработки данных в программе IBM SPSS были исключены. Показатель «ожидание поступления крепежа на склад» влияет на готовность совершить покупку только в двух организациях - «Омах» и «Мандарин», при этом уменьшение срока поставки способствует количеству покупок в данных организациях. В остальных метизных предприятиях изменение данного параметра не повлияет на поведение покупателей. Данное обстоятельство можно объяснить тем, что промышленные покупатели стандартизированных метизных товаров предпочитают работать с нескольки-

ми поставщиками. Соответственно, компании «Омах» и «Мандарин» являются для них дополнительными поставщиками, которых они рассматривают при условии отсутствия необходимого крепежа у основных своих поставщиков.

Константа регрессии готовности совершить покупку отражает уровень конкурентоспособности предприятия, что в рамках рассматриваемой регрессионной модели можно интерпретировать через величину лояльности потребителя к ней. Формирование лояльности потребителей на B2B-рынке является важным показателем успешного позиционирования фирмы. Рассматривая уровень лояльности клиентов, можно понять какую конкурентную позицию занимают представители данного рынка. Компания «СКМТ» набрала наивысшее значение константы, равное 105, а ООО «ОптМетиз» - 83,5, что говорит о высокой степени лояльности клиентов к рассматриваемым организациям.

Построим корреляцию внутренних факторов лиц, принимающих решения, с готовностью совершить покупку (табл. 3), чтобы понять степень влияния внутренних факторов.

Таблица 3 - Данные множественного регрессионного анализа по внутренним факторам на метизном рынке стандартизированных товаров

Компания	Скорр. R-квадрат, (внут. факторы), %	Корреляция готовности совершить покупку с внутренним фактором:				
		Спонтанная осведомленность %	Наведенная осведомленность, %	Частота закупок, %	Удовлетворенность работой компании, %	Уровень квалификации сотрудников, %
Омах	2,4	7	-	14	16	19
Tech-KREP	1,7	-8	7	4	0	4
Мандарин	0,8	15	10	7	8	16
МТК-Фортуна	-1,9	2	-	9	5	20
Нева-Зитар	0,9	2	-	-8	-3	7
ОптМетиз	0,9	-3	-	-7	9	0
ОптПромМетиз	-0,3	6	-	7	3	3
СКМТ	0,5	9	-	-11	-3	-8
Ср. значение	0,6	4	9	2	4	8
Погрешность	0,5	3	2	3	2	4

Скорректированный R-квадрат (табл. 3) по всем внутренним факторам лиц, принимающих решения о покупке, принимает значения 1-2%,

что свидетельствует о низком уровне влияния внутренних факторов на готовность совершить покупку в любой метизной компании. В детальном

рассмотрении взаимосвязи каждого отдельного внутреннего фактора (спонтанная, наведенная, частота закупок, удовлетворенность работой организации и уровнем квалификации сотрудников) и готовности совершить покупку, корреляционная взаимосвязь не превышает 20%. На B2B-рынках, как правило, все продавцы хорошо известны промышленным покупателям, поэтому таблица 3 отражает отсутствие позиционирования компании на метизном рынке на основе дифференциация бренда.

В результате исследования получено, что такой параметр как цена товара уже не влияет на выбор поставщика крепежа, объясняется развитостью рынка стандартизированной метизной продукции. Цена товара на стандартизированном метизном рынке не играет ключевую роль при выборе поставщика, именно эксклюзивность коммерческого предложения позволяет увеличить готовность совершить покупку, создавая при этом дополнительные возможности для увеличения общей цены сделки.

Соответственно, позиционировать компанию на B2B-рынке метизных стандартизированных товаров возможно за счет подбора оптимальных параметров коммерческого предложения, что позволяет составить для каждой компании свою индивидуальную модель готовности совершить покупку. Рассмотрим формирование устойчивых конкурентных позиций на примере компании «ОптМетиз» на метизном рынке, что опишем с помощью множественной регрессионной модели (табл. 1):

$$\text{ГСП}_{\text{ОптМетиз}} = 83,7 - 0,029*(\text{П}) - 2,246*(\text{СД}) + 0,154*(\text{С}) - 0,589*(\text{В}) + 6,899*(\text{Ск}) + 13,608*(\text{Г}) - 9,758*(\text{АП}) \quad (1)$$

где ГСП – готовность совершить покупку;

П – предоплата;

СД – сроки доставки;

С – сертификаты;

В – вес упаковки;

Ск – скидки;

Г – готовность решать проблемы заказчика;

АП – актуальные прайсы.

Следовательно, с целью успешного позиционирования компании «ОптМетиз» необходимо повышать свои конкурентные позиции за счет таких параметров как наличие сертификатов, предоставление скидок, решать проблемы заказчика,

что увеличит готовность совершить покупку в ней. Отрицательные бета-коэффициенты показателей сроков доставки, вес упаковки, наличие актуальных прайсов, предоплата говорят об уменьшении данных показателей. Нужно отметить, что промышленные клиенты ООО «ОптМетиз» проявляют низкую заинтересованность в цене товара, степени покрытия разновидности крепежа, сроках ожидания поступления и отсрочки платежа, которые в ходе исследования были исключены (табл. 1). Данный аспект можно объяснить высокой степенью лояльности потребителя, где цена крепеж примерно одинаково воспринимается среди всех участников крепежного рынка. Скорректированный R-квадрат в 26% отражает невысокую степень манипулирования показателями коммерческого предложения компании «ОптМетиз» по сравнению с ее конкурентами. Данный аспект говорит о необходимости проведения маркетинговых мероприятий. Маркетинговые мероприятия позволят менять конкретные параметры коммерческого предложения, тем самым увеличивать количество покупок, что благоприятно отражается на уровне конкурентоспособности. Работая с рассмотренными параметрами коммерческим предложением, ООО «ОптМетиз» сможет достигнуть устойчивых конкурентных позиций на B2B-рынке стандартизированных товаров.

Таким образом, исследуемая метизная компания «ОптМетиз» получила объективное представление о собственных рыночных позициях относительно конкурентов. Множественный регрессионный анализ позволил описать модель влияния показателей коммерческого предложения компаний, реализующих стандартизированные метизные товары на конкурентоспособность компании, выраженную в готовности совершать покупку.

Следовательно, позиционирование компаний на B2B-рынке стандартизированных товаров рассматривается через построения модели множественного регрессионного анализа, описывающего степень влияния внешних и внутренних факторов на лиц, принимающих решение о закупке. Знание степени их влияние позволяет определить направления разработки маркетинговых мероприятий, позволяющих увеличить готовность совершить покупку.

Библиографический список

1. Белостоква В.Ю. Особенности позиционирования компаний на B2B-рынке стандартизированных товаров/ В.Ю. Белостоква, О.В. Фирсанова// Маркетинг Менеджмент в цифровой экономике. – 2016. - №2.
2. Буиссон Д. Маркетинг стандартизированных товаров/ ред. М. Бейкера. – СПб.; М.; Харьков; Минск: Питер, 2002.
3. Домнин В.Н. Брендинг: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ В.Н. Домнин. – М.: Юрайт, 2016.
4. Наследов А. Д. IBM SPSS Statistic 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных/ А.Д. Наследов. – СПб: Питер, 2013.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - 2-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 1999.

References

1. Belostkova V.YU. Osobennosti pozicionirovaniya kompanij na B2B-rynke standartizirovannyh tovarov/ V.YU. Belostokova, O.V. Firsanova// Marketing Menedzhment v cifrovoj ehkonomie. – 2016. - №2.
2. Buisson D. Marketing standartizirovannyh tovarov/ red. M. Bejkera. – SPb.; M.; Har'kov; Minsk: Piter, 2002.
3. Domnin V.N. Brending: uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury/ V.N. Domnin. – M.: YUrajt, 2016.
4. Nasledov A. D. IBM SPSS Statistic 20 I AMOS: professional'nyj statisticheskij analiz dannyh/ A.D. Nasledov. – SPb: Piter, 2013.
5. Rajzberg B.A., Lozovskij L.SH., Starodubceva E.B. Sovremennyj ehkonomicheskij slovar'/ B.A. Rajzberg, L.SH. Lozovskij, E.B. Starodubceva. - 2-e Izd., Ispr. - M.: INFRA-M, 1999.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Быстрицкая А.Ю., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Демченко А.А., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Мишинёв Н.А., Курский государственный университет

Аннотация: В статье отмечена важность инновационной составляющей в развитии российской экономики. Также проанализирован совокупный уровень инновационной активности организаций, динамика затрат на науку в России в ведущих странах мира. Проведена оценка российского рынка телекоммуникаций как одного из самых инновационных и конкурентных рынков. В работе использованы экономические, экономико-математические методы.

Ключевые слова: инновации, телекоммуникации, затраты на науку, инновационная активность.

Abstract: The importance of an innovative component in development of the Russian economy is noted in article. Cumulative level of innovative activity of the organizations, the loudspeaker of costs of science in Russia in the leading countries of the world is also analysed. Assessment of the Russian market of telecommunications as one of the most innovative and competitive markets is carried out. Economic, economic-mathematical methods are used in work.

Keywords: Innovations, telecommunications, costs of science, innovative activity.

Инновационный путь развития экономики в настоящее время необходим для России. Он предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной, институциональной сфер.

Необходимость инновационного развития России, уход от сырьевой направленности экономики подчеркивается правительством, руководителями различных предприятий. Поиск альтернативы экспорту нефти, природного газа, выбор ры-

чков роста конкурентоспособности на мировых рынках давно занимает ведущее место в программе экономического развития страны.

К сожалению, в рейтинге инновационной активности Россия занимает последние позиции с показателем 9,9%. В то время как значение данного показателя для Германии составляет 66,9%, для Италии – 56,1%, Турции – 48,5% (рисунок 1) [2].



Рисунок 1 - Совокупный уровень инновационной активности организаций в 2014 году, %

Технологическое отставание обусловлено недостаточным финансированием науки в настоящее время. В советское время на НИОКР затрачивалось до 5% ВВП, что обеспечивало присутствие среди мировых лидеров. В настоящее время, несмотря на обозначенные приоритеты, расходы на науку в России выросли с 0,85% в 1995 г. до 1,13% в 2015 г.

Рассматривая соотношение НИОКР и ВВП, следует отметить, что интенсивность исследований

и разработок Китая и Южной Кореи почти удвоилась за 10 лет. В настоящее время доля Китая составляет около 20%, уступая лишь США (27%). Япония на третьем месте, с долей 10%; Германия на четвертом, с долей 6%.

Доля США и Европы существенно уменьшилась, доля США снизилась от 35% до 27%, а Европы – с 27% до 22%. В то же время, доля стран и регионов Восточной и Юго-Восточной Азии выросла с 25% до 37%.



Рисунок 2 - Затраты на науку в России и ведущих странах мира за 2015 год, млрд. долл. США

В 2017 году финансирование науки государством в целом в ближайшие годы увеличится, по информации Минобрнауки. А именно, на развитие науки и технологий в 2017 году потратят на 8,5 млрд, или на 5,6%, больше, чем в прошлом; в дальнейшем господдержка будет расти на 8–10% в год. Запланировано, что на науку гражданского назначения в 2017 году потратят на 65,4 млрд руб. (22,9%) больше.

В настоящее время в России создана широкая сеть институтов, ответственных за инновационное развитие. Разработано множество федеральных целевых программ. Особая роль государством отводится госкорпорациям, самые известные из которых Роснано, Росатом, Ростех.

Согласно рейтингу ТЕХУСПЕХ самой инновационной компанией в 2016 году России признана ООО Лаборатория «Вычислительная механика», которая занимается математическим моделированием и компьютерным инжинирингом материалов, композитных структур и физико-механических процессов, современных машин. Ключевыми партнерами являются BMW, Volkswagen, Samsung, Siemens, ГК «Роскосмос». Второе место заняла ГК «ИнфоТеКС», разрабатывающая и производящая высокотехнологичных средств защиты информации [3].

Очевидно, что для реализации инновационно-технично-экономического развития нужны структурные реформы. У России есть потенциал для

инновационного прорыва и становления на путь эффективной высокотехнологичной экономики.

Рынок телекоммуникаций – один из самых инновационных и конкурентных рынков в России. Опережающее развитие телекоммуникаций является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в страну, решения вопросов занятости населения.

Значение телекоммуникационной отрасли проявляется в постоянном увеличении ее доли в валовом внутреннем продукте страны. Доля связи в валовом внутреннем продукте развитых стран мира достигает 5 %, тогда как для Российской Федерации данный показатель составляет только 2 %.

На сегодняшний день сотовая связь представляет собой рынок олигополии. Количество участников на нем ограничено небольшим числом, основная доля рынка приходится на операторов «большой тройки»: «МТС», «Билайн», «Мегафон», предприятия-операторы имеют практически равные доли, предлагают похожие услуги и сервисы, копируют предложения друг друга.

По данным «ТМТ Консалтинг», в 2016 году в структуре рынка телекоммуникаций наибольший удельный вес занимает мобильная связь (55%), заметна доля сегмента интернет доступа (11%), на фиксированную телефонную и почтовую связь приходится по 9%. Межоператорские услуги и платное ТВ занимают по 5% в структуре рынка телекоммуникаций (рисунок 3).

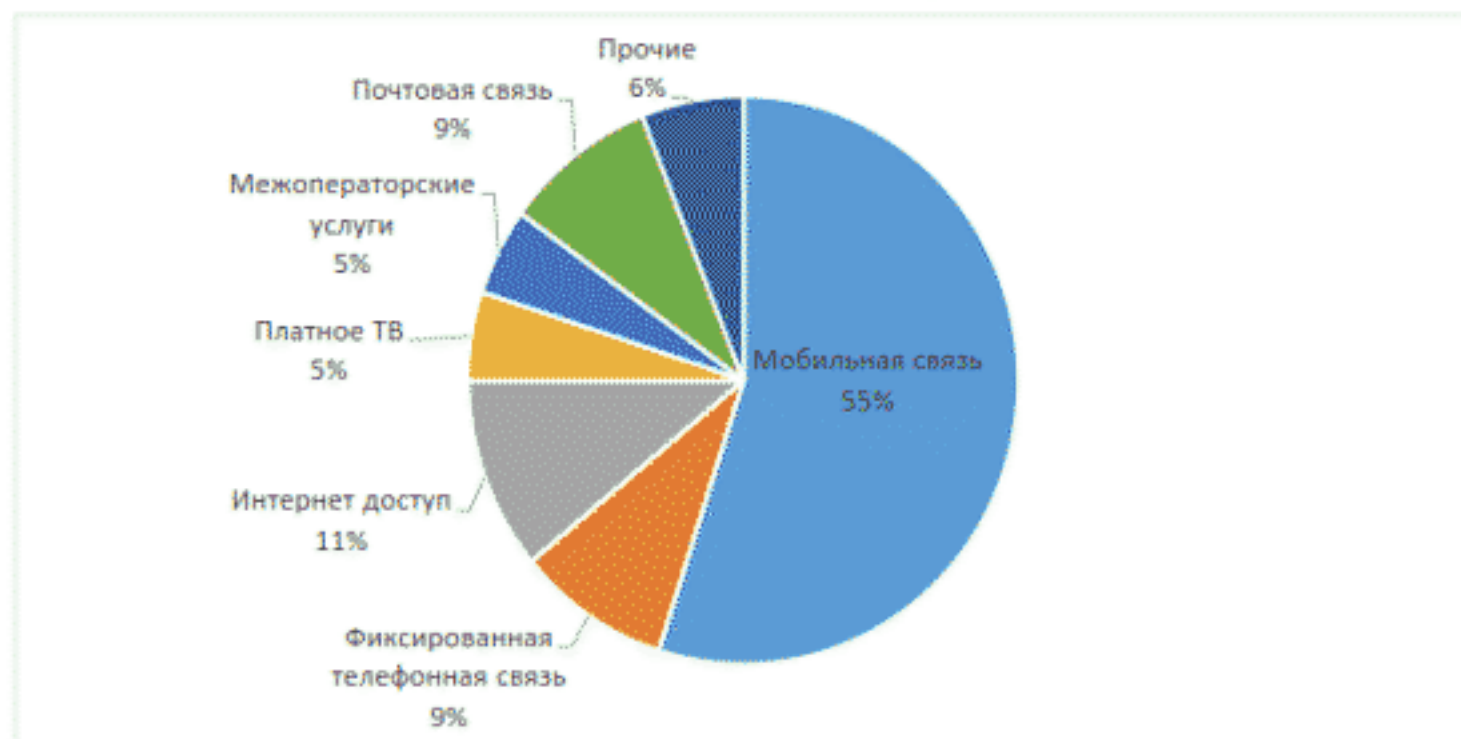


Рисунок 3 - Структура рынка телекоммуникаций РФ в 2016г., %

Объем рынка телекоммуникаций в 2016 году достиг 1597 млрд. руб. Темп роста в 2015 году составил 0,6%, что ниже динамики предыдущего года (0,8%). При этом в 2014 году данный показатель был на уровне 1,7%. Наиболее уверенный рост показывает сегмент платного ТВ, но относи-

тельно предыдущего года тем роста снизился с 16,6% до 11%. На 3,8% растет сегмент интернет доступа на протяжении двух последних лет, но и здесь темп роста снизился относительно 2014 года (рисунок 4) [4].



Рисунок 4 - Динамика сегментов телеком рынка, %

Чистая прибыль «Большой четверки» сотовых операторов демонстрирует разнонаправленную динамику. На протяжении трех лет данный показатель для ПАО «МТС» снижается. Если в 2013 году объем чистой прибыли составил 55 999 млн. руб.

до в 2015 году она снизилась до 6 688 млн. руб. Еще более негативно обстоят дела у ООО «Т2 Мобайл», более известной на российском рынке как Теле2. Чистый убыток по состоянию на 2013 год составил 117 млн. руб. (рисунок 5).



Рисунок 5 - Динамика чистой прибыли МТС, «МегаФона», «ВымпелКома» и Tele2, млн. руб.

В 2015 году компания понесла убыток в размере уже 4 185 млн. руб. Динамика чистой прибыли ОАО «МегаФон» и ПАО «ВымпелКом» схожа, после относительно удачного 2013 года в 2014 году чистая прибыль снизилась до 35 535 млн. руб. и 14 775 млн. руб. соответственно, но в 2015 году данные показатели возросли до 45 063 млн. руб. и 32 619 млн. руб.

Очевидно, что по размеру чистой прибыли лидером является ОАО «МегаФон». ПАО «ВымпелКом», хоть и немного отстает, но достаточно

успешно конкурирует с ОАО «МегаФон», в то время как разрыв между ОАО «МегаФон» и ПАО «МТС» только усиливается, а «Т2 Мобайл» вовсе несет убытки [5].

Если рассматривать относительные показатели, то ситуация складывается аналогичным образом. Самой эффективной компанией является ОАО «МегаФон». Второе место занимает ПАО «ВымпелКом», соответственно третье место достается ПАО «МТС» (см.табл.1).

Таблица 1 - Показатели эффективности деятельности МТС, «МегаФона», «ВымпелКома» и Tele2 за 2015 год, %

Показатель	МТС	Мегафон	Билайн	Теле2
Рентабельность продаж (Прибыль/выручка)	4,6	19,6	12,4	-9,5
Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/ собственный капитал)	18,7	27,6	27,3	-13,0
Рентабельность активов (Чистая прибыль/активы)	1,2	9,7	8,4	-3,6
Рентабельность реализованной продукции (прибыль/ себестоимость реализованной продукции)	8,6	35,6	24,1	-12,2

Так рентабельность продаж для ОАО «МегаФон» составляет 19,6%, для ПАО «ВымпелКом» – 12,4%, для ПАО «МТС» – 4,6%. Рентабельность собственного капитала для ОАО «МегаФон» – 27,6%, для ПАО «ВымпелКом» – 27,3%, для ПАО «МТС» – 18,7%. Рентабельность активов ОАО «МегаФон» находится на уровне 9,7%, ПАО «ВымпелКом» – 8,4%, ПАО «МТС» – 1,2%.

Самый высокий показатель рентабельности реализованной продукции наблюдается у ОАО «МегаФон» – 35,65%, у ПАО «ВымпелКом» – 24,1%, ПАО «МТС» – 8,6%. Так как прибыль у «Т2 Мобайл» является отрицательной.

Сильная конкуренция между сотовыми компаниями обострилась не только в результате общей неблагоприятной экономической ситуации, но и в результате объективных причин, ведь уровень зарегистрированных абонентов (количество SIM-карт) превысил численность населения в большинстве крупных регионов.

В 2016 году телекоммуникационные компании задумались о снижении издержек и выбрали различные стратегии. Одни пошли по пути сокращения нетехнического персонала, другие сократили невыгодные тарифы, заменили импортное оборудование на отечественные аналоги. Третьи решили активизировать маркетинговые стратегии, повышая лояльность потребителей за счет новых предложений по пакетам услуг. Например, в марте «Вымпелком» представил линейку пакетных тарифов «Все!», в рамках которой можно было от 301 руб. в месяц получить до 2 Гб интернет-трафика, а также фиксированный интернет и ТВ. А «МегаФон» договорился с «ЭР-Телекомом» о скидке 20% при подключении фиксированной связи в ряде регионов. Потребители предложения оценили, но результат оказался обратным желаемому: возросло число абонентов, перешедших от опера-

тора к оператору по процедуре переносимости номера (7%), показал опрос Deloitte. Люди стали выбирать более дешевые услуги.

В настоящее время сотовые компании ищут инновационный путь своего развития, диверсифицируют услуги в направлении модных тенденций, запуская собственные коммуникационные приложения, стриминговые ТВ-сервисы и проекты в области финансовых услуг. Особенно популярными становятся услуги с добавленной стоимостью.

В России продолжится активное развитие мобильного интернета. По крупным городам более 60% от общего числа интернет-пользователей заходят в сеть только с планшетов и смартфонов. Все это позволяет зарабатывать ИТ-компаниям за счет различных мобильных приложений и объема скачиваемой информации.

Алгоритм формирования стратегии конкурентных преимуществ постоянно должен быть связан с осуществлением мониторинга конъюнктуры рынка сотовой связи, оценкой деятельности и анализом достигнутых результатов. Основная цель для сотовых операторов – расширение доли рынка предоставляемых услуг, рост доходов и увеличение среднего дохода от одного абонента.

Библиографический список

1. Официальный сайт «Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Статистический сборник Индикаторы инновационной деятельности: 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/>
2. Официальный сайт национального рейтинга российских быстрорастущих технологических компаний «ТехУспех». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ratingtechup.ru>
3. Официальный сайт независимого консалтингового агентства TMT – Консалтинг. Российский рынок телекоммуникаций: предварительные итоги 2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://tmt-consulting.ru/>
4. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

References

1. Oficial'nyj sajt «Nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta «Vysshaya shkola ehkonomiki» Statisticheskij sbornik Indikatory innovacionnoj deyatelnosti: 2016. [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <https://www.hse.ru/primarydata/>
2. Oficial'nyj sajt nacional'nogo rejtinga rossijskih bystrorastushchih tekhnologicheskikh kompanij «TekhUspek». [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.ratingtechup.ru>
3. Oficial'nyj sajt nezavisimogo konsaltingovogo agentstva TMT – Konsalting. Rossijskij rynek telekommunikacij: predvaritel'nye itogi 2016 g. [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://tmt-consulting.ru/>
4. Oficial'nyj sajt federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ В СИСТЕМЕ ПОД/ФТ: СЛОЖИВШАЯ ПРАКТИКА И ВЕКТОР ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Гладкова С.Б., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский университет Министерств внутренних дел Российской Федерации

Аннотация: В статье поднимается проблема практической реализации коммерческими банками требований в сфере противодействия легализации доход, полученных преступным путем и финансирования терроризма (далее – ПОД/ФТ) с учетом перманентной трансформации нормативного законодательства в области, а так же все большего вовлечения в процесс легализации кредитных организаций. Актуальность тема исследования не вызывает сомнения поскольку в условиях политических и социально-экономических вызовов проблемы противодействия легализации преступных доходов занимают центральное место в эффективной реализации и обеспечения безопасности страны. На основе анализа зарубежной и отечественной практики применения мер, предложены меры оптимизации процедур взаимодействия органов контроля с кредитными организациями в контексте ПОД/ФТ, а так же направления развития законодательной базы.

Ключевые слова: коммерческий банк, внутренний контроль, противодействие легализации преступных доходов, риск вовлечения.

Abstract: The article raises the problem of the practical implementation of business requirements by banks in the sphere of combating the legalization of proceeds from crime and terrorist financing (hereinafter - the AML / CFT), taking into account the permanent transformation of regulatory legislation in the field, as well as the increasing involvement of credit institutions legalization process . Relevance of the research topic is no doubt as to the conditions of political and socio-economic challenges of anti-money laundering issues are central to the effective implementation and ensuring the country's security. Based on the analysis of foreign and domestic practice of application of the measures proposed measures to optimize the interaction of control bodies procedures with credit institutions in the context of AML / CFT, as well as the direction of development of the legal framework.

Keywords: commercial bank, internal control, combating money laundering, the risk of involvement.

Перед правительствами все стран на данный момент времени стоит наиважнейшая задача обеспечение национальной безопасности и защита населения от угрозы терроризма. События, происходящие на Ближнем востоке, особенно в Сирии, диктуют новые условия обеспечения мирового правопорядка. Количество террористических организаций с каждым годом растет, и их деятельность требует все больше финансовых ресурсов, именно поэтому проблема противодействия отмыванию денег, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, является одной из ключевых проблем. Это обусловлено тем, что организованная преступная деятельность, коррупция, терроризм и религиозный фанатизм превратились во все опасный фактор, дестабилизирующий порядок во всем мире. Все это делает актуальным предотвращение во всех странах легализации доходов, полученных преступным путем, с целью финансирования терроризма.

Кроме того, отмывание доходов, полученных преступным путем наносит огромный ущерб любому государству тем, что тормозит его экономический рост, ослабляет банковскую систему и повышает репутационные риски, как национальной финансовой системы, так и государства в целом. Репутация государства, чьи меры борьбы с отмыванием денег не соответствуют международным стандартам, резко падает, что может привести к разрыву деловых отношений со своими партнерами.

В мире существует целая система международных органов, чья деятельность направлена на борьбу с терроризмом и преступностью. В их состав входит и специальная международная комиссия противодействию отмывания денег (ФАТФ).

В состав целей и задач ФАТФ входит:

- действительный мониторинг и контроль за состоянием дел в стране, наиболее интенсивно используемых международной организованной преступностью для отмывания преступных доходов;

- формирование и развитие региональных (национальных) организаций с привлечением в ФАТФ новых государств-членов;

- оценка соответствия национальных законодательств отдельных государств и действующей правоприменительной практики в области борьбы с отмыванием денег рекомендациям ФАТФ, которые перманентно дополняются и совершенствуются;

- разработка новых методов, моделей и технологий борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем;

- содействие созданию в различных странах подразделений финансовой разведки с целью выявлению случаев легализации преступных доходов и обеспеченя соблюдения законодательства в области ПОД/ФТ;

- ускорение условий, способствующих созданию и поддержанию материальной базы терроризма, организованной преступности наркобизнес и коррупции;

- предотвращение незаконного вывода денежных средств и доходов за рубеж;

- создание условий для обеспечения репатриации денежных средств и доходов, полученных преступным путем, выведенных за рубеж, прежде всего в офшорные зоны (деофшоризация).

Россия с 2001 г. является государством – членом ФАТФ, т.е. с момента принятия федерального закона №115 от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Основными субъектами первичного финансового мониторинга являются организации, осуществляющие операции с денежными средствами и иным имуществом, а также другие определенные законодательством лица, в чьи обязанности входит, в частности, надлежащая проверка клиентов, выявление подозрительных операций и представление соответствующей информации уполномоченному правительственному органу.

В России таким органом является Росфинмониторинг, который в масштабах всей страны и на

региональном уровне решает задачи предупреждения и выявления легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

В соответствии с п. 9 ст. 7 Закона № 115-ФЗ с 2001 г. Банк России осуществляет надзор за исполнением кредитными организациями требований закона, а также обеспечивает процесс их информационного взаимодействия с Росфинмониторингом. С 1 сентября 2013 г. полномочия Банка России в этом направлении были расширены в связи с передачей ему функций Федеральной службы по финансовым рынкам по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков и превращением Банка России в мегарегулятор финансовых рынков российской экономики.

К числу объектов первичного финансового мониторинга относятся нефинансовые, почтовые и страховые организации; компании, входящие в состав банковской и биржевой инфраструктуры: инвестиционные фирмы и фонды, негосударственные пенсионные фонды, депозитарные и иные финансовые организации, а также сами банки (кредитные организации)

Одной из самых важных проблем противодействия легализации преступных доходов является риск вовлечения банков в данный процесс.

На наш взгляд, риск вовлечения банка в процессе отмыывания денег есть вероятность понести убытки в результате участия в схеме легализации средств, полученных в результате совершения действия преступного характера путем предоставления услуги клиентам с непрозрачной структурой собственности и неясными источниками происхождения капитала.

Управление риском вовлечения в процесс ПОД/ФТ можно определить как совокупность предпринимаемых кредитной организацией действий, направленных на оценку такого риска и его минимизацию.

На первом этапе процесса управления рисками, связанными с отмыыванием денег и финанси-

рованием терроризма, является определение коммерческим банком криминальных угроз, которым он может подвергнуться. Только разумно построена политика управления риском позволяет определить степень риска отмыывания денег, связанных с потенциальными угрозами, вызванными определенными клиентами и проводимыми ими сделками. После анализа рисков отмыывания денег руководством банка должно уведомить об этих рисках весь персонал, руководство отделов и филиалов, Совет директоров и других заинтересованных сторон.

На втором этапе, банк должен определить, какие продукты, услуги, клиенты и географические районы могут подвергнуть банк риску вовлечения в процесс ПОД/ФТ. Некоторые продукты, услуги, категории клиентов и географические зоны, с кем и в соответствии с которыми банк работает, могут быть особенно уязвимы или используются преступниками с целью отмыывания денег и финансирования терроризма в течение длительного времени.

Категории риска варьируются в зависимости от характеристик источников преступной деятельности. В рамках подготовки к оценке рисков, банки должны принимать во внимание такие факторы, как количество и объем сделок, тип взаимоотношений с клиентом, а также способ общения с клиентами лично или через электронную платежную систему (например, банковские услуги через Интернет или мобильный телефон).

Некоторые банковские продукты и услуги, могут быть связаны с высоким риском отмыывания денег в одном банке и не вызывают проблем в другом. Высокий риск может существовать в тех случаях, когда, например, продукты и услуги банка позволяют анонимно обслуживать клиентов, осуществлять трансграничные операции или сделки с большими объемами денежных средств (см. рис. 1):



Рисунок 1 - Банковские продукты и услуги, потенциально связанные с высоким риском отмыывания денег

Любая категория счетов или клиентов может при определенных обстоятельствах быть уязвима для отмыывания денег или финансирования терроризма. Некоторые клиенты и организации могут быть связаны с определенными рисками, в зависимости от направления их деятельности, рода занятий или характера предполагаемой сделки. Однако, не все категории клиентов обладают рисками одной и той же степени. Поэтому банки должны разумно подходить к вопросу выявления и определения степени риска по каждому клиенту. Приведенный ниже перечень включает в себя категории клиентов и организаций, которые представляют наибольший риск для банка:

- иностранные финансовые институты, в том числе банки и организации, предоставляющие услуги по операциям с иностранной валютой;
- небанковские финансовые институты, (компании, занимающиеся денежными услугами, казино, игорные дома, брокеры и дилеры по продаже ценных бумаг, дилеры, специализирующиеся на покупке-продаже драгоценных металлов, камней и ювелирных изделий);
- публичные должностные лица, (в том числе члены их семей) известные как политически значимые лица;
- иностранные граждане, временно проживающие в стране, а также счета иностранных лиц;
- иностранные корпорации и национальные торговые организации, частные инвестиционные компании и международные бизнес-корпораций, расположенные в опасных зонах;
- депозитные счета брокеров, особенно иностранных;
- компании, работающие с большими объемами денежных средств, (например, магазины, рестораны, магазины розничной торговли, алкогольных магазинов напитков, табачных изделий, владельцы частных банкоматов и торговых автоматов);
- отечественные и иностранные неправительственные организации и благотворительные фонды [6,7].

Третий этап оценки риска представляет собой подробный анализ информации, полученной на первом и втором этапах, что позволяет банку более точно оценить риск отмыывания денег и финансирования терроризма. Банк изучает эти данные о своей деятельности, как с точки зрения идентификации клиента программы, так и с точки зрения информации о надлежащей проверке клиентов.

Служба финансового мониторинга банка после выявления потенциальных зон повышенного риска должны произвести предварительную оценку характера рисков легализации доходов, полученных преступным путем, а также оценить адекватность программ банка по борьбе с ними. Эти предварительные выводы составляют основу первоначальной проверки.

В банковской сфере характерными чертами, подтверждающими их участие в отмыывании денег, являются:

- получение кредитов с помощью фальшивых учредительных, залоговых, страховых и бухгалтерских документов для последующего хищения этих активов;
- использование подставных лиц для получения кредитных средств;
- подделка документов (паспортов, справок о доходах, финансовой отчетности компании и т.д.);
- привлечение к схеме представителя банковского учреждения, который принимает участие в выдаче кредита. Наибольший удельный вес преступлений связан с кредитованием, незаконным снятием денежных средств со счетов, присвоением депозитов, манипуляцией с первичными документами.

За последние 3 год резко увеличилось количество кредитных организаций, из которых Банком России были отозваны лицензии на основании неоднократных нарушений в течение одного года требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», о чем можно судить на основании данных рис.2 и что говорит об усилении банковского контроля в области ПОД/ФТ.

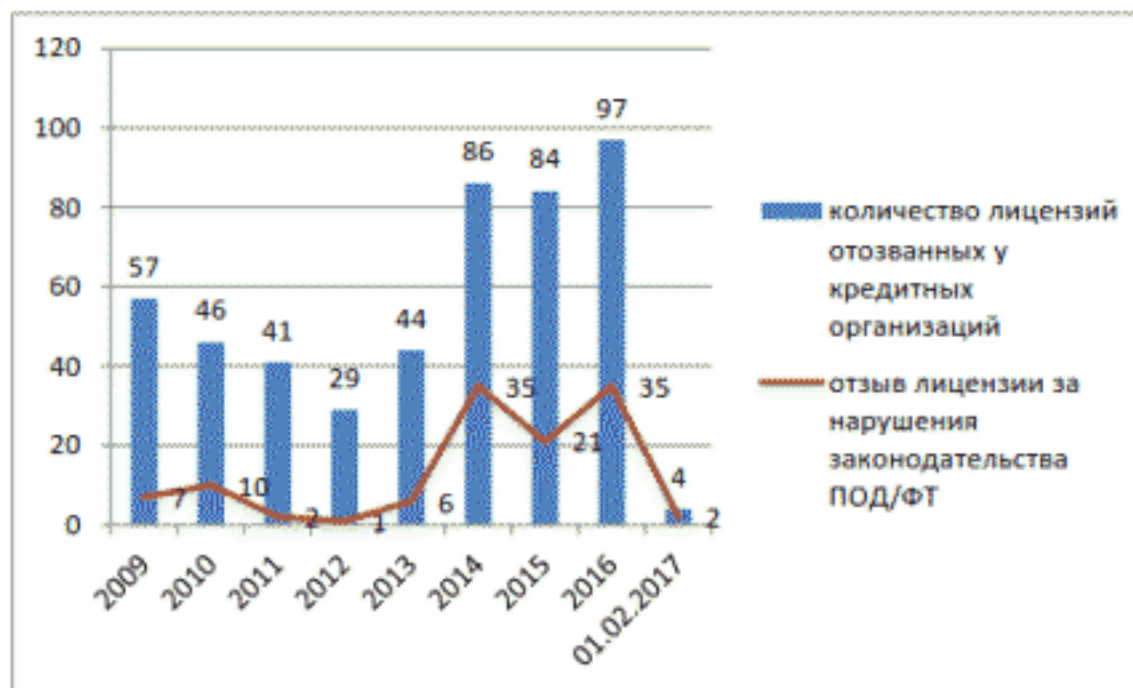


Рисунок 2 - Отзыв банковских лицензий в динамике за период с 2009 год по февраль 2017 г.

Банк России продолжает проводить нормативно-методическую работу в области ПОД/ФТ, разрабатывая и издавая соответствующие положения, указания и письма, регулирующие исполне-

ние финансово-кредитными организациями требований антилегализационного законодательства.

С 1 июля 2016 подпунктом 1.1 пункта 1 статьи 7 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ, банки имеют право принимать обоснован-

ные и разумными в обстоятельствах меры, чтобы определить происхождение источников средств и (или) другое имущество клиентов, тем самым ужесточив контроль в отношении клиентов - физических лиц при совершении последними банковских операций. На самом деле, это положение дает право банкам запросить у клиентов любые документы в отношении любой операций. Конечно, клиент может отказать в предоставлении запрашиваемой информации, но в этом случае банк будет иметь право отказать клиенту в совершении операции на основании пункта 1 статьи 7 вышеуказанного закона. В то же время в соответствии с пунктом 12 статьи 7 закона в случае такого отказа банк не будет нести ответственность за нарушение договора с клиентом. Так же, отказ может быть осуществлен не только, например, на операция по переводу средств, а также при пополнении или закрытии депозита.

Кроме того, банки будут иметь дополнительную возможность держать средства клиентов на своих счетах. Банки имеют право заморозить средства клиентов на неопределенный срок, если сотрудники кредитного учреждения не сочтут документы предоставленные клиентом, достаточным основанием законного происхождения средств. Этот факт означает следующее: при обращении в банк, чтобы снять наличные деньги со своего счета клиент рискует не получить свои деньги, если их происхождение кажется сомнительным сотруднику банка. Единственное решение для клиента будет обратиться в суд, который, является довольно трудоемким и дорогостоящим процессом. Следует отметить, что кредитные организации фиксируют самых сомнительных своих клиентов путем составления неофициальных «черных» списков. Лицу (и физическому, и юридическому) попавшему в такой список банк всячески препятствует в продолжении любых отношений с ним. Причем, если сейчас «стоп-листы» ведутся негласно внутри каждого банка, то Росфинмониторинг вскоре даст разрешение банкам такими списками обмениваться между собой уже вполне открыто и легитимно. Обязанность пресекать сомнительные операции полностью лежит на банках.

К сожалению, сложившаяся российская практика перекладывания обязанностей на кредитные организации по контролю в сфере ОД/ФТ очень вредит эффективному ведению бизнеса коммерче-

скими банками. Но самое главное, что вся система ПОД/ФТ сложившаяся в стране, фактически работает в «холостую», поскольку Росфинмониторинг аккумулируя десятки миллионов сообщений о подозрительных операциях в год, не имеет возможности для обработки и дальнейшему передачи необходимой информации в правоохранительные органы. В 2016 году следователями направлено 1547 запроса (аналогичный период прошлого года (АППГ)) – 950) в подразделения Росфинмониторинга, на которые получен 1073 (АППГ – 867) ответ.

По данным Главного информационно-аналитического центра МВД России в 2016 году зарегистрировано 784 преступления (в 2015 – 656). При этом, количество преступлений, квалифицированных по ст. 174-1 УК РФ (Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем), по сравнению с предыдущим годом возросло на 24,8% (с 451 до 563). Количество расследованных преступлений в анализируемом периоде увеличилось на 18,0% (с 511 до 603). Однако данный рост, также достигнут за счет преступных деяний, предусмотренных ст. 174-1 УК РФ, которых в истекшем году расследовано фактически в 2 раза больше, чем в предыдущем.

Наиболее криминогенной с точки зрения легализации преступно - нажитых доходов продолжает оставаться финансово-кредитная сфера, в ней совершено около 35% преступлений. По окончанным производством и приостановленным уголовным делам легализовано более 13 млрд руб., возмещено 4 млрд 163 млн руб., что в 48 раза больше, чем в 2015 году. Вместе с тем, негативные тенденции связаны с недопониманием руководителями органов следствия актуальности и важности борьбы с отмыванием преступных доходов, представляющих серьезную угрозу национальной безопасности, ослаблением контроля за деятельностью подчиненных, ненадлежащим уровнем взаимодействия с оперативными подразделениями и подразделениями Росфинмониторинга, отсутствием должной служебной и профессиональной подготовки сотрудников [6,7]. В результате, неповоротливость правоохранительной системы, следственных органов, приводит к неэффективному функционированию всей системы ПОД/ФТ.

Библиографический список

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ (ред. от 03.07.2016 № 362-ФЗ). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 года №115 – ФЗ (в ред. от 28.12.2016 № 371-ФЗ).- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
3. Агапова Т.Н., Иванов А.В. Приоритетные направления работы Росфинмониторинга на пути борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2015.- № 32 (317). - С. 46-52.
4. Басс А.Б., Каратаев М.В. Риск вовлечения в легализацию преступных доходов // Банковское дело. - июнь 2010. - №6. - С. 72-75
5. Gladkova S.B., Gulyko A.A. О некоторых аспектах практической реализации кредитными организациями процедур внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма // Финансы и кредит. - 2013. - №19(547). - С. 54-58.
6. Gladkova S.B., Gulyko A.A. Еще раз о проблемах реализации кредитными организациями требований в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма // Финансы и кредит. - 2013. - №42(570). - С. 25-30
7. Шатен П.-Л. Противодействие отмывания денег и финансирования терроризма: Практическое руководство для банковских специалистов / Пьер-Лоран Шатен и др.; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшерз, 2011. – 316 с.

8. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации - Режим доступа: <http://www.crb.ru>, свободный

References

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ (ред. от 03.07.2016 № 362-ФЗ). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 года №115 – ФЗ (в ред. от 28.12.2016 № 371-ФЗ).- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
3. Agapova T.N., Ivanov A.V. Prioritetnye napravleniya raboty Rosfinmonitoringa na puti bor'by s otmyvaniem dohodov, poluchennyh prestupnym putem // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. - 2015.- № 32 (317). - S. 46-52.
4. Bass A.B., Karataev M.V. Risk вовлечения в легализацию преступных доходов // Bankovskoe delo. - Iyun' 2010. - №6. - S. 72-75
5. Gladkova S.B., Gul'ko A.A. O nekotoryh aspektah prakticheskoy realizacii kreditnymi organizatsiyami procedur vnutrennego kontrolya v celyah protivodeystviya legalizacii (otmyvaniyu) dohodov, poluchennyh prestupnym putem, i finansirovaniyu terrorizma // Finansy i kredit. - 2013. - №19(547). - S. 54-58.
6. Gladkova S.B., Gul'ko A.A. Eshche raz o problemah realizacii kreditnymi organizatsiyami trebovanij v sfere protivodeystviya legalizacii (otmyvaniyu) dohodov, poluchennyh prestupnym putem, i finansirovaniyu terrorizma // Finansy i kredit. - 2013. - №42(570). - S. 25-30
7. SHaten P.-L. Protivodeystvie otmyvaniya deneg i finansirovaniya terrorizma: Prakticheskoe rukovodstvo dlya bankovskih specialistov / P'er-Loran SHaten i dr.; Per. s angl. – M.: Al'pina Pablisherz, 2011. – 316 s.
8. Oficial'nyj sajт Central'nogo banka Rossijskoj Federacii - Режим доступа: <http://www.crb.ru>, свободный

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Демиденко Д.С., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Леонова Т.И., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский экономический университет

Орлова О.Ю., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский экономический университет

Малевская-Малевич Е.Д., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: В статье рассмотрена экономическая оптимизационная модель управления рисками предприятия на основе использования современного инструмента риск-менеджмента такого как матрицы или карты рисков. Матрица представляет собой графическое или текстовое описание актуальных для организации рисков, которые расположены в прямоугольной таблице в порядке, ранжированном по уровню опасности для предприятия, что позволяет определить уровень каждого выявленного риска для последующего принятия решения о его снижении. В статье представлены два типа экономических оптимизационных задач управления рисками и предложены методы определения оптимального распределения ограниченных финансовых ресурсов на снижение рисков предприятия.

Ключевые слова: Риск-менеджмент. Задача оптимизации. Динамическое программирование. Матрица рисков.

Abstract: The paper examines the economic optimization model of enterprise risk management based on the use of modern tools of risk management such as a matrix or a risk map. The matrix is a graphical or textual description relevant to the organization risks located in a rectangular table in order, ranked by level of risk for the enterprise that allows to determine the level of each identified risk for subsequent decision-making about its decline. The article presents two types of economic optimization problems of risk management and proposed methods for determining optimal allocation of scarce financial resources on reducing the risks of the enterprise.

Keywords: Risk management. The problem of optimization. Dynamic programming. A risk matrix.

В системах управления риском на предприятиях (системах риск –менеджмента) можно выделить два основных направления деятельности при анализе и управлении рисками. Первое – определение самих рисков, понятий, связанных с рисками, состав и классификация видов риска, показатели и критерии качественной и количественной оценки риска, величины риска. В общем виде – выявление и устранение причин появления рисков, или предотвращение рисков, оптимизация затрат на снижение вероятности наступления рисков, а также определение возможности и размера компенсации потерь в случае наступления рисков.

Вторым направлением деятельности менеджмента предприятия при управлении рисками является оптимизация экономических результатов риск – менеджмента. В этом случае объектом анализа и управления являются не сами риски, а оптимальное позиционирование предприятия в среде рис-

ков. При этом основное внимание направлено именно на меры по снижению или компенсации возникающих экономических потерь от рисков.

Необходимо отметить, что в научной литературе, посвященной риск – менеджменту, в основном исследуется первое направление [1, 3, 6, 7, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18], в то время как второе направление рассматривается в меньше мере [8, 9, 11, 13] и, в частности, недостаточно работ в области экономической оптимизации. Это определяет актуальность исследований в области риск – менеджмента, связанных с экономическими моделями управления рисками предприятия.

Основой для постановки экономических задач может служить карта рисков или так называемая «матрица рисков», принципиальный вид которой показан на рис. 1, а примеры простейших форм матрицы представлены на рис.2 и рис. 3.

Матрица рисков		Влияние				
		Пренебрежимо малое	Малое	Среднее (умеренное)	Сильное	Критическое
Вероятность	Очень вероятно	Низкое	Средний	Высокое	Очень высокий	Неприемлемый
	Вероятно	Низкий	Средний	Высокий	Высокий	Очень высокий
	Умеренно вероятно	Низкий	Низкий	Средний	Высокий	Высокий
	Маловероятно	Низкий	Низкий	Низкий	Средний	Средний
	Очень маловероятно	Низкий	Низкий	Низкий	Низкий	Низкий

Рисунок 1 - Матрица рисков

Матрица или карта рисков – это графическое и текстовое описание рисков организации, которые расположены в прямоугольной таблице, что позволяет определить уровень каждого выявленного риска для последующего принятия решения о снижении уровня риска. Карта рисков включает критерии оценки рисков, а именно уровень ущерба от реализации риска и вероятность наступления рисков события в течение определенного периода времени. Каждый критерий ранжируется от минимального до максимального значения. В зависимости от степени опасности выделяют несколько

категорий рисков. Количество категорий соответствует потребностям исследования. Подобный подход к картографированию предлагается, в частности, в австралийско-новозеландском стандарте по управлению рисками. Реестр и составленная на его основе карта (или матрица) рисков являются основной информационной базой для принятия решений по дальнейшей обработке рисков. Итоговый уровень риска определяется на пересечении двух критериев, например, к катастрофическим рискам следует относить риски, которые являются наиболее вероятными и наносят

максимально возможный ущерб компании при его реализации.

Для экономической оптимизационной задачи вопрос заключается в том, как узнать и определить, какие конкретные наборы рисков заслуживают большего внимания и как при наличии ограниченных ресурсов выяснить, какие риски должны иметь высший приоритет.

Реальная матрица рисков содержит множество промежуточных состояний системы (предприятия), таблица/матрица имеет большую размерность (количество клеток или вершин графа). Задача риск – менеджмента заключается в продвижении производственной системы в координатах «риск» – «потери от риска» от «плохого» состояния к «хорошему». При этом возможные траектории движения различаются величиной «затрат перехода».

В целом «матрица рисков», применяемая в современных системах риск – менеджмента предприятий, позволяет позиционировать предприятие в системе координат дискретных переменных величин, характеризующих эффективность управления. При этом, как уже отмечалось, выделяют зоны риска по степени его приемлемости для предприятия: зона низкого риска, среднего риска, высокого риска, очень высокого риска и неприемлемо высокого риска. Задача управления – улучшить позицию предприятия, «перевести» его из зоны менее приемлемого риска в зону более приемлемого риска (например – из зоны высокого риска в зону среднего или низкого риска). Позиционирование предприятия означает, что оно, занимая определенное место в рассматриваемой системе координат (вершину графа или клетку в матрице рисков), несет потери определенной величины от реализации рисков. Каждой клетке соответствует определенный уровень/величина потерь. Эти потери предприятие постоянно несет до тех пор, пока неизменной остается его позиционирование в матрице рисков (та ячейка или вершина графа в матрице, которую оно занимает). Перемещение в системе координат или изменение позиции в направлении «от худшего к лучшему» вызывает «издержки изменения позиционирования». Сопоставление изменения уровня потерь с издержками изменения позиционирования позволяет оценивать эффективность управления риском отдельного предприятия в определенный период времени или в динамике, сравнивать эффективность управления рисками различных предприятий.

Рассмотрим упрощенную форму матрицы рисков, представленной на рис. 3 в виде графа позиционирования в матрице рисков. Примем порядковые номера вершин графа за оценку качества или потенциала позиционирования в матрице рисков. Так состояние «плохо» имеет потенциал равный 1, а состояние «хорошо» – потенциал равный 9, то же относится и к другим вершинам графа. Позиционирование предприятия в матрице рисков означает его принадлежность к одной из вершин графа, потенциал не меняется, пока не изменится позиционирование предприятия в матрице. Очевидно, «перепозиционирование» предприятия из вершины 1 в вершину 5 повышает его потенциал, эффект изменения позиции составит 4 единицы. Вершинами графа являются точки позиционирования в матрице (номера точек от 1 до 8), а «дуги» графа отражают связи между его вершинами. Длина каждой дуги (указана над ней) характеризует величину затрат перехода из одного состояния в другое, или затраты на изменение позиционирования в матрице рисков. При этом соотношение:

«результат изменения позиционирования (потенциала) / затраты на изменение позиционирования»

является характеристикой эффективности мер по улучшению позиционирования в матрице рисков. Например, эффективность «перепозиционирования» предприятия из вершины 1 в вершину 2 равна $(2-1)/3=1/3$.

В качестве дискретных переменных, формирующих координатную плоскость позиционирования в матрице рисков, могут быть (чаще всего бывают) следующие переменные (координаты):

- 1) риск дискретного состояния – высокий, низкий;
- 2) влияние потерь на хозяйственное положение предприятия (выделенные дискретные уровни фиксации потерь) – высокие, средние, низкие, малые.

С применением матрицы рисков могут быть рассмотрены два типа экономических оптимизационных задач управления.

1) Выбор оптимальной траектории объекта в матрице рисков, обеспечивающей перемещение из одной вершины графа в другую с минимальными затратами на изменение позиционирования.

2) Оптимальное распределение лимита затрат на изменение позиционирования в матрице рисков (если такой лимит установлен) между допустимыми (по условиям задачи изменения позиционирования) траекториями движения, обеспечивающее наибольшее удаление от начальной точки позиционирования (максимальное удаление от точки «плохо» в сторону точки «хорошо»).

Математическая постановка задачи первого типа – выбора оптимальной траектории объекта в матрице рисков следующая (1):

$$\sum_{T=1}^M X_T * \left(\sum_{i=1}^N Z_{iT} \right) \rightarrow \min$$

$$X_T = 0;1$$

$$\sum_{T=1}^M X_T = 1,$$

$$i = 1...N, \quad T = 1...M \quad (1)$$

где Z_{iT} – затраты на изменение позиционирования в матрице рисков (длина дуги графа) на траектории «Т» на i-м этапе решения задачи, выраженные в стоимостных/денежных единицах;

X – управляющая переменная (принимает значения 0,1).

Необходимо выбрать траекторию, обеспечивающую минимальные затраты на изменение позиционирования в матрице рисков. Ограничение показывает, что в результате должна быть выбрана хотя бы одна траектория перемещения в матрице позиционирования. Это означает, что если имеется несколько вариантов перехода из одной точки позиционирования (клетки матрицы) в другую, то должен быть выбран только один вариант траектории с наименьшими затратами на переход.

Задача могла бы быть решена путем перебора всех возможных вариантов/траекторий изменения позиционирования в матрице. Но при большом размере матрицы рисков процесс поиска оптимального решения был бы очень трудоемким или потребовал бы применения специальных вычисли-

тельных процедур. Данная модель является оптимизационной целочисленной задачей математического программирования, для решения предлагается использовать метод направленного перебора вариантов решения известный как метод динамического программирования (метод Беллмана) [2, 4, 5].

Метод динамического программирования – это направленный перебор вариантов решения, обеспечивающий получение оптимального решения задачи с использованием следующего правила (2):

$$\min(Z_{iT} + V_{i-1,T})$$

$$T$$

$$\min(Z_{i-1,T}) = V_{i-1,T}$$

$$T$$

$$I = 1 \dots N, \quad T = 1 \dots M \quad (2)$$

Математическая модель позиционирования объекта (предприятия) в матрице рисков может

быть представлена в форме графа (рис. 2). Методика определения траектории оптимального позиционирования предприятия применена для варианта матрицы рисков, представленной на рис. 2. При использовании данной модели должны быть указаны начальная (фактическая) и целевая (требуемая) точки позиционирования. Возможно также дополнительное ограничение – на величину затрат на изменение позиционирования в матрице.

Этапы решения устанавливаются по одной из переменных (в рассматриваемом случае это «потери»). В матрице выделяется точки – «В» (высокие риски и высокие потери) и «Н» (низкие риски и низкие потери). Необходимо определить оптимальную траекторию для этой матрицы, обеспечивающую переход предприятия из позиции «плохо» (точка «В») в позицию «хорошо (точка Н)» с наименьшими затратами на изменение позиционирования или на переход. Переход в матрице разрешен только в «положительном направлении», т.е. по правилу «вниз и направо». В матрице выделены три интервала изменения переменной «потери» (высокие – средние; средние – низкие; низкие – малые, они же являются этапами решения задачи) и один интервал изменения переменной «риск» (высокий – низкий).

		<u>Потери (д.е.)</u>					
		3	2	6	3	8	4
Риск ↓	1						
	2	→ высокий	↓ 2	→ средний	↓ 2	→ умеренный	↓ 2
	5	→ 1	↓ 6	→ 3	↓ 7	→ 6	↓ 8
						Н	

Рисунок 2 - Матрица рисков

Точки позиционирования на графе или в матрице обозначены порядковыми номерами от 1 до 8. Цифрами над дугами графа показаны затраты на изменение позиционирования. Например, затраты на переход из позиции 2 в позицию 3 составляют 6 стоимостных/денежных единиц. Как

видно из матрицы, после первого этапа решения, позиция предприятия может быть определена в точках 2 и 6, после второго этапа – в точках 3 и 7, после третьего этапа окончательное решение в точке 8. Для определения оптимальной траектории составляется расчетная таблица 1.

Таблица 1 - Расчетная таблица затрат на позиционирование объектов в матрице рисков

Этап решения «i»	Точка позиционирования	Траектория перехода между точками позиционирования	Затраты на переход в точку по траектории «Т», минимальные затраты «V _{IT} » отмечены (*)
1	2 6	1→2 1→2→6 1→5→6	3 (*) 3+2=5 2+1=3 (*)
2	3 7	2→3 2→3→7 2→6→7 6→7	3+6=9 3+6+2=11 3+2+3=8 3+3=6(*)
3	8	3→4→8 3→7→8 7→8	9+8+2=19 9+2+6=17 6+6=12(*)

Итог расчетной таблицы показывает, что оптимальная траектория изменения позиции предприятия в матрице рисков обеспечивает минимальные затраты на позиционирование, равные 12 д.е. Единственная оптимальная траектория уста-

навливается в направлении, обратном ходу решения задачи: $1 \rightarrow 5 \rightarrow 6 \rightarrow 7 \rightarrow 8$.

Оптимальная траектория не обязательно единственная, их может быть несколько, в этом случае они равнозначны.

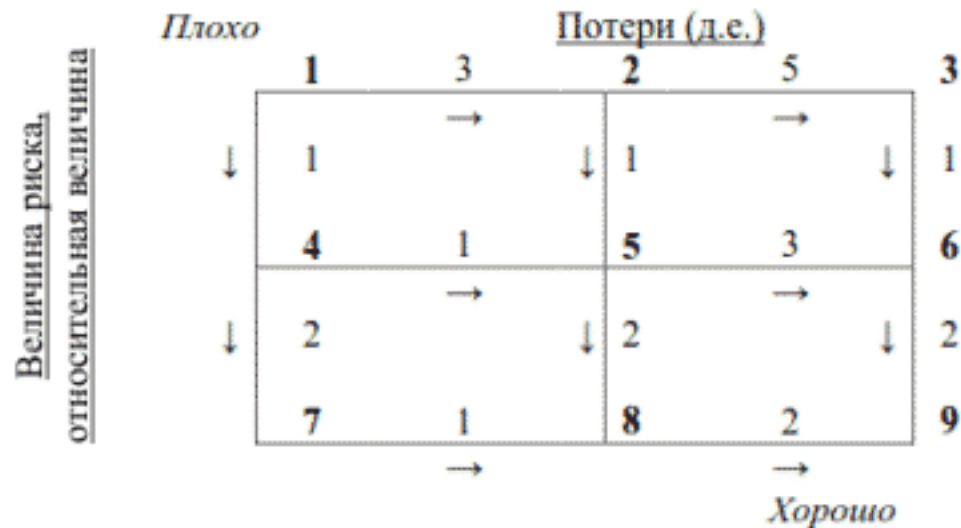


Рисунок 3 - Граф позиционирования в матрице рисков

Таблица 2 - Расчетная таблица затрат на позиционирование объектов в матрице рисков

Этап решения «Г»	Точка позиционирования	Траектория перехода между точками позиционирования	Затраты на переход в точку по траектории «Г», минимальные затраты «V _{ГГ} » отмечены (*)
Предпоследний	2	1→2	3 (*)
	5	1→2→5 1→4→5	3+1=4 1+1=2 (*)
	8	1→4→7→8 1→2→5→8 1→4→5→8	1+2+1=4 (*) 3+1+2=6 1+1+2=4 (*)
Последний	9	2→3→6→9	5+1+2=8
		2→5→6→9	1+3+2=6
		2→5→8→9	1+2+2=5 (*)
		5→6→9	3+2=5
		5→8→9	2+2=4 (*)
		8→9	2 (*)
Общий		1→2→9	3+5=8
		1→5→9	2+4=6 (*)
		1→8→9	4+2=6 (*)

Для примера рассмотрим еще одну матрицу рисков, представленную на рис.3, которая отличается от матрицы рис.2 только числом выделенных интервалов изменения переменных - выделены два интервала изменения переменной «потери» (высокие - средние; средние - низкие, они же являются этапами решения задачи) и два интервала изменения переменной «риск» (высокий - средний; средний - низкий). Точки позиционирования на графе или в матрице обозначены порядковыми

номера от 1 до 9. Как можно видеть из расчетной таблицы 2, траектории $1 \rightarrow 5 \rightarrow 9$ и $1 \rightarrow 8 \rightarrow 9$ равнозначны, т.к. у них одинаковые минимальные затраты на позиционирование в матрице рисков, равные 6 д.е.

Математическая постановка другого типа задачи управления, решаемая с использованием инструмента «матрица рисков», может быть представлена в следующем виде (3):

$$\sum_{i=1}^n X_i \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^n z(X_i) \leq M$$

$$X_i = 1,0 \quad (3)$$

где $Z(X_i)$ – затраты на изменение позиционирования в матрице рисков (длина дуги графа), выраженные в стоимостных/денежных единицах, M – лимит затрат на изменение позиционирования в матрице рисков (длина дуги графа) в стоимостных/денежных единицах

Направление движения при изменении позиционирования задается от точки с меньшим потенциалом в сторону большего потенциала (вниз или направо). Задача состоит в том, чтобы продвигаться как можно дальше в матрице рисков от начальной точки позиционирования при наличии лимита затрат «М» в сторону увеличения потенциала. Рассмотрим решение на примере, используя граф рис.3. Начальная точка позиционирования 1,

из нее возможно движение по двум направлениям в сторону точки с наибольшим потенциалом 9:

А) 1-2-(3 или 5)-6-9 или

Б) 1-4-(5 или 7)-8-9.

Варианты распределения лимита затрат на изменение позиционирования между направлениями А и Б анализируются в табл. 5. По условию примера распределяется лимит $M = 6$ д.е.. Варианты распределения, предусматривающие нулевое выделение ресурсов по любому из направлений, не рассматриваются. Как видно из примера, при выделении 5 д.е. лимита на направление А, единственной достижимой траекторией является 1-2-5 с затратами на изменение позиционирования 4 д.е., дополнительное выделение оставшейся единицы лимита по данному направлению бесполезно, т.к. не хватит средств на «удлинение» траектории. Оставшаяся часть лимита (1 д.е.) используется на направление Б. По аналогичной схеме рассматриваются все другие варианты распределения лимита. В качестве критерия эффективности затрат на изменение позиционирования может быть использовано отношение:

$$\frac{\text{количество траекторий удаления от начальной точки}}{\text{затраты по траектории}}$$

Поскольку не при всех вариантах распределения лимита средства используются полностью (например, при рассмотренном выше варианте распределения лимита одна единица денежных средств не используется), а в качестве выделенных средств следует рассматривать всю величину

лимита, для всех вариантов распределения лимита знаменатель формулы одинаковый, то в качестве критерия эффективности можно использовать только числитель формулы – количество траекторий продвижения от начальной точки.

Таблица 5 - Варианты распределения лимита ресурсов на позиционирование в матрице

Распределение лимита по направлениям (д.е.)		Направление А		Направление Б		Максимальное продвижение от начальной точки (количество траекторий, ед.)
А	Б	траектория	Затраты по траектории (д.е.)	траектория	Затраты по траектории (д.е.)	
5	1	1→2 2→5	3 1	1→4	1	3
4	2	1→2 2→5	3 1	1→4 4→5	1 1	4
3	3	1→2	3	1→4→5 или 1→4→7	2 3	2
2	4	-	-	1→4→5→8 или 1→4→7→8	4 4	1
1	5	-	-	1→4→5→8 или 1→4→7→8	4 4	1

Как видно из таблицы 5, при следующем распределении лимита 6 д.е.: 4 д.е. по направлению А и 2 д.е. по направлению Б, достигается максимальное продвижение от начальной точки (количество траекторий, равное 4 ед.).

Обобщая положения, характеризующие состояние современных систем риск-менеджмента,

применяемых предприятиями, можно утверждать, что «матрица рисков», позволяющая позиционировать предприятие в системе координат дискретных переменных величин (в рассматриваемом случае это степень потерь от риска и вероятность или величина риска), может быть, при правильном применении, эффективным инструментом управ-

ления рисками. При этом можно выделять зоны риска по степени его приемлемости для предприятия, т.к. задача управления – улучшить позицию предприятия, «перевести» его из зоны менее приемлемого риска в зону более приемлемого риска (например – из зоны высокого риска в зону среднего или низкого риска). Находясь в определенной позиции в рассматриваемой системе координат,

предприятие несет потери от рисков, перемещение в системе координат в направлении «от худшего к лучшему» вызывает «издержки изменения позиционирования». Сопоставление изменения потерь с издержками изменения позиционирования позволяет оценивать эффективность управления риском отдельного предприятия, сравнивать эффективность управления предприятиями.

Библиографический список

1. Бартон Т. Л., Шенкир У. Г., Уокер П. Л. Комплексный подход к риск-менеджменту - М.: Вильямс. - 2003.
2. Беллман Р.Э. Динамическое программирование. (Dynamic programming, 1957) Перевод с английского И.М. Андреевой, А.А. Корбутова, И.В. Романовского.
3. Богоявленский С.Б. Управление риском (Риск-менеджмент). - СПб: Изд-во СПбГУЭФ. - 2010.
4. Боровков А. А. Математическая статистика: дополнительные главы. - М.: Наука. - 1984.
5. Вентцель Е. С. Элементы динамического программирования. - М.: Наука. - 1964.
6. Волков И., Грачева М. Вероятностные методы анализа рисков //Режим доступа: [http://www. cfin. ru/finanalysis/Invest](http://www.cfin.ru/finanalysis/Invest).
7. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. - М.: Дело и Сервис. - 2002.
8. Демиденко Д.С., Филотенкова В.В. Матрица рисков как способ определения эффективности применения систем риск-менеджмента // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. -2016. - С. 410-413.
9. Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Бабарин М.С. Экономическая модель оптимизации качества. // Стандарты и качество. - 2014. - №7 (925).
10. Луман Н. Понятие риска //THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. - 1994. - №. 5. - С. 135-160.
11. Малышевский А. Б. Оценка эффективности функционирования системы риск – менеджмента. // Транспортное дело России, выпуск. 2010 - № 11.
12. Михайловский Н. Э. Архитектура информационной системы, оценка рисков и совокупная стоимость владения //Директор ИС. - 2002. - Т. 6.
13. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. - М.: Дело. - 2003.
14. Окрепилов В.В. Менеджмент качества. [в 2 томах] - СПб: Наука. - 2007.
15. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К. - 2005. - Т. 1.
16. Alexander C. O., Leigh C. T. On the covariance matrices used in value at risk models //The Journal of Derivatives. - 1997. - Т. 4. - №. 3. - С. 50-62.
17. Anthony Tony Cox L. What's wrong with risk matrices? //Risk analysis. - 2008. - Т. 28. - №. 2. - С. 497-512.
18. Talbot J. What's Right With Risk Matrices //Retrieved October. - 2011. - Т. 1. - С. 2011.

References

1. Barton T. L., Shenkir U. G., Uoker P. L. Kompleksnyj podhod k risk-menedzhmentu - M.: Vil'yams. - 2003.
2. Bellman R.EH. Dinamicheskoe programmirovaniye. (Dynamic programming, 1957) Perevod s anglijskogo I.M. Andreevoj, A.A. Korbuta, I.V. Romanovskogo.
3. Bogoyavlenskij S.B. Upravlenie riskom (Risk-menedzhment). - SPb: Izd-vo SPBGUEHF. - 2010.
4. Borovkov A. A. Matematicheskaya statistika: dopolnitel'nye glavy. - M.: Nauka. - 1984.
5. Ventcel' E. S. EHlementy dinamicheskogo programmirovaniya. - M.: Nauka. - 1964.
6. Volkov I., Gracheva M. Veroyatnostnye metody analiza riskov //Rezhim dostupa: <http://www. cfin. ru/finanalysis/Invest>.
7. Granaturov V. M. EHkonomicheskij risk: sushchnost', metody izmereniya, puti snizheniya. - M.: Delo I Servis. - 2002.
8. Demidenko D.S., Filotenkova V.V. Matrica riskov kak sposob opredeleniya ehffektivnosti primeneniya sistem risk-menedzhmenta // Nedelya nauki SPbPU materialy nauchnoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. -2016. - S. 410-413.
9. Demidenko D.S., Leonova T.I., Babarin M.S. EHkonomicheskaya model' optimizacii kachestva. // Standarty I kachestvo. - 2014. - №7 (925).
10. Luman N. Ponyatie riska //THESIS: teoriya I istoriya ehkonomicheskijh I social'nyh institutov I sistem. - 1994. - №. 5. - S. 135-160.
11. Malyshevskij A. B. Ocenka ehffektivnosti funkcionirovaniya sistemy risk – menedzhmenta. // Transportnoe delo Rossii, vypusk. 2010 - № 11.
12. Mihajlovskij N. EH. Arhitektura informacionnoj sistemy, ocenka riskov I sovokupnaya stolmost' vladeniya //Direktor IS. - 2002. - Т. 6.
13. Najt F. H. Risk, neopredelennost' I pribyl'. - M.: Delo. - 2003.
14. Okrepilov V.V. Menedzhment kachestva. [v 2 tomah] - SPb: Nauka. - 2007.
15. SHapkin A. S., SHapkin V. A. Teoriya riska I modelirovanie riskovyh situacij: uchebnik - M.: Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov I K. - 2005. - Т. 1.
16. Alexander C. O., Leigh C. T. On the covariance matrices used in value at risk models //The Journal of Derivatives. - 1997. - Т. 4. - №. 3. - S. 50-62.
17. Anthony Tony Cox L. What's wrong with risk matrices? //Risk analysis. - 2008. - Т. 28. - №. 2. - S. 497-512.
18. Talbot J. What's Right With Risk Matrices //Retrieved October. - 2011. - Т. 1. - S. 2011.

МЕГАРЕГИОН С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дробкова О.С., аспирант, ФГБОУ ВО «МГТУ им. Н.Э. Баумана»

Аннотация: Глобализация политических и экономических процессов привела к идентификации территориально-локализованных пространств, признаваемых мегарегионами, при этом на смену традиционным теориям регионального развития постепенно приходят новые концепции, основанные на инновационном подходе, что предопределяет изыскания в области управления с позиции современной теории региональной экономики, чему и посвящена данная авторская статья.

Ключевые слова: мегарегион, современная теория регионального развития.

Abstract: The globalization of political and economic processes led to the identification of geographically localized spaces recognized by the megaregions, with the traditional theories of regional development are progressively new concept, built on innovation, making research in the field of management from the perspective of modern theories of regional Economics, which is devoted to the author's article.

Keywords: megaregion, the modern theory of regional development.

Введение

Специалисты в области управления отмечают, что с началом XXI века наблюдается смена современной парадигмы управления по всем уровням иерархии экономики, в том числе и на региональном уровне, представляющем мезоуровень системы национального хозяйства. Региональная экономика становится все больше подверженной влиянию новых процессов и тенденций, когда в условиях глобализации социально-экономических процессов, регионы трансформируются в составные элементы мирового хозяйства, превращаются в экономических агентов, в субъекты мировой экономики. Начинает доминировать стратегия развития, основанная на глобально ориентированной региональной политике, когда глобализация активизирует процессы, вызывающие изменения в системе единого мирового хозяйства, в результате чего появились и получили развитие мегарегионы (mega-regions). Понимание, осмысление функциональной роли мегарегиона, его признание в качестве системы и объекта управления предопределяют исследование современных теорий региональной экономики.

Мегарегион как регион, выполняющий глобальные функции и интегрирующийся в глобальное социо-эколого-экономическое пространство.

По заключению О.Иншакова, обосновавшего эволюционный подход к декомпозиции глобальной экономической системы, мегарегион представляет собой экономическое пространство, занимающее промежуточное положение между мировым и национальным хозяйством, в первом эшелоне ее мезоуровня [1]. Экономическое пространство мегарегионов воспроизводится и эволюционирует от обособленных национальных хозяйственных систем к общему, характеризующемуся высокой степенью однородности.

К настоящему времени сформировалось понимание того, что как регионы, так и мегарегионы, выступающие системой и объектом управления, являются сложным социально-экономическим и экологическим образованием. По мнению Э. Куклински, региональное развитие, долгое время рассматривались с точки зрения материального подхода, но смена современной парадигмы управления высветила новые взгляды и концепции, основанные на нематериальном подходе. Концепция регионального развития, ориентированная на знаниях и инновациях, доминирует и в научной и в прикладной сфере значительного числа стран. Э. Куклински рассматривает регионы как составные части пространственной экономической системы, где господствуют силы конкуренции [2].

Под влиянием глобализации политических и экономических процессов, функциональная роль отдельных регионов меняется. По заключению К.Омае, экономически активные зоны и их региональный продукт заменяют государства в качестве организующих и узловых единиц [3]. Подтверждением этого может послужить практика хозяйствования таких экономически активных зон, как Москва и Московская область.

Так, Московская область территориально занимает 45,8 тыс. кв. километров, имея выгодное географическое положение, гранича на севере и северо-западе с Тверской областью, на юго-западе – с Калужской, на юго-востоке – с Рязанской, на юге – с Тульской. Через Московскую область практически проходят и обслуживаются все основные транспортные перевозки России, обеспечивая связь столицы с субъектами Российской Федерации, а также с ближним и дальним зарубежьем. На территории региона проживает (по данным на 01.01.2016 года) 7318647 человек, что составляет около 5% от общей численности населения, проживающего на территории Российской Федерации. По плотности населения на 1 кв. километр регион занимает второе место (165,1 человек) после Москвы (4814,6 человек), в то время как в целом по Российской Федерации данный показатель составляет только 8,6 человека. Для региона характерна высокая доля численности населения, проживающего в городах – 81,6% (выше данный показатель только по Москве – 98,8%). Количество административно-территориальных единиц в регионе следующее: районы – 29 единиц, города и поселки городского типа областного подчинения – 34 единицы, закрытые административно-территориальные образования – 5 единиц. Количество муниципальных образований: всего муниципальных районов – 29 единиц, сельские поселения в составе муниципальных районов – 157 единиц, городские поселения в составе муниципальных районов – 101 единица, городские округа – 39 единиц.

Состав городских округов (города и пгт областного значения) следующий: Балашиха, Бронницы, Дзержинский, Долгопрудный, Домодедово, Дубна, Егорьевск, Жуковский, Звенигород, Истринский, Кашира, Коломна, Королев, Котельники, Красноармейск, Лобня, Лосино-Петровский, Лыткарино, Мытищи, Озеры, Орехово-Зуево, Подольск, Протвино, Пущино, Реутов, Рошаль, Серебряные Пруды, Серпухов, Фрязино, Химки, Черноголовка, Шаховская, Электрогорск, Электросталь. Городские округа: Власиха, Восход, Звездный городок, Краснознаменск, Молодежный.

При оценке мегарегиона важно учитывать не только географические масштабы, но и эконо-

мический потенциал. Даже небольшая по географическим масштабам территория может обеспечить глобальные экономические потоки капитала, товаров, услуг и в силу этого, по заключению Е Андреевой, Е. Иншаковой и О. Иншакова, приобретает статус мегарегиона [4].

Мегарегионом способен стать крупный город, выполняющий глобальные функции и интегрирующийся в глобальное пространство. Мегарегионы такого типа могут как расширяться на основе мощных агломераций, так и сдерживаться из-за отсутствия физической возможности к расширению.

Примером мегарегиона, разрастающегося со своими пригородами и объединяющего их друг с другом, интегрирующего факторы производства, системы землепользования, транспортную, логистическую и коммуникационную инфраструктуры, является Москва.

Как отмечает Р. Флорида, мегарегионы резко выделяются на фоне той страны, в которой находятся, когда соседствующие территории находятся буквально в разных исторических эпохах, как, например, в Индии или Китае [5].

Дж. Бивербрук и П.Тейлор разработали систему индикаторов оценки и идентификации глобальных городов мира, представленную 43 индикаторами и 74 субиндикаторами. В качестве наиболее значимых оценочных индикаторов ими предложено использовать: объем финансовых потоков, объем информационных потоков, свобода создания, ведения и закрытия бизнеса, производственно-инновационная активность и ее результативность, развитость инфраструктуры бизнеса, экономическая стабильность, привлекательность для проживания [6].

Как социально-экономическая и экологическая система мегарегион и регион представляют собой совокупность пяти основных подсистем: системообразующая база, системообслуживающий комплекс, экология, население, инфраструктура рынка.

Известный исследователь проблем региональной экономики А.Г. Гранберг дает более общее определение региону как «определенной территории, отличающейся от других территорий по ряду признаков и обладающей некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов, при этом он предлагает иерархию регионов, расширяя их границы по мере возвышения по иерархической лестнице: первичный регион (некая отдельно взятая географическая точка), административный район, субъект Российской Федерации, экономический район, макроэкономическая зона, Российская Федерация, Евразия и ее экономические союзы, мир» [7].

Профессор О.М. Барбаков проводит группировку разносторонних структур региона, выделяя физико-географическую, экономическую, политико-административную, этническую, социокультурную, правовую и отмечает, что основным субъектом и объектом управления регионом является человек, входящий в социальные общности и вступающий в социальные отношения с другими людьми [8].

Известный ученый-экономист М. Блаут отмечает, что экономическая теория использования пространства сосредоточивает свое внимание на двух пространственных измерениях экономической жизни: расстоянии и площади. Роль расстояния проявляется в том, что транспортные издержки не только увеличивают рыночные цены перевозимых товаров, но и оказывают влияние на размещение производственных объектов [9].

Основываясь на представленных выводах, автор предлагает принять за основу следующее содержание дефиниций.

Регион — это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т.е. наличием политико-административных органов управления.

Мегарегион – регион, в силу своего географического или экономического потенциала, выполняющий глобальные функции и интегрирующийся в глобальное социо-эколого-экономическое пространство.

Мегарегион как система и объект управления.

С позиции теории систем управления мегарегион представляет собой система управления, элементы которой имеют многоцелевую направленность развития, располагая различными конкурентными преимуществами, направляемыми на использование преимущественно эндогенных факторов, определяющих экономический рост и условия для устойчивого развития системы. Конкурентоспособность является важнейшим системообразующим свойством мегарегиона, создаваемым в результате синергии его конкурентных преимуществ.

В конкурентной борьбе происходит смещение акцентов с материально-вещественных ресурсов в сторону интеллектуальных и инновационных, когда инновации превращаются в базовый фактор экономического развития и наиболее значимой способностью хозяйственных систем сохранять свою конкурентоспособность становится способность к постоянному созданию, накоплению, хранению и передаче знаний и инноваций. Характер экономического перехода к обществу, основанному на знаниях и инновациях, приводит к тому, что именно регионы становятся ключевыми экономическими единицами в глобальной экономике, а те регионы, у которых такие способности (возможности) наиболее существенны, трансформируются в мегарегионы, которые в силу своих параметрических свойств и вклада в развитие национальной экономики, автор предлагает идентифицировать в качестве систем более высокого порядка.

Региональная экономика в большей степени связана с природно-географическими факторами - наличием полезных ископаемых, других видов природных ресурсов, источников энергии, благоприятных условий географической среды. Природные ресурсы - один из важнейших факторов производства и Н.Н. Колосовский полагал, что большинство энергопроизводственных циклов обусловлены фактом существования именно природных ресурсов [10].

Немаловажным фактором регионального развития являются геополитические и стратегические (в том числе и военно-стратегические) цели, что так характерно для приграничных регионов. Приграничные регионы, совместно выполняя глобальные функции с регионами сопредельных стран, получают дополнительный импульс роста и развития, также трансформируются в мегарегионы. Примером тому может служить такой макрорегион, как Дальний Восток (Дальневосточный федеральный округ), на значительной части территории которого реализуется Федеральный Закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

Важным признаком мегарегиона является его управляемость, чему в определенной степени

способствует целостность территориально-локализованного пространства, поскольку необходимо обеспечить координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства: материального производства, природно-ресурсных потенциалов, инфраструктуры, трудовых ресурсов, а также многообразие связей — торговых, финансовых, социальных, экологических, производственных, которые обладают определенной пространственной и временной устойчивостью.

Мегарегион, как открытая, динамичная, управляемая система, в современных условиях зависит, прежде всего, от региональной инновационной системы, ее емкости, состава и эффективности использования в интересах задаваемых стратегических установок социально-экономического развития. Инновационный потенциал в большей степени, чем природно-ресурсный потенциал, формирует возможности территорий к изменениям, к прогрессу и, как представляется автору, является базовым условием (основой) для формирования модели (концепции) развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Главным источником формирования и развития инновационного потенциала как региона, так и мегарегиона выступает процесс накопления и реализации знаний, способность территориально-локализованного пространства генерировать и внедрять в производство инновационные разработки и технологии. Для решения такой задачи необходимо объединение усилий всех участников научно-технической деятельности: бизнеса, науки и образования, органов власти и управления. Внимание региональных управленческих структур необходимо сконцентрировать на разработке и реализации эффективной научно-технической и образовательной стратегии и политики.

Методология исследования проблем развития мегарегиона.

Методология исследования проблем регионально развития обеспечивается синтезом подходов и теорий, к числу которых относятся:

- методология институциональных изменений, исходящая из детерминированности экономических процессов;

- воспроизводственного подхода, в рамках которого развитие региона определяется как органическое единство инновационных процессов;

- системного подхода;

- синергетического подхода, изучающего движение как неравновесный процесс с результатом;

- теории экономической динамики, в соответствии с общеметодологической составляющей которой следует выделять постоянную составляющую и колебательную компоненту или волну.

Представляется, что российские мегарегионы в разработке моделей своего развития в условиях глобализации экономических и политических процессов, должны руководствоваться всеми подходами, предложенными методологией исследования проблем регионального развития, но приоритеты у воспроизводственного подхода, в рамках которого развитие региона определяется как органическое единство инновационных процессов производства, распределения, обмена и потребления.

Заключение

На стыке XX и XXI столетий произошли события, заставившие отойти от классического менеджмента и заняться обоснованием новой парадигмы управления. Одной из первопричин сложившейся ситуации является глобализация экономических и политических процессов, императивно предопределившая трансформацию инноваций в базовый производственный фактор и условие конкурентоспособности. Концентрация инновационного потенциала и развитие региональных инновационных систем, наряду с природно-ресурсными и географическими условиями, способствовали появлению территориально-локализованных пространств, признаваемых мегарегионами и требующими исследований с позиции их системного управления и обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Иншаков О.В. Единство уровней строения объекта, предмета и метода теории хозяйства // Социальная экономика. Международный научно-практический журнал. 2003. № 2. С. 172-177.
2. Куклински Э. Региональное развитие - начало поворотного этапа // Региональное развитие и сотрудничество. 1997. № 10. С.3.
3. Ohmae K. The End of Nation State; Vorota v global'nuyu ekonomiku; Worldwide centers of Commerce Index 2008: Insights. MasterCard Worldwide, 2008.
4. Иншаков О.В., Иншакова Е.И. Мегарегионы: проблемы измерения динамики и структуры процессов глобализации // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Выпуск 9. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. С. 207.
5. Florida R. Who's Your City?: How the Creative Economy Is Making Where to Live. – New-York: Basic Books, 2008. 374 p.
6. Worldwide centers of Commerce Index 2008: Insights. Pp. 2-15.
7. Гранберг А.Г. О фундаментальных исследованиях пространственного развития России // Регион: экономика и социология. 2009. № 2. С.13.
8. Барбаков О.М. Региональное управление: реалии и перспективы. СПб.: Лань. 1999.
9. Blaut, J., 1997. "Evaluating Imperialism." In: Science & Society, 61, pp. 382-393.
10. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. М.: Государственное издательство политической литературы. 1958. = 200с.

References

1. Inshakov O.V. Edinstvo urovnej stroeniya ob'ekta, predmeta i metoda teorii hozyajstva // Social'naya ekonomika. Mezhdunarodnyj nauchno-prakticheskij zhurnal. 2003. № 2. S. 172-177.
2. Kuklinski E.N. Regional'noe razvitie - nachalo povorotnogo etapa // Regional'noe razvitie i sotrudnichestvo. 1997. № 10. S.3.
3. Ohmae K. The End of Nation State; Vorota v global'nuyu ekonomiku; Worldwide centers of Commerce Index 2008: Insights. MasterCard Worldwide, 2008.
4. Inshakov O.V., Inshakova E.I. Megaregiony: problemy izmereniya dinamiki i struktury processov globalizacii // Ekonomika razvitiya regiona: problemy, poiski, perspektivy: Ezhegodnik. Vypusk 9. – Volgograd: Izd-vo VolGU, 2008. S. 207.

5. Florida R. Who's Your City?: How the Creative Economy Is Making Where to Live. – New-York: Basic Books, 2008. 374 p.
6. Worldwide centers of Commerce Index 2008: Insights. Pp. 2-15.
7. Granberg A.G. O fundamental'nyh issledovanij prostranstvennogo razvitiya Rossii//Region: ehkonomika i sociologiya. 2009. № 2. S.13.
8. Barbakov O.M. Regional'noe upravlenie: realii i perspektivy. SPb.: Lan'. 1999.
9. Blaut, J., 1997. "Evaluating Imperialism." In: Science & Society, 61, pp. 382-393.
10. Kolosovskij N.N.Osnovy ehkonomicheskogo rajonirovaniya. M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury.1958.=200s.

ДОСТОЙНАЯ ТРУДОВАЯ СРЕДА И ЕЕ ОЦЕНКА НА ПРИМЕРЕ ЦФО

Забелина О.В., д.э.н., профессор, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Альхименко О.Н., к.э.н., доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье рассмотрена категория достойной трудовой среды в рамках концепции МОТ о достойном труде, ее особенности и составляющие. Авторами проанализирован теоретический срез проблемы, а именно отличие достойного труда и достойной трудовой среды. Приведены уровни изучения данной категории: уровень отдельного человека, компании, региона и государства. Приведены критерии достойности трудовой среды для каждого из перечисленных уровней. На примере Центрального федерального округа России проиллюстрированы показатели достойной трудовой среды (уровень занятости, реальная среднемесячная заработная плата и другие) и сделаны выводы о позитивных и негативных тенденциях трудовой среды ЦФО. В заключении статьи приведены выводы о синергетическом эффекте взаимодействия всех элементов трудовой среды. Ключевые слова: достойный труд, достойная трудовая среда, МОТ, рынок труда, оплата труда.

Abstract: The article considers the category of decent working environment in the framework of the ILO decent work, its features and components. The authors analyzed the theoretical cut problem, namely the difference decent work and decent working environment. Given the level of this category: the level of the individual, company, region, and state. Criteria for decent working environment for each of these levels. On the example of the Central Federal district of Russia illustrates the indicators of decent employment environment (employment, real average wages and other) and the conclusions about positive and negative trends in the working environment of the CFD. In conclusion, the article presents findings on the synergistic effect of interaction of all elements of the working environment.

Keywords: decent work, decent labor, the environment, ILO, labor market, labor.

Концепция достойного труда разрабатывается на международном уровне уже более двух десятилетий. За это время было проведено много исследований этой темы в разных странах и с разных точек зрения. Тем не менее, основные принципы достойного труда, озвученные впервые на 87-й сессии МОТ, остались неизменными.

В последние годы МОТ наиболее активно занималась проблемами обеспечения благоприятных условий труда и повышения качества жизни населения стран-участников. Были приняты международные нормы об упразднении принудительного труда, о запрещении дискриминации в области труда и занятий, об инспекции труда, об условиях, безопасности и гигиене труда и производственной среде. Проведенная по этим направлениям работа оказала существенную помощь в решении такой важной проблемы, как сокращение тяжелого ручного труда или труда во вредных и опасных условиях его протекания. МОТ поддержала идею достойного труда, приняла активное участие в конкретизации задач для поиска путей и методов обеспечения достойного труда, адекватного потребностям современного высокообразованного человека.

Подписание в 2006 году Экономическим и социальным советом ООН Декларации министров об обеспечении полной и производительной занятости и достойного труда ознаменовало превращение концепции Достойного труда в новую глобальную цель развития. В России концепция Достойного труда признана руководством страны, научным сообществом, общественными и экономическими организациями. Она реализуется в рамках программ сотрудничества между Российской Федерацией и МОТ, которые предусматривают продвижение принципов Достойного труда как на общенациональном, так и региональном уровнях. Это очень актуально для нашей страны ввиду ее большой территории, высокой степени дифференциации субъектов РФ по социально-экономическому развитию, а также в связи с расширением самостоятельности субъектов РФ в решении проблем в сфере занятости и социальной политики. Однако, процесс реализации концепции

Достойного труда в регионах России проходит фрагментарно, не всегда наблюдается четкая программа действий по планомерному и целенаправленному продвижению ее принципов [1].

Для того, чтобы эффективно реализовывать концепцию достойного труда, важно не ограничиваться лишь отдельными мероприятиями, бесспорно, очень важными и нужными, а именно: обеспечение продуктивной деятельности или производительного труда, способной обеспечить конкурентоспособность страны; достойного и справедливого дохода для работников; безопасности на рабочем месте; социальной защиты (от безработицы, в случае беременности, необходимости ухода за ребенком, временной нетрудоспособности, пенсионное обеспечение); формировать перспективы для индивидуального развития и социальной интеграции; поддерживать активное участие в принятии управленческих решений (через профсоюзы и ассоциации предпринимателей); обеспечивать равные стартовые позиции и возможности для обоих полов [2].

Считаем, что категория достойная трудовая среда расширит рамки реализации концепции достойного труда и позволит ее реализовывать наиболее многогранно и эффективно. Почему именно среда? Обратимся к классическому словарю – словарю Ожегова [4]. Среда – это окружающие социально-бытовые условия, обстановка, а также совокупность людей, связанных общностью этих условий. Таким образом, категория трудовая среда согласно данной трактовке шире категории достойный труд, и может определяться как – **естественное, социальное и материально-техническое окружение человека, обладающее комплексом влияний и условий, обеспечивающих возможность для удовлетворения потребностей человека, проявления его способностей и их развития в процессе трудовой деятельности.** Между индивидом и элементами трудовой среды существует тесная многообразная связь. С одной стороны, люди создают трудовую среду и влияют на нее, с другой – трудовая среда как целое и ее отдельные элементы оказывают на человека позитивное или негативное влияние.

Вместе с тем средой можно рассматривать и как единство **общего, особенного и единичного**. Две крайние формы проявления трудовой среды определяют как «макросреду» и «микросреду». Под трудовой макросредой понимают общую трудовую среду. К ней относятся те факторы, которые, воздействуя на социально-трудовые процессы в целом, представляют собой предпосылки и условия жизнедеятельности, общие для всех его членов. Это прежде всего производительные силы, трудовое законодательство, государственно-политические и другие общественные организации, система оплаты труда, пенсионного обеспечения и т.д.

Можно выделить разные уровни проявления трудовой среды:

- Уровень индивида
- Уровень организации
- Уровень региона (региональный уровень)
- Уровень государства

В зависимости от уровня рассмотрения трудовой среды можно выделить особенности и индикаторы достойной трудовой среды.

Так, если речь идет об **уровне индивида**, то на первое место выходят витальные и социальные условия труда. Достойная трудовая среда будет включать в себя: температуру, давление окружающего воздуха, влажность, разные виды лучистой энергии, пыль, шумы, вибрации, ультразвуки, ядовитые, "агрессивные" вещества, инфекции, вероятность травм, неизбежные динамические нагрузки, состояние невесомости. Эти факторы отражаются в психических состояниях человека, что в итоге сказывается на продуктивности деятельности, работоспособности человека, в частности, на сохранении ее в течение рабочего дня. Условия межличностных отношений также являются частью достойной трудовой среды индивида, они субъективно могут переживаться остро, провоцируя появление нервных и соматических заболеваний. В данном случае трудовая среда – это личностное, субъективное восприятие окружающего человека пространства и его восприятие окружающих людей. В этом случае можно наблюдать дефицит достойного труда, если человек не удовлетворен витальными и социальными условиями труда. Построение и поддержание оптимальных деловых межличностных отношений, соответствующей корпоративной культуры в организации – важнейшее условие работоспособности человека, продуктивности его деятельности, высокого уровня мотивации труда, устойчивого положительного отношения к труду, производству и соответственно может классифицироваться как личная **достойная трудовая среда**. В данном случае достоинство трудовой среды будет определяться, согласно Всеобщей декларации прав человека от 10 декабря 1948 г., которая указывает, что «основой свободы, справедливости... является признание достоинства, присущего всем членам человеческой семьи...» [3, с. 134–140]. Обеспечение человеческого достоинства является и признаком достойной трудовой среды.

Достойная трудовая среда **организации** основывается на наш взгляд, на кадровой политике

компании. Так, такие мероприятия кадровой политики, как:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание кадрового резерва, перемещения;
- информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации; финансовая политика - формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала - обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности будут формировать трудовую среду работника на уровне организации. В этом случае индикаторами достойной трудовой среды будут:
 - уровень качества трудовой жизни - результат опроса работников по оценке удовлетворенности их потребностей, условиями труда, морального климата в коллективе, оплаты труда и т.д.;
 - число уволенных из компании по инициативе работников;
 - эффективность взаимодействия кадровой службы с другими подразделениями, сотрудниками (на основе опроса смежных подразделений и сотрудников организации);
 - оценка программ обучения в том числе и самими работниками;
 - уровень удовлетворенности корпоративной культурой компании.

Для достойной трудовой среды **региона** будут важны: уровень безработицы в регионе; численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом на 1000 работающих; среднемесячная начисленная заработная плата; распространенность трудовых протестов. Если проанализировать статистику по российским регионам, и в качестве примера для исследования, мы остановимся на областях Центрального федерального округа, то мы видим, что по такому показателю, как реальная среднемесячная начисленная заработная плата во всех областях ЦФО наблюдаются негативные тенденции (см. Табл.1).

По такому важному индикатору достойного труда, как доля занятых лиц в общей численности населения в возрасте 15 - 72 % ситуация в ЦФО неоднозначная (см. Табл.2). Так, в отдельных областях тенденция в целом положительная, и можно говорить о позитивной динамике этого показателя - достойной трудовой среды (например, в Ивановской, Липецкой, Брянской областях), в некоторых же областях тенденция не столь позитивная, и уровень безработицы лишь растет, являясь негативным индикатором трудовой среды (Белгородская область, Владимирская, Московская).

Таблица 1¹ - Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации за 2000-2015гг.

	2000	2003	2006	2009	2012	2015
Центральный федеральный округ	...	116,4	115,1	96,6	107,4	90,3
Белгородская область	117,0	114,6	112,5	93,3	109,1	93,2
Брянская область	116,2	110,6	112,1	95,1	113,0	89,0
Владимирская область	121,6	109,7	111,1	96,6	107,1	91,0
Ивановская область	117,5	109,0	112,6	99,4	111,9	87,9
Калужская область	125,9	112,2	110,1	96,0	111,6	90,3
Костромская область	110,9	110,8	112,4	96,7	108,0	90,1
Липецкая область	122,1	113,3	112,6	91,7	109,1	92,1
Московская область	119,5	110,5	117,9	96,5	108,3	91,1
Орловская область	122,4	103,1	115,5	94,8	110,9	89,3
Смоленская область	115,9	109,1	109,3	95,2	105,8	90,8
Тверская область	115,8	112,6	114,0	97,4	108,4	89,3
Ярославская область	124,9	112,4	109,8	92,6	107,0	89,8
г. Москва	110,2	119,3	114,2	97,7	102,7	90,1

Таблица 2² - Численность безработных по субъектам Российской Федерации, в среднем за год (Тыс. человек) (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости)

	2000	2003	2006	2009	2012	2015
Центральный федеральный округ	1516,4	1002,1	814,6	1193,0	658,9	744,9
Белгородская область	44,9	59,8	42,7	37,4	29,5	32,8
Брянская область	88,8	47,7	44,8	68,2	32,7	29,0
Владимирская область	95,5	81,1	86,3	66,5	34,1	42,3
Ивановская область	61,4	36,5	23,5	58,8	35,0	30,9
Калужская область	49,3	32,7	30,5	35,0	23,6	22,9
Костромская область	33,3	22,0	18,2	29,7	16,8	17,3
Липецкая область	52,1	27,0	30,0	34,9	22,6	24,1
Московская область	283,5	159,8	110,8	187,4	116,3	129,3
Орловская область	37,6	34,1	25,3	39,3	20,9	23,9
Смоленская область	67,2	56,4	43,6	43,6	30,9	32,8
Тверская область	68,5	47,1	32,8	57,6	36,5	39,1
Ярославская область	55,3	41,0	20,5	55,4	22,7	36,8
г. Москва	205,3	74,1	99,5	176,3	54,8	125,2

Кроме того, на наш взгляд, важен для оценки трудовой среды региона такой показатель, как доля занятых с низким уровнем заработной платы (ниже прожиточного минимума). По этому параметру Смоленская, Костромская и Ивановская области лидируют, что негативно сказывается на трудовой среде в целом (см. Табл.3). В Московской и Белгородской областях этот показатель чуть бо-

лее 7%, соответственно трудовую среду можно считать достойной для большего числа работающего населения. В последние годы достойный труд наемными работниками связывается также и с наличием такого элемента как уровень социального страхования, главным образом с его пенсионной составляющей [6, с. 61–62].

Таблица 3 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума²³ (в процентах от общей численности населения субъекта)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	17,8 ³¹	12,5	12,7	10,7	10,8	11,2
Центральный федеральный округ						
Белгородская область	18,1	8,2	8,6	6,5	7,4	7,5
Брянская область	20,0	13,5	12,6	10,5	11,7	12,3
Владимирская область	29,5	17,3	17,5	15,0	13,5	13,5
Ивановская область	41,3	20,1	19,0	13,8	14,1	14,2
Калужская область	19,9	11,3	11,1	8,5	9,0	9,4
Костромская область	23,2	15,7	16,5	15,1	14,0	13,5
Липецкая область	15,4	9,9	10,6	8,4	7,9	8,0
Московская область	18,4	10,1	9,6	6,9	7,6	7,6
Орловская область	23,5	14,7	14,5	11,3	12,6	12,8
Смоленская область	18,1	15,2	17,3	14,8	15,1	15,2
Тверская область	18,6	13,2	13,5	11,4	11,8	11,9
Тульская область	17,4	11,0	10,9	9,5	9,7	9,8
Ярославская область	17,2	12,8	13,4	10,9	10,6	9,9
г. Москва	13,3	10,0	10,0	9,6	8,9	9,0

На уровне государства достойная трудовая среда будет характеризоваться как *позитивными тенденциями* в развитии социально-трудовой сфе-

ры: устойчивое экономическое развитие; достаточная бюджетная обеспеченность; высокий уровень развития человеческого потенциала; сокра-

щение бедности населения; низкий уровень социальной напряженности; высокая предпринимательская активность инвестиционная привлекательность региона наметившиеся положительные демографические тенденции; повышенное внимание к охране труда; так и *проблемными тенденциями*, сдерживающими продвижение данной концепции в стране (высокий уровень неформальной занятости, высокая доля работающих бедных, низ-

кий уровень социальной и правовой защищенности, высокий уровень дифференциации работников и др.).

В целом можно сделать вывод, что трудовая среда может проявляться на различных уровнях взаимодействия человека (субъекта трудового процесса) и его окружением в процессе трудовой деятельности (см. рис. 1).



Рисунок 1 - Уровни проявления трудовой среды

Достойная же трудовая среда характеризуется различными индикаторами, рассмотренными выше в нашей статье. Но, прежде всего, трудовая среда может оцениваться как достойная, когда признание достоинства происходит путем закрепления государством таких трудовых прав и свобод, а также гарантий их реализации, содержание которых воспринималось бы работниками как адекватный и желаемый уровень безопасности и защищенности в условиях экономической и органи-

зационной зависимости от работодателя и государства [7], а также когда индивидумом воспринимается субъективно среда как достойная. Все элементы трудовой среды связаны между собой и взаимодополняют друг друга, то есть, наблюдается синергетический эффект от их взаимодействия, что целесообразно учитывать, формируя достойную трудовую среду как отдельного работника, так и государства в целом.

¹ Составлено по: Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации за 2000-2015гг. [Электронный ресурс] // Госкомстат РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ Доступ 19.11.2016.

² Составлено по: Численность безработных по субъектам Российской Федерации, в среднем за год. [Электронный ресурс] // Госкомстат РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ Доступ 19.11.2016.

Библиографический список

1. Баймурзина Г. Р. Реализация концепции Достойного труда в России: ре-гиональный аспект (на примере Республики Башкортостан) Дисс... на соиск. ученой степени канд. экон. наук., Москва, 2011.
2. Барет-Рид П. Неотъемлемые признаки достойного труда // Человек и труд. 2003. №3.С.5
3. Лунина Н.А. Реализация идеи социальной справедливости в трудовом праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1994; Лунина Н.А., Свиридов С.А. Социальная справедливость и трудовое право. Воронеж, 1997.
4. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. — 4-е изд., М., 1997. — 944 с.
5. Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации за 2000-2015гг. [Электронный ресурс] // Госкомстат РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ Доступ 19.11.2016.
6. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995.
7. Худякова С.С. Достойный труд: содержание понятия с позиции трудового права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. №1, 2010
8. Численность безработных по субъектам Российской Федерации, в среднем за год. [Электронный ресурс] // Госкомстат РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ Доступ 19.11.2016.

References

1. Bajmurzina G. R. Realizaciya koncepcii Dostojnogo truda v Rossii: re-gional'nyj aspekt (na primere Respubliki Bashkortostan) Diss... na soisk. uchenoj stepeni kand. ehkon. nauk., Moskva, 2011.
2. Baret-Rid P. Neot'emlemye priznaki dostojnogo truda // CHelovek i trud. 2003. №3.S.5
3. Lunina N.A. Realizaciya idei social'noj spravedlivosti v trudovom prave: dis. ... kand. jurid. nauk. M., 1994; Lunina N.A., Sviridov S.A. Social'naya spravedlivost' i trudovoe pravo. Voronezh, 1997.
4. Ozhegov S. I., SHvedova N. YU. Tolkovyj slovar' russkogo yazyka: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyrazhenij. — 4-e izd., M., 1997. — 944 s.
5. Real'naya srednemesyachnaya nachislennaya zarabotnaya plata rabotnikov po sub'ektam Rossijskoj Federacii za 2000-2015gg. [EHlektronnyj resurs] // Goskomstat RF. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ Dostup 19.11.2016.
6. Rolz Dzh. Teoriya spravedlivosti. Novosibirsk, 1995.
7. Hudyakova S.S. Dostojnyj trud: sodержanie ponyatiya s pozicij trudovogo prava // Vestnik Permskogo universiteta. YUridicheskie nauki. №1, 2010
8. CHislennost' bezrabortnyh po sub'ektam Rossijskoj Federacii, v srednem za god . [EHlektronnyj resurs] // Goskomstat RF. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ Dostup 19.11.2016.

КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Кнященко Л.Т., к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Шеломенцева М.В., научный сотрудник, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Стратегическая цель государственной политики Российской Федерации – создание условий для устойчивого экономического роста. Для ее реализации необходима модернизация отечественной экономики за счет создания высокопроизводительных рабочих мест. В таких условиях особое внимание необходимо уделять вопросам эффективного управления трудовыми ресурсами на всех стадиях их воспроизводства – формирования, распределения и использования. Вопросы данной проблематики особенно актуальны для приграничных регионов, в число которых входит Смоленская область как территория российско-белорусского пограничья. Проведенное исследование показало, что качественные характеристики трудовых ресурсов (образование, квалификация и др.) оказывают влияние на конкурентоспособность региона. В качестве исходных данных для анализа состояния трудовых ресурсов были использованы количественные показатели Центральной базы данных единого интернет портала Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

В результате исследования выявлено, что для объективной оценки состояния регионального рынка труда необходима качественная методологическая основа, включающая различные взаимодополняющие показатели процессов формирования, распределения и использования трудовых ресурсов, поддерживаемые информационно-вычислительной системой Росстата и данными ведомственной статистики.

Ключевые слова: региональная экономика, регион, трудовые ресурсы, модернизация экономики, управление человеческими ресурсами, воспроизводство трудовых ресурсов, структурно-динамический анализ.

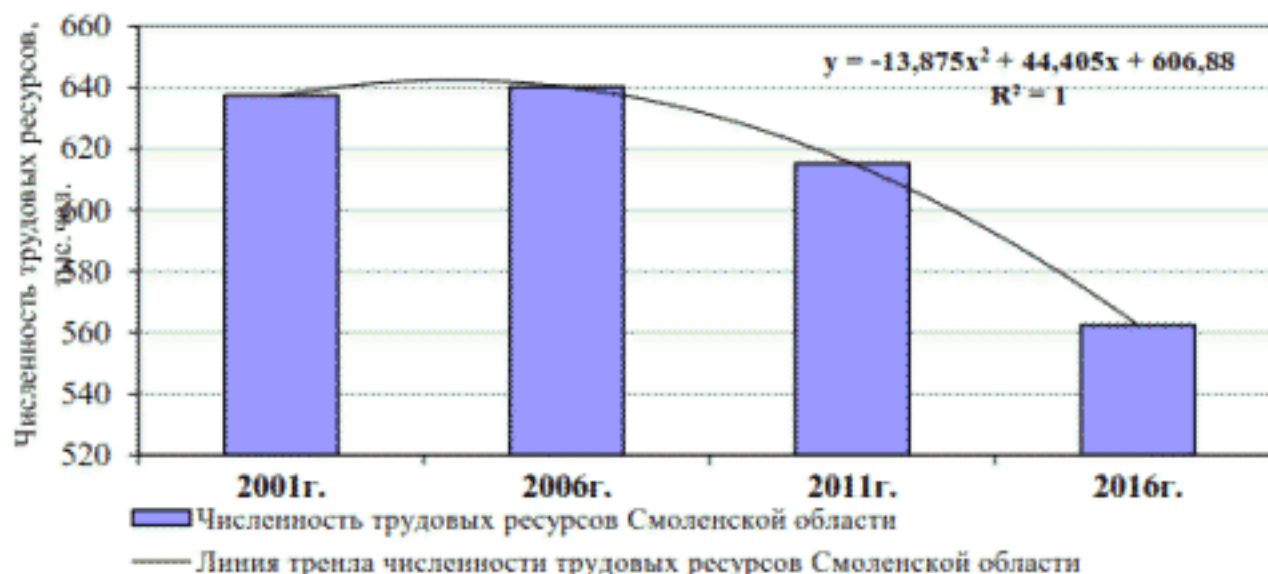
Abstract: The Strategic goal of state policy of the Russian Federation is creation of conditions for sustainable economic growth. It is necessary to modernize domestic economy by creating high-performance workplaces for the realization. In such circumstances special attention should be paid to the issues of efficient management of labour resources at all stages of their reproduction – the formation, distribution and use. Questions this problem is particularly relevant for border regions, including Smolensk region as a territory of the Russian-Belarusian border region. The study showed that the qualitative characteristics of the workforce (education, skills, etc.) affect the region's competitiveness. As initial data for the analysis of the labour resources were used quantitative indicators Central database of the unified Internet portal of the Federal service of state statistics of the Russian Federation. The study revealed that for the objective assessment of regional labour market required a qualitative methodological framework that includes various complementary indicators of processes of formation, distribution and use of labor resources supported by the data processing system of Rosstat data and departmental statistics.

Keywords: regional economy, region, labour forces, economy modernization, human resources management, reproduction of labor resources, structural and dynamic analysis.

В современных условиях важнейшим направлением государственной политики Российской Федерации является создание условий для устойчивого экономического роста за счет «создания и модернизации 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году, что отражено в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»¹. Как показывают результаты проведенных исследований [1-3 и др.], для дости-

жения поставленной цели необходимы квалифицированные трудовые ресурсы (ТР). Вопросы данной проблематики особенно актуальны для приграничных регионов, в том числе и для Смоленской области как территории российско-белорусского пограничья.

Анализ состояния ТР Смоленской области позволяет охарактеризовать региональный рынок труда как трудоемкий [4-6]. Среднегодовой темп убыли ТР составляет более 1% в год (рис.1).



Источник: получено авторами по данным Росстата [Электронный ресурс] www.gks.ru

Рисунок 1 - Динамика численности ТР Смоленской области

Снижение численности ТР в значительной степени обусловлено демографическими факторами (старение населения, отрицательное сальдо миграции и др.). По данным Территориального отделения Федеральной службы государственной статистики по Смоленской области регион в обмене со столичными агломерациями (города Москва и Санкт-Петербург, области Московская и Ленинградская) ежегодно «теряет» более 10 тыс. чел. населения трудоспособного возраста.

Технологическое перевооружение предприятий и повышение производительности труда могут

в некоторой степени смягчить проблему нехватки ТР за счет инвестиционной активности региона [7-10].

Структурно-динамический анализ ТР Смоленской области по отраслям экономики [11], занятости и безработице [12], возрасту и образованию [13] показывает, что реализуемая программа инвестиционного развития Смоленской области направлена на повышение конкурентоспособности региона за счет создания высокопроизводительных рабочих мест в различных секторах экономики (табл.1).

Таблица 1 – Число высокопроизводительных рабочих мест в Смоленской области по видам экономической деятельности за 2014-2016 гг., тыс. единиц

Сектора экономики	на начало года		
	2014г.	2015г.	2016г.
Всего	112,5	127,6	106,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,6	0,7	0,9
Рыболовство, рыбоводство	0,1	-	-
Добыча полезных ископаемых	1,6	1,0	0,5
Обрабатывающие производства	30,4	36,4	30,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,6	16,3	13,7
Строительство	7,6	5,9	4,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,5	8,1	6,1
Гостиницы и рестораны	0,2	0,3	0,1
Транспорт и связь	13,6	16,0	12,7
Финансовая деятельность	5,2	4,2	4,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,7	7,7	6,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	19,7	20,0	18,8
Образование	3,6	4,0	3,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,6	5,1	3,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,4	1,9	1,3

Источник: получено авторами по данным Росстата [Электронный ресурс] www.gks.ru

Наблюдаемое снижение показателей за 2015 год в значительной степени объясняется экономическими санкциями, введенными иностранными государствами в отношении ряда российских компаний [13;14].

На территории Смоленской области функционирует уникальный высокотехнологичный центр производства бриллиантов ОАО «Производственное объединение «Кристалл», являющееся одним из крупнейших в России и Европе производств по обработке алмазов. Ведущими предприятиями приборостроения в Российской Федерации являются ФГУП «СПО «Аналитприбор» (газоаналитическое приборостроение), ОАО «Завод «Измеритель» (приборы контроля герметичности), ОАО «Смоленский авиационный завод», входящее в состав ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», нацеленные на создание высокопроизводительных рабочих мест.

Выгодное географическое положение Смоленской области как приграничного региона способствуют повышению инвестиционной привлекательности региональной социально-экономической системы. Через территорию Смоленского региона проходят крупнейшие транспортные артерии между международными автомагистрали «Москва – Минск», «Орел – Рига», железнодорожные маршруты «Москва-Париж-Ницца» и др.). По территории Смоленской области проходят важнейшие энергетические (высоковольтный энергопорт Рос-

сия - Белоруссия - Западная Европа, газопровод "Сияние Севера", доставляющие сибирский природный газ в Западную Европу и Белоруссию) и коммуникационные (мировая волоконно-оптическая телекоммуникационная магистраль) системы. Кроме того, Смоленская область расположена между двумя столичными агломерациями – Москвой (расстояние Смоленск- Москва составляет 371 км) и Минском (расстояние Смоленск- Минск составляет 306 км).

Все это способствует инновационному развитию таких сфер экономики, как транспорт и связь; государственное управление и обеспечение военной безопасности; производство и распределение электроэнергии, газа и воды (на территории области расположена Смоленская АЭС).

Проведенные исследования позволяют констатировать, что в современных условиях стратегической целью развития субъектов РФ является повышения инновационной активности регионов. В данном контексте как важнейший фактор экономического роста рассматривается эффективное управление трудовыми ресурсами, для объективной оценки состояния которых необходима качественная методологическая основа, включающая различные взаимодополняющие показатели процессов формирования, распределения и использования трудовых ресурсов, поддерживаемые информационно-вычислительной системой Росстата и данными ведомственной статистики.

¹ Указ Президента Российской Федерации 7 мая 2012 года № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" // Российская газета от 12.05.2012 [Электронный ресурс] Режим доступа <https://rg.ru/2012/05/09/gospolitika-dok.html>

Библиографический список

1. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России /под ред. Голичева В.Д. Выпуск 3 - Смоленск, Смоленская городская типография, 2016. – 384с.
2. Человеческий капитал и социально-экономическое развитие регионов российско-белорусского приграничья/ под ред. Катровского А.П. - Смоленск, Универсум,2016. 336с
3. Кожевникова Г.П. Классификация муниципалитетов по состоянию социально-экономической системы// Инновационное развитие российской экономики. –Москва, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016. - С. 187-190.
4. Шеломенцева М.В. Качество человеческого капитала и экономическая безопасность приграничных регионов России и Белоруссии// Российско-белорусское приграничье: проблемы и перспективы развития сборник материалов международной научной конференции. –Смоленск, Универсум, 2016. С. 145-152.
5. Катровский А.П., Демографическая ситуация как индикатор и фактор развития российско-белорусского приграничья//Региональные исследования, 2016. № 3 (53). С. 102-109
6. Земля Смоленская и ее население. Смоленск: Изд-во Смоленская городская типография, 2013. 152 с.
7. Земляк С.В., Инвестиционные показатели оценки развития регионов в финансовом маркетинге//Научные труды Вольного экономического общества России. 2016. Т. 198. С. 364-367.
8. Киященко Л.Т. Инвестиционная составляющая диверсификации экономики регионов российско-белорусского приграничья//Экономика и предпринимательство, 2015. -№ 9-2. -С. 284-287.
9. Лапшова О.А. Инновационный потенциал трудовых ресурсов Смоленской области в условиях демографических ограничений//Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 174. С. 222-226.
10. Киященко Л.Т. Качество трудовых ресурсов и инвестиционный потенциал приграничных регионов России и Белоруссии//Интернет-журнал Науковедение, 2016. Т. 8. № 5 (36).- С. 30.
11. Шеломенцева М.В. Структурно-динамический анализ распределения экономически активного населения Смоленской области по отраслям экономики// Сборник научных трудов 80-летию филиала посвящается. Под редакцией Голичева В.Д.. Смоленск, Смоленская городская типография, 2012. С. 92-106.
12. Шеломенцева М.В. Структурно-динамический анализ занятости и безработицы по возрасту в Смоленской области// Научные труды Международной научно-практической конференции ученых МАДИ (ГТУ), РГАУ-МСХА, ЛНАУ Составители: Борисов В.И., Ткаченко В.Г., Дремлюгин Д.М. - Москва-Луганск, 2011. С. 124-129.
13. Шеломенцева М.В. Структурно-динамический анализ занятых и безработных по уровню образования// Сборник научных трудов. Смоленск, Смоленская городская типография, 2011. С. 140-149.
14. Проблемы экономической безопасности России в условиях геополитического кризиса и санкционного давления западных стран/ Под редакцией Гребеник В.В.. Москва, 2017. -166с.
15. Управление человеческими ресурсами./под ред. Лапшовой О.А. - М. : Издательство Юрайт, 2017. — 457 с.

References

1. Aktual'nye voprosy ehkonomiki i upravleniya v usloviyah modernizacii sovremennoj Rossii /pod red. Golicheva V.D. Vypusk 3 - Smolensk, Smolenskaya gorodskaya tipografiya, 2016. – 384s.
2. SChelovecheskij kapital i social'no-ehkonomicheskoe razvitie regionov rossijsko-belorusskogo prigranich'ya/ pod red. Katrovskogo A.P. - Smolensk, Universum,2016. 336s
3. Kozhevnikova G.P. Klassifikaciya municipalitetov po sostoyaniyu social'no-ehkonomicheskoy sistemy// Innovacionnoe razvitie rossijskoj ehkonomiki. –Moskva, Rossijskij ehkonomicheskij universitet imeni G.V. Plekhanova; Rossijskij gumanitarnyj nauchnyj fond. 2016. - S. 187-190.
4. SShelomenceva M.V. Kachestvo chelovecheskogo kapitala i ehkonomicheskaya bezopasnost' prigranichnyh regionov Rossii i Belorussii// Rossijsko-belorusskoe prigranich'e: problemy i perspektivy razvitiya sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. –Smolensk, Universum, 2016. S. 145-152.
5. Katrovskij A.P., Demograficheskaya situaciya kak indikator i faktor razvitiya rossijsko-belorusskogo prigranich'ya//Regional'nye issledovaniya, 2016. № 3 (53). S. 102-109
6. Zemlya Smolenskaya i ee naselenie. Smolensk: Izd-vo Smolenskaya gorodskaya tipografiya, 2013. 152 s.
7. Zemlyak S.V., Investicionnye pokazateli ocenki razvitiya regionov v finansovom marketinge//Nauchnye trudy Vol'nogo ehkonomicheskogo obshchestva Rossii. 2016. T. 198. S. 364-367.
8. Kiyashchenko L.T. Investicionnaya sostavlyayushchaya diversifikacii ehkonomiki regionov rossijsko-belorusskogo prigranich'ya//EHkonomika i predprinimatel'stvo, 2015. -№ 9-2. -S. 284-287.
9. Lapshova O.A. Innovacionnyj potencial trudovyh resursov Smolenskoj oblasti v usloviyah demograficheskikh ogranicenij//Nauchnye trudy Vol'nogo ehkonomicheskogo obshchestva Rossii. 2013. T. 174. S. 222-226.
10. Kiyashchenko L.T. Kachestvo trudovyh resursov i investicionnyj potencial prigranichnyh regionov Rossii i Belorussii//Internet-zhurnal Naukovedenie, 2016. T. 8. № 5 (36).- S. 30.
11. SShelomenceva M.V. Strukturno-dinamicheskij analiz raspredeleniya ehkonomicheski aktivnogo naseleniya Smolenskoj oblasti po otraslyam ehkonomiki// Sbornik nauchnyh trudov 80-letiyu fillala posvyashchaetsya. Pod redakciej Golicheva V.D.. Smolensk, Smolenskaya gorodskaya tipografiya, 2012. S. 92-106.
12. SShelomenceva M.V. Strukturno-dinamicheskij analiz zanyatosti i bezroboticy po vozrastu v Smolenskoj oblasti// Nauchnye trudy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii uchenyh MADi (GTU), RGAU-MSKHA, LNAU Sostaviteli: Borisov V.I., Tkachenko V.G., Dremlyugin D.M. - Moskva-Lugansk, 2011. S. 124-129.
13. SShelomenceva M.V. Strukturno-dinamicheskij analiz zanyatyh i bezrobotnyh po urovnyu obrazovaniya// Sbornik nauchnyh trudov. Smolensk, Smolenskaya gorodskaya tipografiya, 2011. S. 140-149.
14. Problemy ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii v usloviyah geopoliticheskogo krizisa i sankcionnogo davleniya zapadnyh stran/ Pod redakciej Grebenik V.V.. Moskva, 2017. -166s.
15. Upravlenie chelovecheskimi resursami./pod red. Lapshovoj O.A. - M. : Izdatel'stvo YUrajt, 2017. — 457 s.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ И СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Колесов Р.Б., аспирант, Воронежский государственный университет инженерных технологий

Аннотация: В статье рассмотрены основные особенности организации и управления отечественным зернопродуктовым подкомплексом в условиях рискованных ситуаций и высокой степени неопределенности рыночной конъюнктуры.

Также в работе выполнен комплексный анализ отраслевого рынка, были установлены основные причины дисбаланса сбалансированного развития функционально-отраслевой структуры зернового производства и зернопереработки. Кроме того, были даны рекомендации по оптимизации и совершенствованию системы организации и управления отраслевым подкомплексом на основе применения детерминантного подхода.

Ключевые слова: Сбалансированное развитие, зернопродуктовый подкомплекс, организация, управление, риски.

Abstract: The article describes the main features of organization and management of the domestic of grain products subcomplex in terms of risk situations and a high degree of uncertainty in the market. The work also carried out a comprehensive analysis of the industry market, were the main causes of imbalance of the balanced development of the functional and sectoral structure of grain production and grain processing. In addition, recommendations were made to streamline and improve the system of organization and management of the industry sub-complex through the application of the determinantal approach.

Keywords: Balanced development, the grain products subcomplex, organization, management, risks.

Как показывает практика исследований, современный зернопродуктовый подкомплекс АПК России функционирует в новом формате и новых экономических условиях, характеризующихся наличием значительного количества сдерживающих факторов риска и факторов неопределенности мирового уровня, наиболее существенными из которых являются введенные международные санкции, ответное эмбарго в продовольственном секторе, общеполитическая нестабильность на международной арене. Также серьезное влияние

оказывают формирования стратегических задач интеграционных объединений в рамках диалоговых дискуссионных площадок ЕАЭС, БРИКС, ШОС, тенденции полицентричного взаимодействия с потенциальными партнерами в аспекте торговых отношений. При этом остаются нерешенными системные проблемы макро- и мезоуровней, проявившиеся в начале 90-х годов XX в. и остающиеся весьма актуальными на текущий момент (рисунок 1).



Рисунок 1 – Системные проблемы макро- и мезоуровней, характерные для отечественного зернопродуктового подкомплекса России

Устоявшаяся форма организации хозяйственных взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей, организаций, занимающихся транспортировкой, хранением, первичной и вторичной переработкой зерна, торговой деятельностью (оптовые и розничные предприятия), посреднических структур и субъектов производственной и социальной инфраструктуры, не только не обеспечивает должный уровень достижения положительного синергетического эффекта, обеспечение социально-экономической устойчивости хозяйствования и

сбалансированности развития, а также повышение уровня конкурентоспособности продукции и конкурентных преимуществ, но и задает слабый потенциал для ориентации имеющегося производственно-дистрибутивного функционального процесса на реализацию стратегии импортозамещения в агропродовольственной сфере и достижение нормативных показателей Доктрины продовольственной безопасности [3].

Минимизация обозначенных рискованных тенденций и многих других концептуальных проблем-

ных вопросов, связанных с пропорционально-сбалансированным развитием зернопродуктового подкомплекса и процессом его адаптации к высоковолатильным конъюнктурным экономическим формациям, требуют решения конкретных практических задач в области экономики, организации и управления. Все это доказывает перспективную необходимость разработки нового «тренда» функционирования агропромышленных формирований и конкретных хозяйствующих субъектов отраслевой экономики, что обуславливает высокую степень актуальности данного вектора научных исследований [2].

Одной из ключевых целей Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.» является обеспечение продовольственной и национальной безопасности России. Реализация данной цели, в первую очередь, зависит от динамики и тенденций развития крупнейшего сектора народного хозяйства страны – агропромышленного комплекса (АПК). Исследование базовых положений Госпрограммы позволило отметить, что данный программный нормативно-правовой механизм предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности АПК в аспекте функционирования национальной экономики в условиях всемирной глобализации и необходимости выполнения положений Всемирной торговой организации. Удовлетворение потребительского спроса в отдельных группах продовольственных товаров отечественного производства обеспечивается конкретными продуктовыми подкомплексами АПК, приоритетным из которых по совокупности критериев значимости продуктового ассортимента является зернопродуктовый [6].

Научные дискуссии, теории, трактаты, гипотезы, концепции, стратегии по проблемам формирования, совершенствования и развития отечественного зернопродуктового подкомплекса не являются новыми для действующей парадигмы социально-экономических исследований и мировой экономической мысли.

Если рассматривать чисто организационный аспект, то первые попытки реализации интеграционных и кооперационных процессов в области

промышленности и земледелия были сделаны в нашей стране в 20-х - 30-х годах XX в. Данные идеи воплощались в создании аграрно-индустриальных комбинатов. В работах ученых-экономистов четко прослеживался ориентир на процессы концентрации сельского хозяйства и промышленности. Но, недостаточное развитие объединяющих, интегрированных сил привело к потере актуальности дальнейших исследований в данной области проблемных вопросов.

В настоящее время дискуссии ученых-экономистов, теоретиков и практиков, связанных с вопросами структурного и функционального содержания агропромышленного комплекса РФ не стали менее активными. Более того, существует значительное количество публикаций на тему комплексного анализа тенденций и динамики социально-экономического развития, как АПК, так и его структурно-функциональных отраслевых элементов, оценке их сбалансированности и пропорциональности, а также формирования оптимальной структуры организации и управления. Отраслевая экономика АПК (зерновое производство, промышленная переработка, инфраструктура) иногда учеными анализируется обособленно друг от друга. На практике научных изысканий, все чаще вместо терминологических понятий «агропромышленный комплекс», «продуктовый подкомплекс», принятых в научных кругах в 80-х годах XX в., стали использоваться иные дефиниции – «аграрный сектор», «аграрная отрасль», «агропродовольственный рынок», «продуктовый кластер» и так далее. Отмечается такая точка зрения, что состава и структуры АПК в том понимании, какое было в прошлом веке, уже нет. Однако, в положениях Госпрограммы категория «агропромышленный комплекс» весьма устойчиво и однозначно используется, а также обозначены приоритеты развития АПК. В частности, в институциональной сфере к первому уровню приоритетов относят: развитие интеграционных связей и кооперационных процессов в агропромышленном комплексе и формирование единого комплекса, состоящего из продуктовых подкомплексов [6, 7].

В составе современного АПК РФ принято выделять четыре основные сферы, представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные сферы отраслевой структуры агропромышленного комплекса России

Эффективное функционирование всего АПК определяется не только деятельностью сельского хозяйства (зерновое производство), но и качеством работы всех его структурных звеньев, участвующих в доведении готовой продукции до конечного потребителя.

Результатом реализации межотраслевых интеграционно-кооперационных процессов в АПК является формирование продуктовых подкомплексов. Продуктовые подкомплексы суммарно образуют продовольственный вертикальный профиль его организационной структуры, в котором общая

цель распределена по основным ведущим вертикалям. Выделение в организационной структуре АПК продуктовых подкомплексов позволяет четко контролировать и мониторить тенденции диспропорций, неустойчивости и нестабильности, весьма эффективно применять программно-целевой подход к реализации инновационно-инвестиционной политики в области производства и управления, исходя из количественных и качественных параметров готового продукта каждого подкомплекса [8].

Продуктовый подкомплекс представляет собой упорядоченную совокупность субъектов хозяйствования, занимающихся производством сы-

рья и готовой продукции, и обслуживающих компаний, образующих единую социально-производственную инфраструктуру. То есть, в продуктовый подкомплекс входят организации, занимающиеся селекцией и семеноводством, выведением высокопродуктивных пород скота и так далее, выпуском техники и других средств производства, разработкой перспективных технологий, научными исследованиями, заготовкой, хранением, транспортировкой, переработкой и реализацией продукции конкретной подотрасли. В соответствии с продуктовой структурой осуществляется формирование продуктовых подкомплексов, основные из которых приведены на рисунке 3.

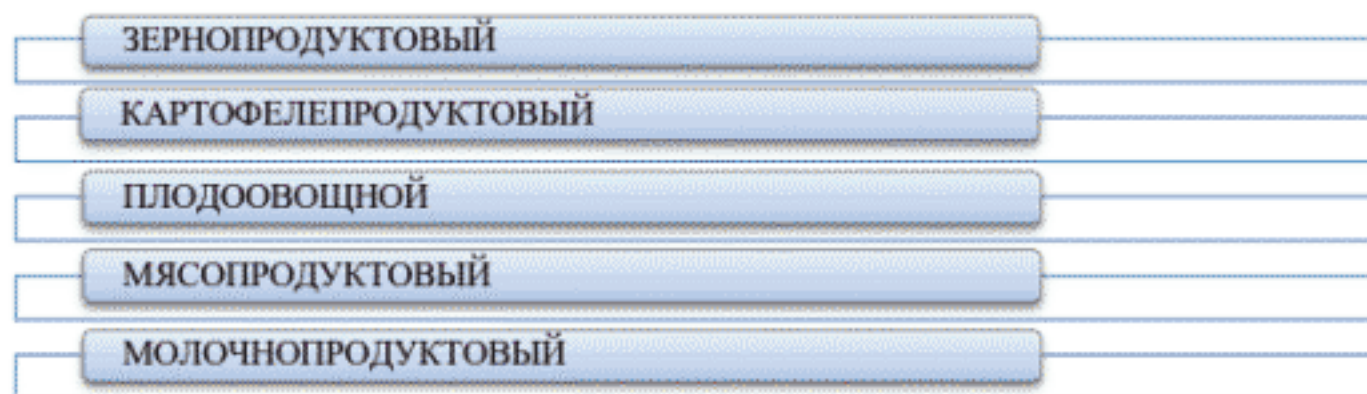


Рисунок 3 – Продуктовые подкомплексы современного агропромышленного комплекса России

Таким образом, большое количество «отраслевых участков» процесса производства в зернопродуктовом подкомплексе и высокая степень разветвленности его структурных объектов порождают многоаспектность структурной и содержательной характеристики. Исходя из данной позиции, состав и структура современного зернопродуктового подкомплекса учеными рассматриваются с различных позиций и подходов: функциональный, отраслевой, организационный, территориальный, социально-экономический, управленческий. В

рамках функционального подхода осуществляется исследование структуры в аспекте определенной последовательности этапов воспроизводственного процесса.

Отраслевая структура подкомплекса характеризуется степенью участия субъектов хозяйствования, относящихся к различным сферам профильной деятельности и отраслям. Основные производства, входящие в отраслевой состав зернопродуктового подкомплекса, приведены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Основные элементы отраслевой структуры отечественного зернопродуктового подкомплекса

В авторском понимании, организационная структура есть способ упорядоченности хозяйствующих субъектов и отраслей по видам деятельности в рамках единого цикла производства. Территориальный признак определяет географическую распространенность и масштабы профильной деятельности. Социально-экономическая структура определяет производственные и социальные

ориентиры развития. Управленческая – взаимодействие органов управления АПК [4].

Сложившаяся в настоящее время функционально-отраслевая структура зернопродуктового подкомплекса не способствует эффективной реализации общих принципов развития агропромышленных формирований, а организационно-экономический механизм каждого из связанных

между собой участников подкомплекса обособлен и не ориентирован на достижение общих целей и положительной синергии финансово-хозяйственной деятельности.

Приведенные доказательства свидетельствуют об утрате главенствующей роли отраслевого подхода в АПК и его продуктовых вертикалях. Проблема усиливается в том плане, что зернопродуктовый подкомплекс не определен с организационной точки зрения как производственная система, а, следовательно, отсутствуют четкие программы управления, регулирующие его функционирование. Требуется новый подход в научных исследованиях, направленный на разработку научно-методических и практических рекомендаций в направлении совершенствования организационно-управленческой структуры подкомплекса, а также способный весьма объективно сформировать рациональный подход к оптимизации много-

отраслевого взаимодействия всех участников агропромышленных формирований.

Эффективность функционирования современного агропромышленного комплекса России зависит от уровня организации, контроля, учета различных связей, являющихся базисом механизма хозяйствования его субъектов. А проблемы межотраслевого взаимодействия различных контрагентов системы АПК были весьма актуальны и в «советское время» и не утратили значимость в период рыночного хозяйствования [5].

Анализ авторских позиций в тематике исследуемых проблем с позиции статики и динамики позволил выделить ряд факторов дестабилизирующего характера, обусловленных переходом в формат рыночных отношений и недальновидными реформенными преобразованиями в АПК (рисунок 5).

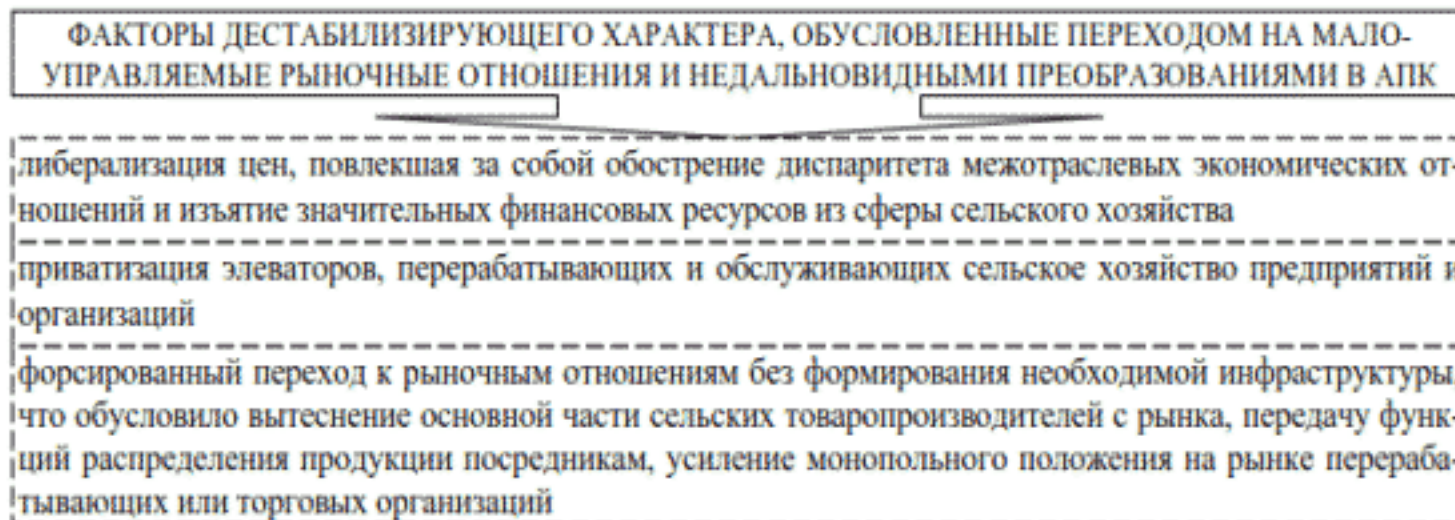


Рисунок 5 – Факторы дестабилизирующего характера, обусловленные переходом в формат рыночных отношений и недальновидными реформенными преобразованиями в АПК

Конечным результатом дестабилизирующего воздействия является то, что между производителями АПК сформировалась длинная торговая цепочка собственников, каждый из которых заинтересован не в сбалансированном и пропорциональном функционировании АПК, а в извлечении максимально возможной прибыли за счет своих партнеров и конкурентов.

В настоящее время характер взаимодействия субъектов АПК имеет, на наш взгляд, малообоснованный характер положительного мультипликативного эффекта. Не достаточно полно определены факторы, влияющие на выбор способа отношений. Все это доказывает, что организационно-хозяйственного единства АПК в том понимании, какое описывали экономисты XX в., на текущий момент не имеется.

Таким образом, трансформация структуры, состава, механизма и профильного инструментария функционирования агропромышленного комплекса России конца XX- начала XXI вв. способствовали весьма серьезным изменениям, которые в большей степени, носят негативный характер. В настоящее время зернопродуктовый подкомплекс АПК представляет собой довольно сложную систему, как по составу субъектов в производстве, так и по организационно-хозяйственным связям между ними. Взаимодействие между его субъектами осу-

ществляются в аспекте: материально-технического обеспечения; производственно-технологического и консультационно-информационного сопровождения; финансово-кредитного и страхового обслуживания; подготовки квалифицированных кадров и повышения их квалификации; производства, транспортировки, хранения и переработки зерна; дистрибуции зерновых культур, полуфабрикатов и готовой продукции [7].

На основе разработанной нами функционально-отраслевой структуры зернопродуктового подкомплекса представим схему хозяйственных связей его участников (таблица 1).

Проведенное исследование отдельных организаций АПК доказало, что производственно-хозяйственное взаимодействие зернопроизводителей с инфраструктурными организациями, осуществляющими обслуживание и обеспечивающими их технологический процесс материально-техническими ресурсами, в настоящее время имеет форму товарообмена. Сегодня материально-техническое обеспечение осуществляется на основе тендеров на торговых площадках, размещенных в сети интернет, а также посредством региональных дилерских центров, что во многом способствует эффективному решению вопросов, связанных с обеспечением техники ее обслуживанием и ремонтом [1].

Таблица 1 – Структура производственно-хозяйственных связей участников подкомплекса

БЛОК 1. СОЦИАЛЬНАЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	Компании, обеспечивающие материально-техническое обеспечение, деятельность страховых и финансово-кредитных организаций, научно-исследовательские институты, образовательные учреждения и так далее
БЛОК 2. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР	Сельскохозяйственные организации, крестьянско-фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства, индивидуальные предприниматели
БЛОК 3. ТРАНСПОРТИРОВКА, ХРАНЕНИЕ, ПЕРВИЧНАЯ ПЕРЕРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	Транспортно-логистические компании, элеваторы, зернохранилища, зернооптовые терминалы, торговые организации и иные коммерческие структуры
БЛОК 4. ВТОРИЧНАЯ И КОНЕЧНАЯ ПЕРЕРАБОТКА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	Мукомольно-крупяные предприятия, хлебозаводы, хлебокомбинаты, комбикормовые заводы, кондитерские, макаронные и пивоваренные предприятия
БЛОК 5. РЕАЛИЗАЦИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ПОЛУФАБРИКАТОВ. ПОТРЕБЛЕНИЕ	Оптовые компании, торговый розничный ритейл, предприятия общественного питания, продуктовые базы, центры, рынки, объекты социального назначения и государственного профиля

Основными покупателями зерна выступают субъекты хозяйствования, которые функционально связаны с данными товаропроизводителями, и оказывающие профильные услуги по очистке, сушке, хранению зерна, а также различные торговые, снабженческо-сбытовые компании и прочие посреднические организации. Дистрибуция зерновых осуществляется как на региональном, так и на межрегиональном уровнях, а также формируются товарные партии экспортного зерна.

Следующим этапом движения зерновой продукции по цепочке «производство - реализация (хранение) - переработка зерна - дистрибуция» является первичная и вторичная переработка зерна, с производством - муки, макаронных изделий, крупы, хлеба, спирта, комбикормов и другой продукции. Конечным этапом дистрибуции продукции

переработки зерна, является распределение по оптовым организациям и предприятиям розничного торгового ритейла, общественного питания, социальным объектам. Отметим, что фактически весь объем зернового экспорта России – есть продукт с минимальной добавленной стоимостью. Экспорт готового продовольствия незначителен. Все это до сих пор формирует сырьевую структуру экспортного потенциала России.

Системное изучение современного функционально-отраслевого содержания зернопродуктового подкомплекса РФ, а также исследование производственно-хозяйственных связей его субъектов, позволило определить ряд негативных тенденций его развития (рисунок 6).



Рисунок 6 – Отрицательные тенденции в развитии современного зернопродуктового подкомплекса России

Охарактеризуем выявленные тенденции более подробно:

1. Рассмотренная система организации взаимодействия субъектов зерноперерабатывающего подкомплекса не реализует целевую установку устойчивого развития АПК, которая трактуется как нормативное удовлетворение потребностей насе-

ления в продовольственных и непродовольственных предметах.

2. Основной целью организации хозяйственной и коммерческой деятельности каждого из субъектов зернопродуктового подкомплекса является получение максимально возможного экономиче-

ческого эффекта и реализация единоличных социально-экономических интересов.

3. Выраженная направленность на укрепление экспортного потенциала в развитии зернового хозяйства, то есть ориентир задан, прежде всего, на конъюнктуру мирового продовольственного рынка, а не на решение внутренних проблем отечественного АПК.

Как свидетельствуют аналитические отчеты профильных министерств и ведомств, а также институтов по изучению конъюнктуры рынков АПК, сегодня, уровень отраслевой продовольственной независимости в РФ превышает показатель 100 %, страна является одним из ведущих мировых экспортеров зерна. Политика продовольственного эмбарго должна была бы стимулировать наиболее полную переработку зерна в аспекте удовлетворения собственных государственных нужд и потребностей, однако на практике тенденция не изменилась и сохранила свою направленность. По данным Федеральной таможенной службы, объемы экспорта злаковых культур из России увеличиваются.

Несмотря на то, что в Государственной программе имеется план по реализации политики импортозамещения продукции животноводства, четкие задачи наращивания объемов внутреннего потребления фуражного зерна, рационального использования, нормативные значения конверсии животноводческой продукции в скотоводстве, свиноводстве, птицеводстве и овцеводстве в программном документе не обозначены. Эти и многие другие негативные факторы лимитируют процесс практической реализации стратегии импортозамещения в РФ [6, 7].

4. Наличие в товародвижении зерновой продукции большого количества посреднических структур, высокие затраты на транспортировку, хранение и подработку зерна на элеваторах и хлебоприемных терминалах значительно влияют на снижение эффективности ценовой политики в зернопродуктовом подкомплексе. Незрелость системы логистических процедур также негативно отражается на ценовой политике АПК. Так, стоимость пшеницы у оптовых организаций в 2015 г. превышала цену приобретения зерна оптовыми предприятиями у сельскохозяйственных предприятий на 23 %, ячменя - на 23,6 %. Потребительские цены на муку пшеничную выше оптовых более чем в 2,5 раз, что приводит к аккумулярованию значительных доходов в ценовой цепочке «производство-реализация (хранение) - переработка зерна - дистрибуция», в основном, в торговой сфере.

Высокий уровень маржинального дисбаланса между реализационной ценой и ценой приобретения доказывает факт неправомерного удорожания зерна в сфере торговли, что не отвечает экономическим интересам переработчиков и приводит к резкому росту стоимости зерна и продуктов его переработки.

5. Также отмечена весьма неэффективная дистрибутивная политика агропроизводителей. Несовершенство оптовых рынков, биржевой торговли, информационно-консультационных систем и других элементов рыночной инфраструктуры способствует появлению большого количества посреднических элементов по линии товародвижения зерна от производителей к конечным потребителям. По причине несогласованности их действий в системе товародвижения продукции сохраняется ситуация многозвенности, низкая информированность участников зернового рынка, не обеспечивается на должном уровне количественная и фи-

нансовая транспарентность товарно-денежных потоков [1].

6. Одна из ключевых проблем организации эффективного взаимодействия субъектов продуктового подкомплекса – это неэквивалентные межотраслевые отношения. Статистические показатели свидетельствуют о том, что с момента рыночных преобразований цены на бензин увеличились в 173 раза, стоимость дизельного топлива - в 219 раз. Стоимость зерноуборочного комбайна сегодня превышает стоимость дореформенного периода в 238 раз, трактора - в 311 раз. При этом цены на зерно сельскохозяйственных товаропроизводителей увеличились в 23 раза. Также исходя из масштаба производства, можно отметить, что потенциальные возможности в приобретении горюче-смазочных материалов и машино-тракторного обеспечения у малых и средних производителей значительно снизились, при этом данные возможности увеличились у крупных игроков отраслевого рынка, которые этим пользуются и ведут агрессивную конкурентную политику в отношении последних. То есть требуется изменение пропорций соотношения цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Многие ученые и практики отмечают, что это возможно за счет замораживания цен и тарифов для сельского хозяйства на продукцию и услуги естественных монополий, контролируемых государством. Применение данных мер только на 2017 г. может принести экономию в размере 0,4 % затрат. В долгосрочной перспективе это весьма существенно будет способствовать минимизации диспаритета цен и повышению доходности сельхозпроизводителей.

7. Требуется совершенствование договорной системы организационно-хозяйственных отношений. Большая часть данных отношений регламентируется хозяйственными договорами, которые по своей форме могут быть договорами купли-продажи зерна; поставки техники, технологического и сельскохозяйственного оборудования, минеральных удобрений; оказания услуг по ремонту техники, транспортировке, сушке и хранению зерновых культур и др.

Форма договора содержит предмет, обязанности и ответственность сторон, порядок оплаты и прочие условия. Договора, заключаемые сельскохозяйственными товаропроизводителями с покупателями, имеют особенности, в зависимости от вида товарной продукции. Так, в соглашении кроме объема продукции, цены, качества, условий расчетов, перевозки и заготовки, может быть прописана оплата услуг по очистке, сушке, переработке и хранению. Отметим, что срок оплаты за поставленную продукцию и сырье перерабатывающими и другими организациями, а также за продовольствие, поставленное в торговые сети, устанавливается при инкассо до десяти дней [7].

Однако, как показывает практика, не все расчеты проводятся в соответствии с договорными условиями. Общеизвестный факт, что средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников доходов сельскохозяйственных организаций. Несвоевременные расчеты по долговым обязательствам приводят к дефициту денежных средств, увеличивают потребность организаций в оборотных активах и кредитных ресурсах для проведения текущей хозяйственной деятельности, что снижает показатели ликвидности и не обеспечивает должный уровень финансовой устойчивости [8].

Считаем, что данные проблемы, связанные с системой расчетов, требуют оперативных решений

со стороны надзорных и контрольных органов государственного регулирования.

Таким образом, проведенный анализ современной системы организации взаимодействия участников производственного процесса и товародвижения продукции зернопродуктового подкомплекса России в аспекте функционально-

отраслевого развития показал, что сложившаяся форма организации и управления далеко несовершенна и требует новых научных подходов и решений, которые будут способствовать оптимизации хозяйственного процесса и сбалансированности интересов взаимодействия всех субъектов зернопродуктового подкомплекса.

Библиографический список

1. Алтухов А. И. Зернопродуктовый подкомплекс АПК страны: проблемы становления и развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. №6. С. 2-7.
2. Богомолова И. П., Василенко И. Н. Управление рисками как инструмент инновационного развития предприятий АПК // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2009. № 4. С. 14-19.
3. Богомолова И. П., Струков Г. Н., Плеканова И. В. Оценка потенциала зерноперерабатывающих предприятий в аспекте обеспечения экономической безопасности государства // Экономика и предпринимательство. 2014. №11-4(52-4). С. 707-710.
4. Василенко И. Н., Богомолов А. В., Плеканова И. В. Интеграционные инструменты управления производственным потенциалом зерноперерабатывающих предприятий // Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. Материалы IV Международной научно-практической конференции. 2015. С. 104-108.
5. Воронин В. П., Шатохина Н. М., Богомолов А. В. Методы и инструменты развития предприятий зернопродуктового комплекса как социально-экономической системы: монография. – Воронеж: ЦНТИ, 2013. – 189 с.
6. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: постановление Правительства РФ № 717 от 14.07.2012 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 32. Ст. 4549.
7. Сидоренко О. В. Зернопродуктовый подкомплекс: функционирование и развитие в условиях новой агропромышленной политики. Дис. ...докт. эконом. наук. 08.00.05. Орёл, 2015. □ 279 с.
8. Сидоренко О. В. Формирование и развитие хозяйственных взаимоотношений в системе зернопродуктового подкомплекса // Аграрная Россия. 2014. №6. С. 21-25.

References

1. Altuhov A. I. Zernoproduktovyy podkompleks APK strany: problemy stanovleniya i razvitiya // Ekonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. 2015. №6. S. 2-7.
2. Bogomolova I. P., Vasilenko I. N. Upravlenie riskami kak instrument innovacionnogo razvitiya predpriyatij APK // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta Inzhenernyh tekhnologij. 2009. № 4. S. 14-19.
3. Bogomolova I. P., Strukov G. N., Plekanova I. V. Ocenka potenciala zernopererabatyvayushchih predpriyatij v aspekte obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. №11-4(52-4). S. 707-710.
4. Vasilenko I. N., Bogomolov A. V., Plekanova I. V. Integracionnye instrumenty upravleniya proizvodstvennym potencialom zernopererabatyvayushchih predpriyatij // Aktual'nye problemy razvitiya vertikal'noj integracii sistemy obrazovaniya, nauki i biznesa: ehkonomicheskie, pravovye i social'nye aspekty. Materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2015. S. 104-108.
5. Voronin V. P., SHatohina N. M., Bogomolov A. V. Metody i instrumenty razvitiya predpriyatij zernoproduktovogo kompleksa kak social'no-ehkonomicheskoy sistemy: mono-grafiya. – Voronezh: CNTI, 2013. – 189 s.
6. Gosudarstvennaya programma razvitiya sel'skogo hozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013-2020 gody: postanovlenie Pravitel'stva RF № 717 ot 14.07.2012 g. // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2012. № 32. St. 4549.
7. Sidorenko O. V. Zernoproduktovyy podkompleks: funkcionirovanie i razvitie v usloviyah novoj agropromyshlennoj politiki. Dis. ...dokt. ehkonom. nauk. 08.00.05. Oryol, 2015. □ 279 s.
8. Sidorenko O. V. Formirovanie i razvitie hozyajstvennyh vzaimootnoshenij v sisteme zernoproduktovogo podkompleksa // Agrarnaya Rossiya. 2014. №6. S. 21-25.

ЛИЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ГРАЖДАН И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Кондратьева О.Е., ассистент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: На сегодняшний день одним из источников финансирования хозяйства государства и гарантией безопасности отдельной семьи считаются накопления населения. Сбережения населения могут послужить источником внутренних инвестиций. Анализ проблемы целевой структуры сбережений населения дает возможность спрогнозировать пути последующего формирования сберегательного процесса в России и раскрыть наиболее оптимальные формы и методы его управления, варианты эффективного использования сбережений населения на рынке инвестиционных ресурсов, формирование таких социальных факторов, которые бы содействовали эффективному образованию сбережений населения, получению дохода.

Ключевые слова: Сбережения; сберегательное поведение; денежные средства; население; деньги; рынок; население; классификация сбережений; мотивы; потребление; домохозяйство.

Abstract: To date, one of the sources of financing of the economy of the state and guarantee the security of individual families are considered to be savings of the population. Savings can serve as a source of domestic investment. Problem analysis target structure of household savings gives you the opportunity to predict the path the subsequent establishment of the savings process in Russia and to reveal the most optimal forms and methods of management options for the effective use of people's savings in the market of investment resources, the formation of such social factors that contributed to the effective formation of savings income.

Keywords: Savings; savings behavior; money; people; money; market; population; classification of savings; motives; consumption; household.

Финансовое образование всегда связано с получением определенной информации и обучением. Это, несомненно, необходимые составляющие, чтобы помочь гражданам в любой стране лучше управлять своей финансовой жизнью и принимать правильные финансовые решения, которые будут способствовать повышению их благополучия.

Личная инвестиционная стратегия граждан направлена на изменение поведения в том смысле, что информация по финансовым вопросам должна быть включена в повседневную жизнь таким образом, что, если мы имеем в виду финансовое образование, быть эффективной.

В повседневной жизни мы сталкиваемся с типичными трудностями: такими как:

1. Проблема обработки информации - может привести к краху той или иной финансовой стратегии: деньги тратятся впустую, люди теряют мотивацию, начинаются финансовые проблемы. Весь этот сценарий может начаться незаметно для государства и населения в целом;

2. На решения человека часто влияют примитивные эмоциональные факторы: может происходить незаметно для человека или общества в целом, и, если не предпринимать меры, может помешать развитию финансовых возможностей.

3. Различные психологические системы - мотивы, могут быть весьма различны, и иметь важные последствия для принятия решений, поведения и формирования стратегии;

Рассмотренная выше система объясняет быстрые и почти инстинктивные иногда бессознательные финансовые операции, проведенные не задумываясь, опираясь на ассоциации, автоматическим легким и неуправляемым способом.

Поведение индивида на финансовом рынке также можно объяснить одновременным существованием разных мотивов личности:

- При принятии решения ориентация лишь на краткосрочные цели, желание быть немедленно удовлетворенным, какие-либо угрозы (напр. увольнение, резкий скачок цен и т.д.). Если рассматривать состояние спокойствия, уверенности и благополучия, мотивы иные: это возможность более тщательно продумывать действия, интегрируя имеющиеся и будущие сценарии и всегда намереваться предпринять наиболее оптимальное решение с учетом долгосрочных целей. Однако, про-

блема состоит еще и в том, что последний, так называемый рациональный субъект, как правило, на самом деле склоняется к выбору стратегии, которая обещает сиюминутную прибыль, в то время как остальные планы, тщательно продуманные, могут быть полностью забыты.

- Планирование и излишний оптимизм: обычно жертвы этого типичного бюджетного и финансового планирования имеют тенденцию переоценивать ресурсы и недооценивать трудности и риски; кроме того, решения не достаточно устойчивы к изменениям, а это, как правило, увеличивает шансы повторять каждый раз нерациональное финансовое поведение.

- Когнитивный диссонанс - это явление, первоначально описанное Л. Фестингером в 1957 году, может быть описано как нежелание восприятия противоречий внутри себя, что приводит к попытке уменьшить эти противоречия, даже если это подразумевает неконструктивное поведение (например, подавление осознание риска в мероприятиях, которые включают его, если желаемый эффект ощущается сильнее).

- Групповое поведение - многие психологические аспекты, влияющие на принятие решений распространены именно среди групп (как правило, такие как склонность действовать в соответствии со стандартным поведением общества). Другие включают более рациональное мышление, ожидания, размышления и т. д. Это означает, что группа должны пристально рассматриваться при изучении финансового поведения населения, поскольку на индивидуальное поведение может сильно влиять поведение группы, а люди живут в группах (Акерлоф & Шиллер, 2009; Шиллер, 2000; Фрейд, 1921; Бион 1970, 1975). Реальность воспринимается по-разному отдельными лицами, группами и культурами, и такое восприятие также может варьировать в них в разные мотивы, каждый из которых будет иметь последствия и влиять на выбор той или иной финансовой стратегии. (Леа и соавт., 1987).

Итак, все мы подвержены когнитивным и эмоциональным ограничениям восприятия, ментальным приемам (эвристики) в попытке решать сложные задачи, которые могут быть выше нашей компетенции и, как следствие, совершать систематические ошибки при попытке принимать финан-

совые решения, которые часто оказываются противоречивыми.

Отсутствие информации, безусловно, является серьезной проблемой, но даже когда она доступна, индивид может столкнуться с множеством противоречий, в том числе психологического характера.

Области, расположенные на стыке психологии и экономики, а именно экономическая психология и поведенческая экономика, исследуют проблемы ограниченной рациональности – в отличие рациональности, которая оптимизирует выбор, и пытается предложить некоторое представление о том, как их решать. Таким образом, становится актуальной для глубокого изучения возможность повлиять на финансовое поведение населения.

Экономическая психология и поведенческая экономика – есть ли разница? Обе науки посвящены исследованию одной и той же проблемы: экономического поведения и принятия решений, и могут рассматриваться как практически равнозначные дисциплины.

Экономическая психология датируется 1881 годом, когда Габриэль Тард, французский правовед и социальный мыслитель впервые использовал данное выражение чтобы включить психологические аспекты в объяснения экономического поведения. Позже, в 1902 году он опубликовал книгу под названием «Экономическая Психология».

Во время Второй Мировой Войны, исследователь в области психологии и экономики, Джордж Катона опубликовал первые крупные исследования по индексу потребительских настроений экономического сообщества. Вопреки действующему

мнению экономистов, которые прогнозировали очередную рецессию в США после войны, Катона и его команда прогнозировали грядущий экономический бум, который действительно имел место в течение следующих лет.

Примерно в то же время, двумя социальными психологами - Амосом Тверски и Даниэлем Канеманом, были запущены эксперименты и выявлено большое число систематических ошибок, связанных с использованием ярлыков, эвристики, для принятия решений. В 1980, экономист, который не принимает основных допущений в традиционной экономике, Ричард Талер, также начал публиковать статьи, в которых обсуждается фактическое экономическое поведение, в отличие от того, что ожидалось. Другие экономисты также начинают разделять эти взгляды, и это считается началом поведенческой экономики.

В то время как традиционные экономисты видели выбор в оптимизации деятельности, поведенческая экономика рассматривает повседневную жизнь как процесс, в котором люди с ограниченными когнитивными способностями пытаются справиться с перегрузкой информацией и отсутствием необходимых знаний, пытаясь найти способы достижения целей.

Уважаемый поведенческий экономист Питер Эрл, который был профессором Австралийских и Новозеландских вузов, подготовил в 2005 г. доклад для правительства Новой Зеландии, где он резюмирует основные несоответствия (ученый называет их –эвристики), которые могут возникнуть в процессе принятия решений, их каталогизацию по стадии процесса:

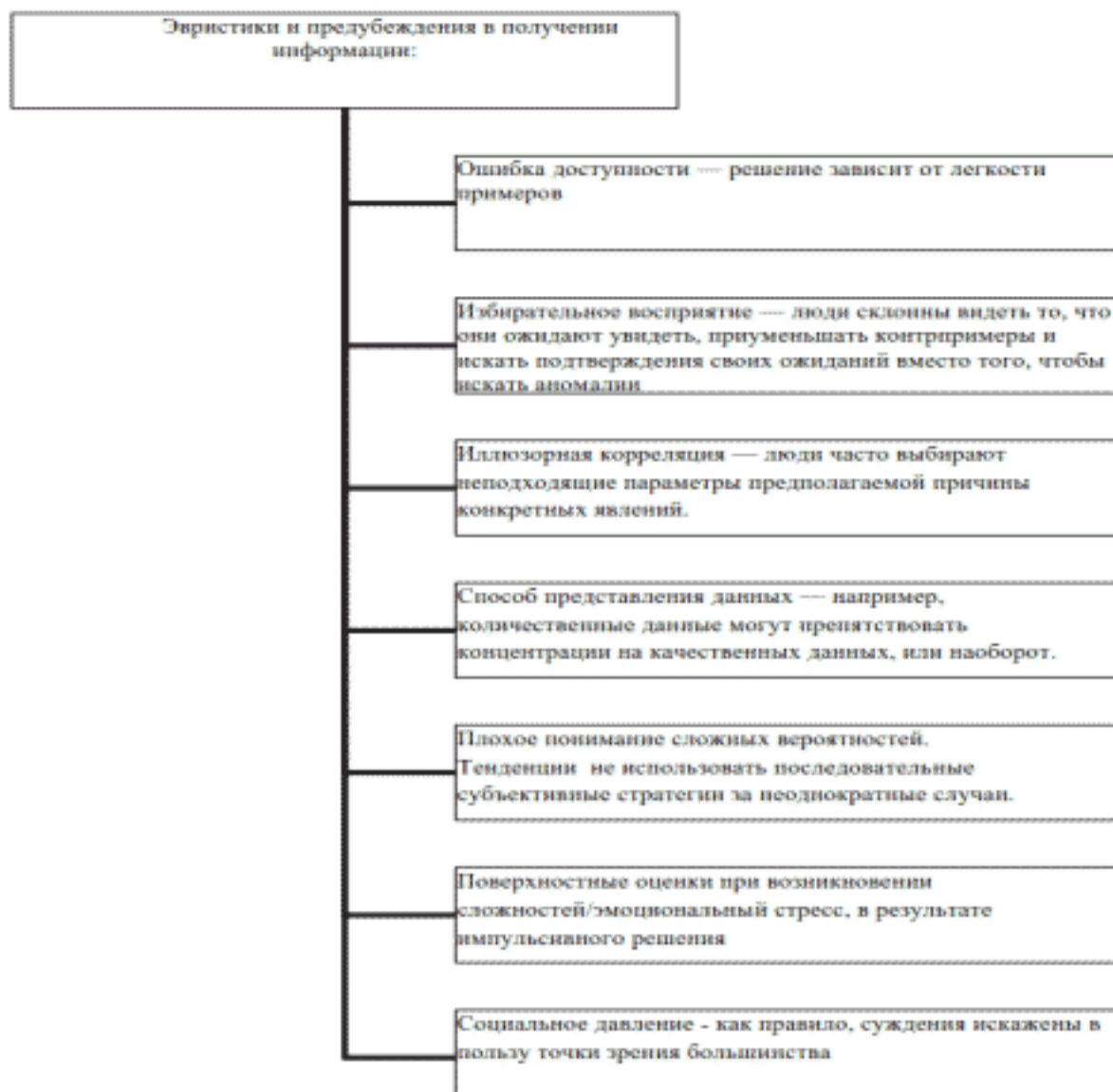


Рисунок 1 - Основные несоответствия, возникающие в процессе принятия финансовых решений при получении информации

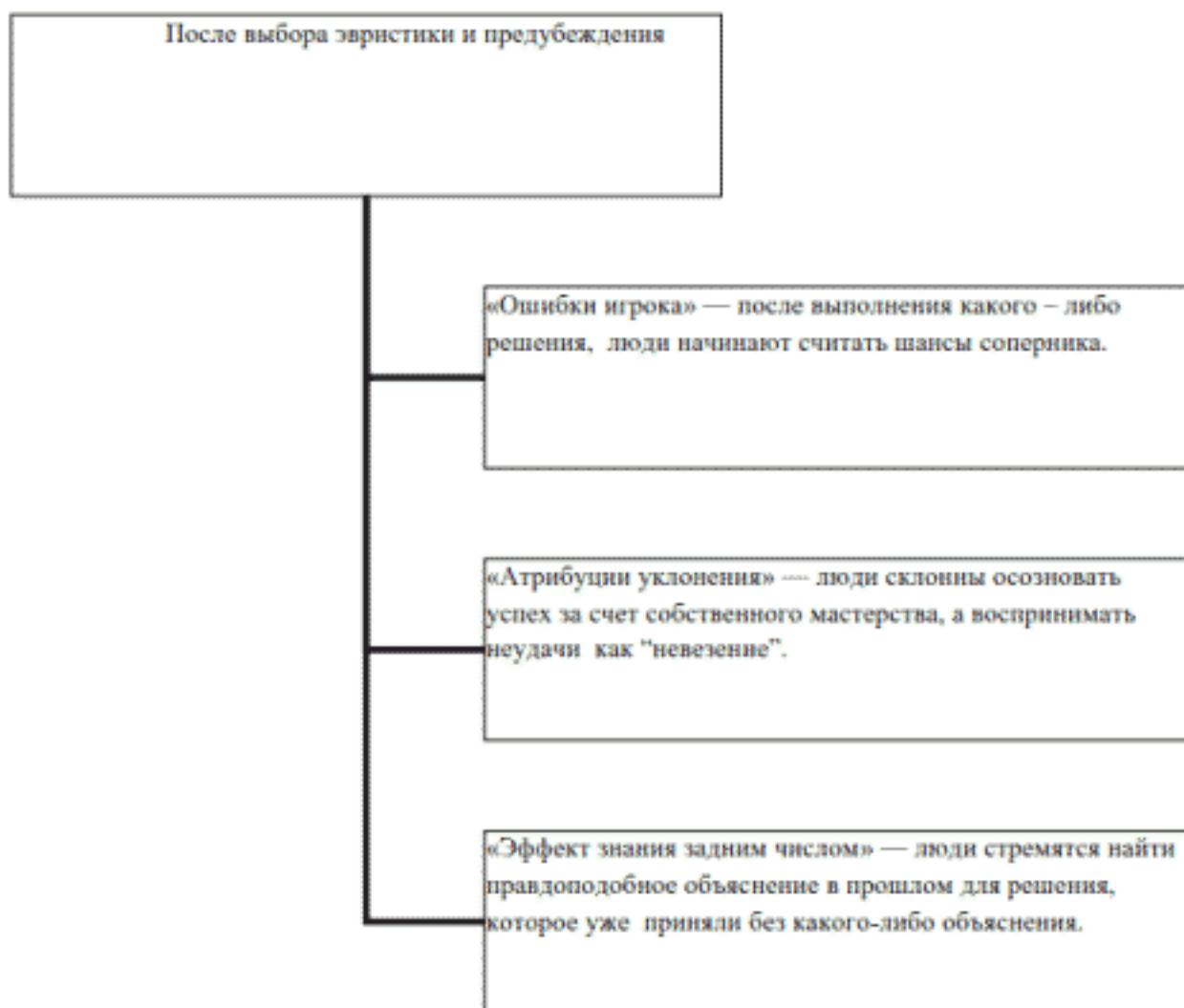


Рисунок 2 - Основные несоответствия, возникающие после принятия финансовых решений

Все эти эвристики и предубеждения в результате, конечно, будет мешать адекватному принятию решений, побуждая индивида к систематической ошибке. По этой причине для населения должны быть разработаны программы финансового образования, в которые следует включить методы и способы влияния на формирование финансовой стратегии граждан.

На наш взгляд, поведенческая экономика и должна помочь гражданам стать более осведомленными о своих психологических мотивах во время потребления, планирования, инвестирования, т. е. делать осознанный выбор, а не информировать производителей или рекламодателей, которые могут воспользоваться выявленными уязвимостями в этих процессах.

Итак, значимость совокупности отношений, характеризующих финансовое поведение граждан, объективно растет, поскольку особенности сберегательного и инвестиционного поведения домохозяйств стали оказывать серьезное влияние на финансовый рынок. Это обусловило появление в последние десятилетия XX века исследований финансового поведения домашних хозяйств, которые являются относительно новыми в финансово-

экономической науке, однако их гносеологические корни следует искать в более ранних гипотезах и концепциях. Они находятся на стыке классических теорий финансов, с одной стороны, и концепций экономического поведения индивидов, с другой стороны.

Эволюция в поведении «экономического человека» за рубежом, специфика в финансовом поведении российского «экономического человека» обусловили появление в конце 70-х - 80-х годах XX века нового направления в финансовой науке - «поведенческие финансы», которые во многом объясняют проблему расхождения теории, основанной на рациональности, с одной стороны, и практики, с другой стороны. Концепции поведенческих финансов основываются на нерациональности поведения участников рынка в ситуациях неопределенности и риска и носят описательный характер. В рамках поведенческих финансов были замечены и описаны многочисленные эмпирические закономерности поведения индивидов, которые не только объясняют многие реалии финансового рынка, но и позволяют предсказать его развитие, а также разрабатывать эффективные рыночные стратегии.

Библиографический список

1. Галимова А. Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций // Диссертация на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. - Уфа, 1999.
2. Григорьева Ю.В. Факторы сберегательного поведения российских домашних хозяйств // Вестник ОГУ. - 2010. - № 8. - С. 14-19.
3. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2000, С. 22
4. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М.: «Гелиос АРВ», 1999 - С. 339.
5. Лапаев, А. С. Стимулирование сбережений населения и их трансформации в инвестиции / А. С. Лапаев // Вестник ОГУ. - 2010. - № 8 (114). - С. 161-165. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 6 (25), ноябрь - декабрь 2014 publishing@naukovedenie.ru 8 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614

6. Кашин Ю. О мониторинге сберегательного процесса // Вопросы экономики, 2008. № 6. С. 55.
7. Козырева П. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. 2012. № 7 - с. 54-66.
8. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М, 2003. – 983 с.
9. Силласте Г. Научный отчет по теме: Социальные конфликты в финансово-банковской сфере и их последствия. М.: РФФИ, 2004. - 88 с. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 6 (25), ноябрь – декабрь 2014 publishing@naukovedenie.ru 4 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614
10. Логунов В.В. Эволюция сберегательного поведения россиян в период рыночных реформ. Социологический анализ. М.: АМИ, 2004. – 215с.
11. Ускова, Т. В. Сберегательное поведение населения и финансы домохозяйств как инвестиционные ресурсы экономики. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. – С. 32. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 6 (25), ноябрь – декабрь 2014 publishing@naukovedenie.ru 5 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614
12. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>

References

1. Galimova A. SH. Denezhnye sberezheniya naseleniya kak istochnik investitsij//Dissertatsiya na soisk. uch. st. kand. ehkon. nauk. – Ufa, 1999.
2. Grigor'eva YU.V. Faktory sberegatel'nogo povedeniya rossijskih domashnih hozyajstv // Vestnik OGU. – 2010. – № 8. – С. 14-19.
3. Den'gi, kredit, banki: Uchebnik / Pod red. O.I. Lavrushina. – М.: Finansy i statistika, 2000, S. 22
4. Dzh. M. Kejns. Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. М.: «Gellos ARV», 1999 – С. 339.
5. Lapaev, A. S. Stimulirovanie sberezhenij naseleniya i ih transformacii v investicii / A. S. Lapaev // Vestnik OGU. – 2010. – № 8 (114). – С. 161-165. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 6 (25), ноябрь – декабрь 2014 publishing@naukovedenie.ru 8 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614
6. Kashin YU. O monitoringe sberegatel'nogo processa // Voprosy ehkonomiki, 2008. № 6. С. 55.
7. Kozyreva P. Finansovoe povedenie v kontekste social'no-ehkonomicheskoy adaptacii naseleniya (sociologicheskiy analiz) // Sociologicheskie issledovaniya. 2012. № 7 - с. 54-66.
8. Makkonell K.R., Bryu S.L. EHkonomiks: principy, problemy i politika. М.: INFRA-M, 2003. – 983 с.
9. Sillaste G. Nauchnyj otchet po teme: Social'nye konflikty v finansovo-bankovskoj sfere i ih posledstviya. М.: RFFI, 2004. - 88 с. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Vypusk 6 (25), noyabr' – dekabr' 2014 publishing@naukovedenie.ru 4 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614
10. Logunov V.V. EHvolyuciya sberegatel'nogo povedeniya rossiyan v period rynochnyh reform. Sociologicheskiy analiz. М.: АМИ, 2004. – 215с.
11. Uskova, T. V. Sberogatel'noe povedenie naseleniya i finansy domohozyajstv kak investicionnye resursy ehkonomiki. Vologda: ISEHRT RAN, 2011. – С. 32. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Vypusk 6 (25), noyabr' – dekabr' 2014 publishing@naukovedenie.ru 5 <http://naukovedenie.ru> 161EVN614
12. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki: <http://www.gks.ru/>

ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ГАЗА РФ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

Коноваленко Н.П., к.э.н., заместитель генерального директора по экономике и финансам, ООО «Газпром межрегионгаз»

Аннотация: В статье показывается, что соотношение уровней мировых и внутренних цен оставалось ключевой проблемой на протяжении всего процесса реформирования ценообразования на внутреннем рынке газа в России. Обосновывается, что цены внешнего и внутреннего рынка имеют тенденцию не совпадать в силу действия целого ряда ценообразующих факторов. Доказывается, что в условиях либерализации рынка газа сложившаяся между российскими компаниями конкуренция обуславливает тяготение уровня как внутренних, так и экспортных цен к долгосрочным предельным издержкам. При сохранении доминирования российского газа на мировом рынке сдерживать падение доходов России от экспорта газа представляется возможным посредством сохранения единого экспортного канала. В случае усиления конкуренции со стороны производителей других стран для сохранения конкурентоспособности российского газа на мировом рынке считаем целесообразным полную отмену монополии на экспорт газа из России. В статье применяются общие методы исследования, а результаты работы могут быть использованы для расширения теоретических и практических знаний в сфере ценообразования на внутреннем рынке газа России.

Ключевые слова: ценообразование, внутренний рынок газа, экспорт газа.

Abstract: The paper shows that the balance between world and domestic prices has remained a key issue throughout the entire process of reforming the pricing in the Russian domestic gas market. It is proved that prices in the world and domestic markets tend to be different as a result of a number of pricing factors. The structure of the Russian gas market and the export deliveries implementation mechanisms played the decisive role for the optimal ratio of domestic and world gas prices. It is proved that, in a liberalized gas market, the existing competition among the Russian companies would drive the level of both domestic and export prices to the long-term marginal cost level. As long as Russian gas is dominating at the world market, it seems possible to prevent the drop in revenue of the Russian gas export by keeping the single export channel. In the case of increased competition from producers of other countries, the complete abolition of the Russian gas export monopoly is necessary to maintain the competitiveness of Russian gas on the world market.

Keywords: pricing, domestic gas market, gas export.

Существующая сегодня система ценообразования на природный газ на внутреннем рынке России явилась результатом долгого и мучительного процесса реформирования. В настоящее время на внутреннем рынке газа в России параллельно функционируют два сегмента. Первый и пока доминирующий охватывает поставки газа ПАО «Газпром» по регулируемым оптовым ценам, которые дифференцированы по зонам, ограничены сверху общим по России темпом роста, заданным Правительством РФ, а их минимальная граница определяется по установленной формуле, которая учитывает стоимость альтернативных видов топлива (мазута и газойля) на европейских рынках. Второй сегмент оптового рынка газа представлен независимыми производителями, которые реализуют топливо по нерегулируемым ценам. Сюда же входит и биржевая торговля газом, которая началась в 2014 г. и также осуществляется по нерегулируемым ценам. Тем не менее, государством устанавливаются дифференцированные тарифы на транспорт газа по магистральным трубопроводам России для независимых поставщиков газа. Также государством регулируются тарифы для газораспределительных и сбытовых организаций.

При этом функционирующая сегодня система ценообразования на внутреннем рынке газа является переходной, что провозглашено во всех стратегических документах Правительства РФ в данной сфере. Согласно действующему законодательству, Россия с начала 2018 года должна отказаться от регулирования оптовых цен на газ и перейти к регулированию тарифов на его транспортировку. До 2018 года предполагалось использовать формулу, задающую постепенное достижение равной доходности поставок газа на внешний и внутренний рынки. Тем не менее, в силу, в основном, объективных причин, регулирование все дальше отходит от задуманного перехода к равной доходности, и полная определенность относительно буду-

щего метода ценообразования на газ в России в настоящее время отсутствует [8].

Процесс реформирования ценообразования на внутреннем рынке газа в России проходит не просто и испытывает воздействие многих факторов, важнейшими из которых стали: структура газовой отрасли и система цен, существовавшие в советской экономике, структурные реформы в сфере производства и реализации газа, исторически сложившаяся приоритетность газа в производстве электрической и тепловой энергии и обусловленное этим высокое социальное значение цен на газ, высокая энергоемкость продукции отечественных производителей, обязательства, принятые на себя Россией в связи со вступлением в ВТО, глобальный финансовый кризис 2007-2010 гг., экономический кризис в России 2014-2016 гг., усугубившийся осложнением геополитического положения и войной санкций, динамика мировых цен на нефть и газ в последние десятилетия.

В наследство от плановой экономики России достались очень низкие цены на природный газ и перекрестное субсидирование: поставки газа на внутренний рынок по заниженной цене компенсировались выручкой от поставок газа на экспорт по гораздо более высоким ценам. Развитие в России рыночных отношений не сразу привело к серьезным изменениям в подходах к ценообразованию на газ, что во многом обуславливалось сохранением монополии в производстве и поставках газа в лице ОАО «Газпром» и, соответственно, необходимостью регулирования уровня цен на газ. В подходах к регулированию цен на газ в постсоветское время исследователи выделяют ряд периодов, причем их число и границы варьируются довольно сильно у разных авторов [4, 22-36; 5, 61; 3, 81-82]. Если сконцентрироваться на принципиальных подходах и не увлекаться излишней детализацией, то четко выделяются следующие периоды:

- период с 1992 г. по 1997 г., который характеризовался отсутствием какой-то без формальной методологии в отношении регулирования цен;

- период регулирования по методу «затраты плюс» (1998-2006 гг.);

- период с 2007 г. по 2013 г., предполагавший в качестве приоритета достижение равнодоходности в поставках газа на внутренний и внешний рынок;

- период ускоренной подготовки к либерализации внутреннего рынка газа в РФ (2014 г по настоящее время).

Ключевой проблемой ценообразования на внутреннем рынке газа в РФ на протяжении всего этого времени оставалось соотношение уровней цен внутреннего и внешнего рынка. Внутренние цены на газ оставались намного ниже экспортных цен и продолжали использоваться для решения социальных задач и задач по стимулированию и регулированию экономики. Долгое время "Газпром" настаивал на том, что регулируемые внутренние цены необходимо поднять до уровня, обеспечивающего доходность на уровне доходности от экспорта (цены «нетбэк»). Приводимые аргументы были вполне убедительны: до 2009 г. внутренние цены не покрывали операционных издержек монополиста, а в последствие стал делаться акцент на необходимости поддержания и развития производственной и транспортной инфраструктуры.

Незаинтересованность "Газпрома" в поставках газа по низким регулируемым ценам привела к тому, что к 2006 г. на внутреннем рынке России реально обозначилась проблема дефицита газа [5, С. 66]. Такая позиция монополиста вполне объяснима, поскольку при наличии активно функционирующего внешнего рынка товара у фирмы существует выбор – действовать на внутреннем рынке, на внешнем рынке или на обоих одновременно. В этих условиях продажи на внутреннем и внешнем рынке фирма рассматривает взаимосвязано, и существуют реальные издержки упущенных возможностей, связанные с поставками на экспорт [11]. Стратегические решения, фокусирующиеся отдельно на внутреннем или внешнем рынке могут вести к субоптимальному выбору для фирмы [12].

Примечательно, что в последние годы "Газпром" требует уже не повышения регулируемых цен до уровня нетбэк, а предоставления ему права снижать цену ниже регулируемого уровня. Это стало результатом изменения структуры внутреннего рынка газа за счет активного роста продаж независимых производителей (в первую очередь, «Новатэк» и «Роснефть»), которые посредством снижения цен конкурируют за наиболее выгодных покупателей [1].

В настоящий момент российский внутренний рынок газа находится на пороге серьезных изменений, связанных с либерализацией ценообразования, в частности, принято решение о начале эксперимента по созданию ценовой зоны с отменой нижней границы регулируемых цен на территории отдельных субъектов РФ (Тюменская область, ЯНАО и ХМАО) [7]. В этой связи особый интерес приобретает теоретический анализ взаимодействия мировых и внутренних цен на товар.

Цены внешнего и внутреннего рынка имеют тенденцию не совпадать. По мнению коллектива авторов, возглавляемого Маховиковой Г.А., главным фактором, предопределяющим это различие, является разная стоимостная основа внутренних и мировых цен, поскольку цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости и формируются на затратах ведущих стран-экспортеров на мировом рынке, а внутренние це-

ны базируются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей [9, 390]. К другим ценообразующим факторам, вызывающим различия в мировых и внутренних ценах данные авторы относят различия в объемах мирового и внутреннего рынков, условиях их функционирования. При этом мировая цена, как правило, ниже внутренней из-за наличия таких инструментов как пошлины, налоги и т.п., экономически ограждающих национальный рынок от иностранных поставщиков и смягчающих конкуренцию.

Соглашаясь в целом с данными утверждениями, считаем необходимым уточнить ряд важных моментов. Прежде всего, на уровень как мировых, так и внутренних цен влияет структура соответствующего рынка. Хорошо известный в теории международной торговли закон единой цены гласит, что если внутренний рынок некоторого экспортируемого страной товара характеризуется высоким уровнем конкуренции, и если барьеры входа на этот рынок для новых производителей относительно невелики, то внутренняя цена на этот товар установится равной его мировой цене за вычетом величины издержек, связанных с экспортом единицы товара. Однако, как справедливо отмечает Голованова С.В., отечественные компании-экспортеры могут обладать определенной рыночной властью на международном рынке производимого ими товара, что ведет к изменению их поведения и на внутреннем рынке. Если компании обладают достаточно высокой рыночной властью на внутреннем рынке и появление новых производителей маловероятно, внутренняя цена установится уровне выше мировой цены [2]. В свою очередь отметим, что в силу объективных причин на мировом рынке обычно присутствует большее число продавцов и покупателей товара, а значит и степень конкуренции выше. Более высокая конкуренция, однако, не обязательно обуславливает более низкий уровень мировых цен, так как важное значение будет играть относительный уровень конкуренции среди покупателей и поставщиков товара. Если конкуренция сильнее среди покупателей товара, то при прочих равных условиях это может вести к более высокому уровню цен мирового рынка.

Кроме того, имеет значение, является ли конкретная страна экспортером или импортером товара. Чаще экспортируются товары, характеризующиеся сравнительным преимуществом (более низкими издержками производства, чем в других странах), и внутренние цены в данной стране имеют тенденцию быть ниже мировых.

Еще одним фактором важным является наличие или отсутствие заменителей конкретного товара. Существование межпродуктовой конкуренции существенно снижает возможность реализации рыночной власти продавцов на несовершенных конкурентных рынках, а поскольку на мировом рынке больше оснований для существования межпродуктовой конкуренции, то это содействует более низкому уровню мировой цены по сравнению с ценой внутреннего рынка.

Также существенное влияние на соотношение внутренних и мировых цен оказывают те торговые институты, которые обеспечивают процесс ценообразования на внутреннем и мировом рынках. Под торговым институтом в данном случае понимается система способов и правил взаимодействия (коммуникаций) продавцов и покупателей друг с другом с целью осуществления трансакции [10, 34]. Так, для многих сырьевых товаров общепризнанными центрами мировой торговли и формирования мировых цен являются крупнейшие биржи,

которые по своей природе высоко конкурентны. Если при этом внутренний рынок представляет собой децентрализованную торговлю в форме частных переговоров, то есть основания ожидать более низкого уровня мировых цен по сравнению с ценами внутреннего рынка.

Наконец, не только пошлины и налоги, но и вся система государственного регулирования влияет на соотношение мировых и внутренних цен в конкретной стране. В частности, при использовании таких форм государственного регулирования как государственная монополия на экспорт товара, экспортные пошлины и регулирование цен на товар внутри страны внутренняя цена может быть как выше, так и ниже мировой в зависимости от преследуемых государством целей, но поскольку в основном такие меры предпринимаются для реализации социальных задач, то внутренняя цена часто устанавливается на уровне ниже мировой.

Внутренние цены на российский природный газ многие десятилетия поддерживаются на уровне ниже цен мирового рынка. Теоретическая сторона проблемы соотношения мировых и внутренних цен непосредственно в отношении поставок российского природного газа также рассматривалась в трудах таких российских и зарубежных исследователей как Д. Гордеев, Г. Идрисов, Е. Карпель, Д. Тарр, П. Томсон [13; 3, 80-102; 14]. Критическое осмысление и развитие предложенных данными учеными моделей и подходов позволяет сформулировать ряд положений, важных для разработки направлений реформирования ценообразования на внутреннем рынке газа в РФ.

Прежде всего, определяющую роль для соотношения оптимальных уровней внутренних и внешних цен на газ играет структура российского рынка газа. Если на внутреннем рынке существует единственный продавец-монополист («Газпром» в начале 2000-х гг.), доля которого на внешнем (европейском) рынке также высока и который имеет возможность сегментировать внешний (европейский) рынок от российского рынка, то оптимальным решением для этого монополиста является продажа природного газа на внешнем рынке по более высокой цене, чем на внутреннем рынке. Оптимальная с позиций общественного благосостояния цена природного газа на внутреннем рынке соответствует долгосрочным предельным издержкам (LRMC), включающим экологические издержки в дополнение к полным затратам на ведение бизнеса. Это хорошо известный принцип эффективного рыночного ценообразования, используемый во многих странах с рыночной экономикой для регулирования цен на продукцию монополий. Установление внутренней цены на природный газ выше LRMC ведет к неэффективности вследствие сокращения выпуска монополистом. При цене ниже LRMC продукт не будет использоваться эффективно, и уровень производства снизится из-за недостатка инвестиций.

Однако построение регулируемых цен на уровне долгосрочных предельных издержек поднимает проблему неоднозначности их практической интерпретации, поскольку на практике LRMC можно трактовать и как переменные издержки замыкающего месторождения (если дополнительная единица газа поставляется с работающих мощностей), и как средние издержки на вводимом месторождении (если оно становится замыкающей мощностью). Кроме того, возникают трудности с получением регулятором адекватной информации об операционных и инвестиционных издержках (проблема асимметричной информации).

В свою очередь, на внешнем рынке наличие некоторой рыночной власти обуславливает отрицательный наклон кривой спроса на продукт монополиста, т.е. он не может продавать там значительно больше газа, не влияя на уровень цены. Тогда оптимальная цена продаж монополистом газа на внешнем рынке отражает компромисс между дополнительной выручкой от продаж дополнительных объемов газа и недополученными доходами от снижения цены. Оптимальная цена монополиста на внешнем рынке газа будет меняться с течением времени, отражая изменение спроса, но поскольку в его интересах максимизировать свою прибыль от экспорта, то цена на внешнем рынке будет выше LRMC, т.е. выше оптимальной внутренней цены.

Переход к унифицированному ценообразованию (установлению единых, т.е. равнодоходных цен на газ на внутреннем и внешнем рынках в таких условиях означает снижение общественного благосостояния вне зависимости от того, что (LRMC или цена на внешнем рынке) будут положены в основу такой единой цены. Если единая цена отражает LRMC, включающие затраты на транспортировку в случае внешнего рынка (т.е. равнодоходная цена базируется на LRMC), то монополист теряет прибыль на внешнем рынке, т.е. общественное благосостояние страны снижается. Установление же на внутреннем рынке цены, равнодоходной с экспортной, превышающей LRMC, ведет к сокращению объема продаж газа, т.е. общественное благосостояние снова снижается.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда на внутреннем рынке газа формируется конкуренция, т.е. при существенно возросшей (до 34% в 2011 г.) доле рынка независимых производителей [6]. Усиление конкуренции ведет к неизбежному тяготению уровня внутренних цен к LRMC (причем проблема измерения LRMC исчезает, поскольку она актуальна только в случае необходимости сдерживания проявления монопольной власти производителя посредством государственного регулирования). Однако этот уровень не обязательно будет означать одинаковую рентабельность для разных производителей газа, поскольку издержки конкретной фирмы будут определяться конкретными условиями производства (добычи) и транспортировки газа.

Далее, соотношение уровней внутренних и внешних цен на газ будет зависеть от возможностей независимых производителей осуществлять поставки газа на экспорт. В случае либерализации экспорта российского газа крупные независимые производители газа («Новатэк», «Роснефть») будут конкурировать с Газпромом не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, что при прочих равных условиях, может вести к снижению там цен до уровня равной доходности с внутренними ценами, тяготеющими к LRMC. Доля европейского рынка, в настоящее время занимаемая «Газпромом» как единственным экспортером российского газа, скорее всего, снизится, в то время как доля внешнего рынка, приходящаяся на все российские компании, возрастет (в том числе в результате снижения цены российского газа). В результате высокая степень конкуренции среди российских компаний на внешнем рынке будет вести к размыванию маржинальной прибыли и падению экспортных доходов России. С другой стороны, предотвратить падение доходов от экспорта российского газа можно при сохранении единого экспортного канала в лице «Газпрома», который будет помимо собственного газа закупать для поставок на экспорт газ независимых производителей по цене, обеспе-

чивающей им доходность на уровне цены внешне-го рынка за минусом транспортных расходов.

Кроме того, следует подчеркнуть, что степень конкуренции российскому газу со стороны зарубежных компаний на внешнем рынке также будет существенно влиять на оптимальный уровень внешних и внутренних цен российского газа. Чем выше степень конкуренции на внешнем рынке, тем меньше у "Газпрома" (в настоящих условиях, значит, и у России) оснований для получения маржинальной надбавки к LRMC, т.е. как внешняя, так и внутренняя цены будут стремиться к уровню LRMC. Однако если внутри России это будет уровень LRMC, формирующихся на базе всех российских производителей (продавцов) газа, то на внешнем рынке это будет уровень LRMC, сформированный на основе издержек тех компаний, которые будут участниками мирового рынка. В случае либерализации экспорта внутренняя и внешняя цены будут сближаться (различия будут обусловлены только транзакционными издержками). Если же будет существовать монополия на экспорт газа, то соотношение внутренней и внешней цен будет зависеть, во-первых, от соотношения спроса на внутреннем и внешнем рынках и, во-вторых, от соотношения

издержек "Газпрома" и других производителей газа как на мировом, так и на российском рынке.

Таким образом, важнейшим вопросом в случае реализации планов по отмене государственных регулируемых цен и переходе к конкурентному ценообразованию является механизм поставок российского газа на экспорт. При сохранении "Газпромом" статуса доминирующей фирмы на внешнем рынке наиболее оправданным с точки зрения сохранения доходов России (в т. ч. бюджетных) от экспорта газа представляется сохранение единого экспортного канала. При этом, однако, нельзя полностью устранить возможность снижения мировых цен на газ вследствие конкуренции российских производителей газа на внешних рынках, поскольку остается угроза конкуренции трубопроводному газу за счет сжиженного природного газа, поставляемого на экспорт независимыми производителями. В случае усиления конкуренции со стороны производителей других стран для сохранения конкурентоспособности российского газа на мировом рынке считаем целесообразным полную отмену монополии на экспорт газа из России.

Библиографический список

1. Внутренний рынок газа: как выйти из модели «бермудского треугольника»? Экспертно-аналитический доклад. Фонд национальной энергетической безопасности. Москва. Май 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_4997__rinok_2015.pdf. (дата обращения: 14.12.2016 г.).
2. Голованова С.В. Эффективность рынков экспортируемых товаров (на примере рынков нефти и нефтепродуктов России: автореферат дис. ... канд. эк. наук : 08.00.01. Москва, 2004.
3. Гордеев Д., Идрисов Г., Карпель Е. Теоретические и практические аспекты ценообразования на природный газ на внутреннем и внешнем рынках // Вопросы экономики. 2015. № 1, с. 80–102.
4. Емельяшина Ю.В. Формирование эффективного механизма управления спросом на газ на основе матрицы ценовых стратегий: дис. ... канд. эк. наук. Москва, 2009. с. 160.
5. Еремин С.В. Экономическое регулирование рынка газа в России: сценарии трансформации: дис. ... канд. эк. наук. Москва 2013. с. 161.
6. Модель внутреннего газового рынка как пролог к новой стратегии? // Нефтегазовая вертикаль. Национальный отраслевой журнал. 11.02.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://www.ngv.ru/analytics/model_vnutrennego_gazovogo_rynka_kak_prolog_k_novoy_strategii/ (дата обращения: 22.12.2016 г.).
7. ФАС начала процедуру подготовки правовой базы эксперимента по либерализации цен на газ. 30 сентября 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.finmarket.ru/news/4380578> (дата обращения: 28.12.2016 г.).
8. Ценообразование на рынках газа. Энергетический бюллетень. Выпуск № 21, февраль 2015 [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4857.pdf> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
9. Ценообразование. / Г. А. Маховикова [и др.] ; отв. ред. Г. А. Маховикова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. с. 390.
10. Якунина А.В., Романенко О.А. Ценообразование: учебное пособие. Саратов: Издательство Саратовского государственного социально-экономического университета, 2013. – с. 212.
11. McQuoid A., Rubini L. The Opportunity Cost of Exporting // 2014 Annual Meeting of the Society for Economic Dynamics. Meeting Papers, [Электронный ресурс]. – Режим допуска: https://www.economicdynamics.org/meetpapers/2014/paper_412.pdf (дата обращения 21.11.2016 г.).
12. Salomon R., Shaver J. M. Export and Domestic Sales: Their Interrelationship and Determinants // Strategic Management Journal, 26: 855–871 (2005), <http://www.robertsalomon.com/Papers/Salomon%20and%20Shaver%202005-1.pdf> (дата обращения: 10.09.2016 г.).
13. Tarr, D. G., Thomson, P. D. The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas. World Economy, 2004, 27: 1173–1194 [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2004.00651.x/abstract> (дата обращения 21.11.2016 г.).
14. Tarr D. G. Export Restraints on Russian Natural Gas and Raw Timber: What are the Economic Impacts?. CEPR Working Paper No. 74 March 2010 [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.cepr.ethz.ch/research/cepr-wp.html#2010> (дата обращения 21.11.2016 г.).

References

1. Vnutrennij rynek gaza: kak vyjti iz modeli «bermudskogo treugol'nika»? EHkspertno-analiticheskiy doklad. Fond nacional'noj ehnergeticheskoj bezopasnosti. Moskva. Maj 2015 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_4997__rinok_2015.pdf. (data obrashcheniya: 14.12.2016 g.).
2. Golovanova S.V. EHffektivnost' ryнков ehksportiruemyh tovarov (na primere ryнков nefli i nefteproduktov Rossii: avtoreferat dis. ... kand. ehk. nauk : 08.00.01. Moskva, 2004.

3. Gordeev D., Idrisov G., Karpel' E. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty cenoobrazovaniya na prirodnyj gaz na vnutrennem i vneshnem rynkah // *Voprosy ehkonomiki*. 2015. № 1, s. 80—102.
4. Emel'yashina YU.V. Formirovanie ehffektivnogo mekhanizma upravleniya sprosom na gaz na osnove matricy cenovyh strategij: dis. ... kand. ehk. nauk. Moskva, 2009. s. 160.
5. Eremin S.V. EHkonomicheskoe regulirovanie rynka gaza v Rossii: scenarij transformacii: dis. ... kand. ehk. nauk. Moskva 2013. s. 161.
6. Model' vnutrennego gazovogo rynka kak prolog k novoy strategii? // *Neftegazovaya vertikal'*. Nacional'nyj otraslevoj zhurnal. 11.02.2016 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: http://www.ngv.ru/analytics/model_vnutrennego_gazovogo_rynka_kak_prolog_k_novoy_strategii/ (data obrashcheniya: 22.12.2016 g.).
7. FAS nachala proceduru podgotovki pravovoj bazy ehksperimenta po liberalizacii cen na gaz. 30 sentyabrya 2016 goda [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://www.finmarket.ru/news/4380578> (data obrashcheniya: 28.12.2016 g.).
8. Cenoobrazovanie na rynkah gaza. EHnergeticheskij byulleten'. Vypusk № 21, fevral' 2015 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4857.pdf> (data obrashcheniya: 10.01.2017 g.).
9. Cenoobrazovanie. / G. A. Mahovikova [I dr.] ; otv. red. G. A. Mahovikova. — 6-e Izd., pererab. i dop. — M. : Izdatel'stvo YUrajt, 2017. s. 390.
10. YAkunina A.V., Romanenko O.A. Cenoobrazovanie: uchebnoe posobie. Saratov: Izdatel'stvo Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta, 2013. – s. 212.
11. McQuoid A., Rubini L. The Opportunity Cost of Exporting // 2014 Annual Meeting of the Society for Economic Dynamics. Meeting Papers, [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: https://www.economicdynamics.org/meetpapers/2014/paper_412.pdf (data obrashcheniya 21.11.2016 g.).
12. Salomon R., Shaver J. M. Export and Domestic Sales: Their Interrelationship and Determinants // *Strategic Management Journal*, 26: 855–871 (2005), <http://www.robertsalomon.com/Papers/Salomon%20and%20Shaver%202005-1.pdf> (data obrashcheniya: 10.09.2016 g.).
13. Tarr, D. G., Thomson, P. D. The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas. *World Economy*, 2004, 27: 1173–1194 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2004.00651.x/abstract> (data obrashcheniya 21.11.2016 g.).
14. Tarr D. G. Export Restraints on Russian Natural Gas and Raw Timber: What are the Economic Impacts?. CEPE Working Paper No. 74 March 2010 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://www.cepe.ethz.ch/research/cepe-wp.html#2010> (data obrashcheniya 21.11.2016 g.).

АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ ОСНОВНЫХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В РЕФОРМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ГАЗА РФ

Коноваленко Н.П., к.э.н., заместитель генерального директора по экономике и финансам, ООО «Газпром межрегионгаз»

Аннотация: В статье анализируются позиции основных стейкхолдеров относительно конкретных мер по реформированию внутреннего рынка газа в РФ. Обосновывается, что поступательному развитию отрасли и рынка в целом будут содействовать: введение института гарантирующего поставщика; отмена экспортной монополии «Газпрома» и разрешение гарантирующим поставщикам осуществлять экспорт трубопроводного газа пропорционально их обязательствам по гарантии обеспечения газоснабжения на внутреннем рынке; установление единого транспортного тарифа и начало подготовки к процессу создания независимой транспортной компании; введение регулируемых тарифов на услуги ПХГ и начало серьезной проработки вопроса о выделении ПХГ из состава «Газпрома»; совершенствование механизмов контрактации в рамках внебиржевых сделок в направлении обеспечения необходимого баланса между биржевой и внебиржевой торговлей. В статье применяются общие методы исследования, а результаты работы могут быть использованы для расширения теоретических и практических знаний в сфере анализа позиций основных стейкхолдеров в реформе регулирования внутреннего рынка газа России.

Ключевые слова: стейкхолдер, внутренний рынок газа, регулирование

Abstract: The article analyzes the main stakeholders' positions on specific measures to reform the domestic gas market in Russia. It is proved that the sustained development of the sector and the market as a whole will be promoted by: the introduction of the guaranteeing supplier institute; abolition of export monopoly of "Gazprom" and the permission to the guaranteeing suppliers to export the pipeline gas in proportion to their obligations under the gas supply guarantees in the domestic market; setting the upper limit of the domestic market wholesale gas price for "Gazprom" and for the independent gas suppliers; the introduction of a single transport fare and the beginning of the process of preparation for the establishment of an independent transport company; the introduction of regulated tariffs for the underground gas storage facilities service and began a serious study of the allocation of underground storage facilities from the "Gazprom"; improving contracting arrangements under the OTC transactions in the direction of ensuring an appropriate balance between exchange and OTC trading.

Keywords: stakeholder, domestic gas market, regulation.

Современное состояние внутреннего рынка газа в России характеризуется множеством проблем, наиболее значимыми из которых являются усиление конкуренции на фоне падающего спроса на газ, диспропорции в распределении ресурсов и ответственности, искаженные ценовые сигналы и перекрестное субсидирование. Внутренний рынок газа представляет собой сферу, где переплетаются и сталкиваются интересы многих экономических субъектов, находящихся в постоянном взаимодействии друг с другом. Несмотря на то, что, центральным звеном этого взаимодействия, безусловно, выступает ПАО «Газпром», при разработке направлений развития внутреннего рынка газа не менее важно учитывать интересы других стейкхолдеров.

Подход к управлению на основе учета интересов стейкхолдеров (т.е. групп или индивидов, которые могут повлиять или на которые влияет достижение целей организации) получил широкое распространение в исследованиях зарубежных и российских авторов по стратегическому менеджменту и управлению на основе ценности [6; 17; 27; 29; 31]. Нередко применяется данный подход и в сфере проектного управления. Так, в стандарте РМВОК проектное управление рассматривается как процесс адаптации спецификаций, планов и подходов к решению различных проблем и удовлетворению ожиданий различных стейкхолдеров [8, 20]. В контексте проектного управления можно отметить следующие составляющие понятия «стейкхолдер»:

- непосредственно (активно) участвуют в проекте или их интересы могут быть затронуты процессами осуществления проекта и его результатами [12, 174; 22, 38; 28, 217];

- имеют или считают, что они имеют законные требования в отношении некоторых аспектов проекта [18, 73-90].

- получают от проекта максимальную выгоду или прибыль, или проект влияет на них наиболее значительным образом (бенефициары проекта) [1, 84];

- влияют на успех проекта [8, 45];

Нам представляется оправданным применить данный подход к анализу текущей ситуации и поиску наиболее эффективных путей развития внутреннего рынка газа. Реформирование регулирования внутреннего рынка газа при этом следует рассматривать как проект, а именно, ограниченное по времени, целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, с возможными ограничениями расходования средств и ресурсов, со специфической организацией» [8, 22]. Системой в данном случае является система регулирования внутреннего рынка газа; ресурсные ограничения, безусловно, существуют, хотя, возможно, и менее определенные и жесткие, чем в проектах, обычно реализуемых компаниями. Применительно к внутреннему рынку газа сложнее сформулировать, что следует понимать под результатом (или ценностью для стейкхолдеров). Сверхзадача в отношении развития внутреннего рынка газа в России ярко отражена в словах Завального П.Н.: «Для обеспечения устойчивого развития отрасли необходимо формирование конкурентных цен на газ на внутреннем рынке и сроки перехода к ним. Цена должна отражать конкурентные преимущества газа, обеспечивать приемлемую норму доходности для производителей, стимулировать газосбережение и при этом быть сильной для промышленных потребителей и населения» [7]. Таким образом, в самом общем виде ценность здесь можно обозначить как создание условий для поступательного развития всех основных производителей газа (измеряемое стандартными показателями, такими как объем добычи, реализации газа, прибыль компа-

ний, доля на рынке и т.д.) при обеспечении доступного и бесперебойного газоснабжения населения и промышленных потребителей.

Следует признать, что внутри страны практически невозможно найти индивида, которого нельзя было бы отнести к стейкхолдерам, отталкиваясь от приведенных выше определений, поскольку процесс реформирования регулирования внутреннего рынка газа и его результатами могут быть затронуты интересы (реальные доходы, уровень жизни и т.п.) любого человека. В то же время, для обеспечения эффективности анализа необходимо выбрать приоритетные группы стейкхолдеров. В литературе для этого предлагаются определенные инструменты и методики, наиболее известными из которых являются модель Митчела идентификации значимости стейкхолдеров [30] и сетевая модель Роули [31]. На наш взгляд, наиболее удобной в практическом отношении является методика определения приоритетных групп стейкхолдеров, изложенная в Практическом руководстве по организации взаимодействия со стейкхолдерами и использующая влияние, зависимость и желание взаимодействовать с организацией в качестве критериев выделения тех групп стейкхолдеров, на которых необходимо сосредоточить внимание организации [14, 45]. Проанализировав каждую группу стейкхолдеров в сетке относительно осей «влияние» - «зависимость», нами были выделены следующие приоритетные группы (группы влияния), позиции которых затем внимательно изучались (при этом следует отметить, что Важными стейкхолдерами, действия которых влияют на развитие российского рынка газа, являются также иностранные потребители и поставщики газа. Однако крайняя ограниченность информации относительно их стратегий вынуждает нас ограничиться только общей характеристикой целевой модели развития европейского рынка газа [10]):

- ПАО «Газпром»;
- государство, которое одновременно выступает в роли органа, регулирующего функционирование и развитие отрасли (т.е. представляющего интересы производителей и поставщиков газа): органа, обеспечивающего защиту интересов населения и промышленных потребителей газа; основного акционера ПАО «Газпром». Мы сочли целесообразным отдельно анализировать позиции основных регуляторов – Минэнерго РФ и ФАС РФ;
- вертикально-интегрированные компании (ВИК), прежде всего Роснефть и Новатек, в результате развития которых за последние несколь-

ко лет на внутреннем рынке газа сформировалась триопольная структура [2] (четвертым потенциально крупным игроком на газовом рынке является «Лукойл», но эта компания фактически отказалась от стратегии самостоятельной работы на газовом рынке и продает основные объемы добываемого газа «Газпрому» на входе в ГТС и согласовывает свою производственную программу в соответствии с маркетинговыми возможностями покупателя).

Позиции основных групп влияния относительно определенных направлений реформирования внутреннего рынка газа изучались посредством анализа материалов, опубликованных в открытой печати и сети Интернет [2; 3; 4; 5; 9; 11; 13; 15; 16; 19; 20; 21; 24; 25; 26]. Если саму необходимость кардинальных реформ регулирования внутреннего рынка газа признают все группы влияния, то решения по конкретным аспектам реформы являются предметом острых дискуссий. Наиболее значимые вопросы в области реформирования регулирования рынка газа и результаты анализа позиций основных групп влияния по ним представлены в таблице 1.

Одним из важных аспектов реформы является введение «предельного» ценового регулирования, позволяющего «Газпрому» предоставлять потребителям скидки на газ с целью усиления его конкурентных позиций в борьбе с независимыми производителями газа (НПГ) за выгодных покупателей (крупных и стабильных потребителей в высокомаржинальных регионах, расположенных относительно недалеко от мест добычи газа). Согласно позиции ПАО «Газпром», для выравнивания конкурентных условий и обеспечения равной доходности поставок газа в отдельные регионы страны необходимы:

- дифференцированное по регионам увеличение цен в пределах установленных параметров при изменениях регулируемых цен;
- переход от директивного установления цен на газ к установлению регулируемого диапазона цен для крупных промышленных потребителей (приобретающих свыше 100 млн кубометров газа в год), что позволит «Газпрому» формировать гибкую политику цен на газ с учетом условий его потребления у конкретных покупателей;
- постепенное расширение регулируемого диапазона цен и увеличение круга потребителей, которым газ будет продаваться по договорным ценам.

Таблица 1 - Позиции основных групп влияния относительно определенных направлений реформирования регулирования внутреннего рынка газа*

Направление реформирования регулирования внутреннего рынка газа	Основные группы влияния			
	Минэнерго РФ	ФАС	ПАО «Газпром»	ВИК
Предоставление «Газпрому» права давать потребителям скидки с регулируемой цены на газ	за	за	за	против
Установление единого тарифа на транспортировку, изменение методики расчета тарифа	за (осторожно)	за	против	за
Введение института гарантирующего поставщика	за	против	за	за
Либерализация экспорта трубопроводного газа	нет четкой позиции	- *	за (с условием)	за
Выделение газотранспортного бизнеса «Газпрома» в отдельную компанию	против	за	против	за
Введение регулирования тарифов на использование подземных хранилищ газа	за (осторожно)	за	против	за
Введение платы за заявленный объем транспортировки	за	-	за	против

* по результатам анализа материалов, опубликованных в открытой печати и Интернет
 ** знак «-» означает, что автору не удалось найти открытую информацию о позиции стейкхолдера

Как Минэнерго РФ, так и ФАС считают, что введение «предельного» ценового регулирования будет способствовать развитию конкуренции на внутреннем рынке. Именно отмена нижней границы регулируемых цен на газ должна лечь в основу начинающегося в 2017 г. эксперимента по созданию ценовой зоны на территории отдельных субъектов РФ в соответствии со стратегическими решениями о переходе с 2018 г. от государственного регулирования оптовых цен на газ к регулированию тарифов на услуги по его транспортировке по магистральным газопроводам на территории РФ. В свою очередь, ВИК выражают недовольство планами начать эксперимент, отмечая, что предварительно следует реализовать другие решения по либерализации и установить единый экономически обоснованный транспортный тариф.

Внесение корректив в тарифообразование на транспортировку – это следующий дискуссиябельный аспект реформ. Тарифы на транспортировку газа для НПГ существенно выше тарифов, используемых для структур самого «Газпрома». ВИК предлагают снизить тарифы на транспортировку их газа за счет изменения подходов, заложенных в методике ФСТ (ФАС), считая действующие тарифы на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам непрозрачными и слишком высокими, что зачастую делает невыгодным поставлять газ во многие регионы. В свою очередь, ПАО «Газпром» считает действующие тарифы на транспортировку газа для НПГ заниженными, ведущими к нулевой (в 2015 г. – отрицательной) рентабельности данного бизнеса и делающими невозможным финансирование проектов по развитию газотранспортных объектов без поступлений от экспорта газа. Согласно позиции «Газпрома», изменения в тарифообразовании на транспортировку для независимых поставщиков, предлагаемые ВИК, не полностью учитывают амортизацию ЕСГ, необходимый объем средств для ее реконструкции и развития, проводимые переоценки основных фондов.

ФАС РФ разделяет озабоченность ВИК и стремится установить единый тариф и для «Газпрома» и для независимых компаний. В Минэнерго РФ желают найти компромисс, при этом отмечая необходимость правильного расчета тарифа с учетом инвестиционной составляющей.

Еще один обсуждаемый аспект реформы – введение института гарантирующего поставщика, суть которого заключается в разделении между «Газпромом» и независимыми производителями не только прав, но и обязанностей по газоснабжению регионов. Данный институт рассматривается Минэнерго РФ и ПАО «Газпром» как способ обеспечения баланса интересов на российском газовом рынке. Приобретая статус гарантирующего поставщика, независимые производители газа должны будут участвовать в газификации регионов, поставлять газ населению и ЖКХ в зависимости от доли их присутствия на внутреннем рынке, а также нести ответственность за прохождение зимних максимумов потребления газа.

Против введения института гарантирующего поставщика выступает ФАС, которая считает подрывающим конкуренцию то, что только за приобретение статуса гарантирующего поставщика компании предполагают получать надбавку к тарифу.

Казалось бы, перспектива появления дополнительных обязанностей и расходов по газификации регионов должна вызвать явное сопротивление ВИК. Однако авторство самой идеи института гарантирующего поставщика принадлежит главе компании «НОВАТЭК» Л. Михельсону. По мнению экспертов, тем самым независимые производители

хотят лишить «Газпром» главного аргумента в пользу сохранения экспортной монополии, заключающегося в необходимости компенсации больших затрат «Газпрома» на социальные обязательства.

Либерализация экспорта трубопроводного газа – это, пожалуй, самый сложный вопрос. ВИК пытаются получить право заниматься экспортом газа из РФ, «Газпром» же отстаивает сохранение своей монополии на экспорт трубопроводного газа. Сторонники отмены экспортной монополии считают, что это не только уравнивает экономические условия ведения бизнеса для всех компаний в отрасли, но и приведет к росту экспорта и соответствующих доходов отрасли в целом. Противники же данной меры утверждают, что она приведет к усилению конкуренции российского газа с российским же газом на европейском рынке с итоговым снижением цен и экспортных доходов России, значительно сократит возможности «Газпрома» по субсидированию поставок газа российским потребителям, финансированию проектов по расширению и модернизации ЕСГ, по выводу российского газа на зарубежные рынки.

Примечательно, что представители «Газпрома» считают возможным дать пропорциональный доступ к экспорту газа его гарантирующим поставщикам на внутреннем рынке при условии учреждения данного института в России, что вполне устраивает ВИК. Ожидания ВИК получить доступ к экспорту газа из РФ в обмен на получение статуса гарантирующего поставщика косвенно поддерживает Минэнерго РФ, хотя в подготовленном ведомством проекте Концепции развития внутреннего рынка газа предусматривается сохранение за «Газпромом» статуса единого экспортера трубопроводного газа как минимум до 2025 года.

Еще один давно обсуждаемый, но нерешенный вопрос заключается в выделении газотранспортного бизнеса «Газпрома» в отдельную компанию. Сегодня это решение лоббируют ВИК, недовольные ограничениями на доступ к трубопроводам. Их поддерживает ФАС, называя это решение естественным для рынка газа. ФАС предлагает передать магистральные газопроводы «Трансгаз» для установления реальных тарифов, и обсуждает вопрос о наделении газотранспортных организаций «Газпрома» соответствующим имуществом [23]. В то же время, «Газпром» (поддерживаемый Минэнерго РФ) выступает против такого разделения компании, утверждая, что выделение газотранспортной компании в отдельную структуру приведет к росту тарифа на услуги по транспортировке газа вследствие необходимости возмещения реальных транспортных расходов и необходимых инвестиций, которые сейчас во многом субсидируются за счет доходов «Газпрома» от экспорта газа.

Другим сложным вопросом в области инфраструктуры газового рынка является предоставление равных возможностей для использования подземных хранилищ газа (ПХГ). Являясь частью ЕСГ, почти все ПХГ в России принадлежат ПАО «Газпром», который называет необходимость инвестировать средства в содержание и развитие ПХГ дополнительной нагрузкой для компании. В свою очередь, ВИК обвиняют «Газпром» в установлении завышенных цен на пользование хранилищами и предлагают ввести регулирование тарифов на использование ПХГ. По сведениям ФАС России, уровень тарифов для НПГ превышает значения для дочерних организаций «Газпрома» (на 35% в 2013 году), что противоречит стратегии на формирование равных условий для всех участников газового рынка [4]. Минэнерго РФ также высказывает заинтересованность в нахождении оптимальной орга-

низации рынка услуг хранения в целях, с одной стороны, развития конкуренции в газовой отрасли, а с другой – гарантии стабильности экспорта и энергетической безопасности России.

Наконец, активно обсуждаемым моментом реформы является возможное введение платы за заявленный объем транспортировки (принцип ship or pay), при которой поставщик газа оплачивает транспортировку всего заявленного объема, и в случае недопоставки им газа в систему у него нет права в будущем сделать это за счет уже оплаченного тарифа. Следовательно, компании подвергаются штрафам за невыполнение плана по транспортировке газа. Введение этого инструмента должно улучшить дисциплину поставок газа в ЕСГ со стороны независимых поставщиков, которые не несут сейчас никакой ответственности за то, что они не использовали заказанные транспортные мощности, под которые «Газпром» делал инвестиции и резервировал их для потребителей. Соответственно, сторонниками этой меры выступают «Газпром» и Минэнерго РФ, а противниками – ВИК, которым придется нести риски, связанные с недобором газа по заключаемым ими контрактам.

Таким образом, единственный из активно обсуждаемых аспектов реформирования внутреннего рынка газа, по которому (пусть с оговорками, осторожностью и дополнительными условиями) можно найти компромисс, это либерализация экспорта трубопроводного газа. Правда, позиции сторон при этом зависят от решения относительно введения института гарантирующего поставщика. По всем остальным дискутируемым вопросам обязательно присутствует категоричное неприятие хотя бы одной из сторон. Следовательно, хотя либерализация внутреннего рынка газа из разряда перспективных стратегических целей перешла в разряд текущих задач, продвижение реформ возможно только при наличии политической воли верховной власти.

На наш взгляд, обеспечить поступательное развитие отрасли и рынка в целом можно только посредством последовательной реализации принципа обеспечения равных условий на рынке для всех основных игроков. В рамках единой национальной газовой стратегии, на наш взгляд, следует предусмотреть:

- введение института гарантирующего поставщика (при этом ФАС должна выполнять свои функции по предотвращению попыток гарантирующих поставщиков использовать свое положение для извлечения сверхприбыли);

- отмену экспортной монополии «Газпрома» и разрешение гарантирующим поставщикам осуществлять экспорт трубопроводного газа пропорционально их обязательствам по гарантии обеспечения газоснабжения на внутреннем рынке;

- установление для всех компаний (не только для «Газпрома», но и для НПГ) верхнего предела оптовой цены газа на внутреннем рынке, отказавшись от регулирования нижнего предела. В условиях тяготения свободных оптовых цен на газ к уровню ниже регулируемой цены, установление верхнего предела цены будет служить просто страховым механизмом от непредвиденных ценовых колебаний;

- введение единого транспортного тарифа для «Газпрома» и НПГ и начало подготовки к процессу выделения из состава «Газпрома» транспортной составляющей и создания независимой транспортной компании;

- введение регулируемых тарифов на услуги ПХГ и начало серьезной проработки вопроса об выделении ПХГ из состава «Газпрома»;

- совершенствование механизмов контрактации в рамках внебиржевых сделок в направлении обеспечения необходимого баланса между биржевой и внебиржевой торговлей.

Библиографический список

1. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами.- М.: изд-во ДМК, 2004, с. 463.
2. Внутренний рынок газа: как выйти из модели «бермудского треугольника»? Экспертно-аналитический доклад. Фонд национальной энергетической безопасности. Москва. Май 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_4997_rinok_2015.pdf (дата обращения: 10.11.2016 г.).
3. Внутренний рынок газа является воплощением противоречий // Коммерсант.ru 26.10.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.kommersant.ru/doc/2840660> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
4. В России: Развитие инфраструктуры подземных хранилищ природного газа // Углеродное ценообразование: обзор возможностей. Энергетический бюллетень. Август 2016. Выпуск № 39, с. 19-23.
5. Государство принимает меры для усиления конкуренции на газовом рынке. 22 июля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://ac.gov.ru/events/09674.html> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
6. Глухов В.В. Стратегический менеджмент инновационной организации. М.: ГУУ, 2009, с. 608.
7. Завальный П.Н. Преимущества и риски российского топливноэнергетического комплекса в мировом нефтегазовом бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://federalbook.ru/files/ТЕК/Soderzhanie/ТЕК_16/ТЕК16-2015-Zaval'ni.pdf (дата обращения: 10.01.2017 г.).
8. Ким Е.А. Реализация масштабных инновационных проектов на основе стратегического партнерства в проектно-ориентированных компаниях: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 . М., 2015, с. 185.
9. Концепция должна была быть подготовлена к 1 июня // Известия (номер от 1 июня 2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://izvestia.ru/news/616182#ixzz4M0h6K2UF> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
10. Конкуренция на рынках газа Европы: к новому равновесию // Развитие конкуренции на газовых рынках. Энергетический бюллетень. № 37 (июнь 2016 г.), с. 14-18.
11. Минэнерго России рекомендует сохранить единый «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.gudok.ru/infrastructure/?ID=1322287> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
12. Мишин С. А. Проектный анализ: адаптированная модель для России. М.: АСТ, 2006. с. 428.
13. Модель внутреннего газового рынка как пролог к новой стратегии? // Нефтегазовая вертикаль. Национальный отраслевой журнал. 11 Февраля, 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим допуска:

- http://www.ngv.ru/analytics/model_vnutrennego_gazovogo_rynka_kak_prolog_k_novoy_strategii/1322287 (дата обращения: 15.01.2017 г.).
14. От слов к делу. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Выпуск 2: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами. AccountAbility, Программа ООН по охране окружающей среды, Stakeholder Research Associates Canada Inc., 2005. [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://www.urbanecomomics.ru/sites/default/files/2196_import.pdf (дата обращения: 19.12.2016 г.).
 15. Официальная информация: Александр Новак доложил Президенту РФ Владимиру Путину о ситуации в топливно-энергетическом комплексе. 25.07.2016. Официальный сайт Минэнерго РФ [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://minenergo.gov.ru/node/5659> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 16. Официальная информация: Анатолий Голомолзин: цена на бензин должна быть гибкой [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://tass.ru/gas_forum/o-forume/3684362 (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 17. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2004. Вып. 2 (№ 16), с.51-68.
 18. Пинто Дж. К. Управление проектами. СПб.: Питер, 2004. с. 464.
 19. Подготовлена концепция внутреннего рынка газа. FINMARKET.RU (4 июля 2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.finmarket.ru/main/article/4318131> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 20. Сергеев М. "Сила Сибири" уже не нужна китайцам // Независимая газета. 06.10.2015 [Электронный ресурс]. – Режим допуска: http://www.ng.ru/economics/2015-10-06/1_silasibiri.html (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 21. Симонов К., Гривач А. Заводы газомотор: как внутренний спрос на газ может спасти экономику [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/27/10/2015/562e39579a794774431f6e47> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 22. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: Олимп-Бизнес, 2005, с. 240.
 23. ФАС предлагает передать газопроводы "Трансгаз" для установления реальных тарифов [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://tass.ru/ekonomika/2507531> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 24. ФАС допускает расширение числа российских регионов-пилотов по проекту либерализации цен на газ. ТАСС. 7.10.2016 [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.finanz.ru/novosti/aktcii/fas-dopuskaet-rasshirenie-chisla-rossijskikh-regionov-pilotov-po-proektu-liberalizacii-cen-na-gaz-1001442882> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 25. ФАС: единый тариф на транспортировку газа будет введен в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://tass.ru/ekonomika/2536808> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 26. ФАС начала процедуру подготовки правовой базы эксперимента по либерализации цен на газ. 30 сентября 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим допуска: <http://www.finmarket.ru/news/4380578> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
 27. Федосова А. В. Оценка вариантов развития интеллектуальной энергетической системы в России: автореферат дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 Москва. 2013.
 28. Харрингтон Дж., Макнеллис Т. Совершенство управления проектами. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. с. 232.
 29. Шевченко Е.А. Инструментарий оценки ценности комплексного кастомизированного предложения в стратегическом менеджменте организации: диссертация канд. экон. наук: 08.00.05. Новосибирск, 2014. с. 167.
 30. Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood, D. J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, 1997, 22: 853-886.
 31. Rowley T.J. Moving beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences. *Academy of Management Review* 1997, 22(4): 887-910.

References

1. Archibal'd R.D. Upravlenie vysokotekhnologichnymi programmami i proektami.- М.: izd-vo DMK, 2004, s. 463.
2. Vnutrennij ryok gaza: kak vyjti iz modeli «bermudskogo treugol'nika»? EHkspertno-analiticheskij doklad. Fond nacional'noj ehnergeticheskoy bezopasnosti. Moskva. Maj 2015 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_4997__rinok_2015.pdf (data obrashcheniya: 10.11.2016 g.).
3. Vnutrennij ryok gaza yavlyaetsya voploshcheniem protivorechij // Kommersant.ru 26.10.2015 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://www.kommersant.ru/doc/2840660> (data obrashcheniya: 10.01.2017 g.).
4. V Rossii: Razvitie infrastruktury podzemnyh hranilishch prirodnoho gaza // Uglerodnoe cenoobrazovanie: obzor vozmozhnostej. EHnergeticheskij byulleten'. Avgust 2016. Vypusk № 39, s. 19-23.
5. Gosudarstvo prinimaet mery dlya usileniya konkurencii na gazovom rynke. 22 iyulya 2016 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: <http://ac.gov.ru/events/09674.html> (data obrashcheniya: 10.01.2017 g.).
6. Gluhov V.V. Strategicheskij menedzhment innovacionnoj organizacii. М.: GUU, 2009, s. 608.
7. Zaval'nyj P.N. Preimushchestva i riski rossijskogo toplivnoehnergeticheskogo kompleksa v mirovom neftegazovom biznese [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dopuska: http://federalbook.ru/files/TEK/Soderzhanie/TEK_16/TEK16-2015-Zaval'nyj.pdf (data obrashcheniya: 10.01.2017 g.).
8. Kim E.A. Realizaciya masshtabnyh innovacionnyh proektov na osnove strategicheskogo partnerstva v proektno-orientirovannyh kompaniyah: dis. ... kand. ehk. nauk: 08.00.05 . М., 2015, s. 185.

9. Концепция должна была быть подготовлена к 1 июня // Известия (номер от 1 июня 2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/616182#ixzz4M0h6K2UF> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
10. Конкуренция на рынках газа Европы: к новому равновесию // Развитие конкуренции на газовых рынках. Энергетический бюллетень. № 37 (июнь 2016 г.), с. 14-18.
11. Минэнерго России рекомендует сохранить единый «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gudok.ru/infrastructure/?ID=1322287> (дата обращения: 10.01.2017 г.).
12. Mishin S. A. Proektnyj analiz: adaptirovannaya model' dlya Rossii. M.: AST, 2006. s. 428.
13. Model' vnutrennego gazovogo rynka kak prolog k novoy strategii? // Neftegazovaya vertikal'. Nacional'nyj otraslevoj zhurnal. 11 Fevralya, 2016 g. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngv.ru/analytics/model_vnutrennego_gazovogo_rynka_kak_prolog_k_novoy_strategii/1322287 (дата обращения: 15.01.2017 г.).
14. Ot slov k delu. Vzaimodejstvie s zainteresovannymi storonami. Vypusk 2: Prakticheskoe rukovodstvo po organizacii vzaimodejstviya so stekholderami. AccountAbility, Programma OON po ohrane okruzhayushchej sredy, Stakeholder Research Associates Canada Inc., 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.urbanecomomics.ru/sites/default/files/2196_import.pdf (дата обращения: 19.12.2016 г.).
15. Oficial'naya informaciya: Aleksandr Novak dolozhil Prezidentu RF Vladimiru Putinu o situacii v toplivno-energeticheskom komplekse. 25.07.2016. Oficial'nyj sajt Minehnergo RF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/5659> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
16. Oficial'naya informaciya: Anatolij Golomolzin: cena na benzin dolzhna byt' gibkoj [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tass.ru/gas_forum/o-forume/3684362 (дата обращения: 10.12.2016 г.).
17. Petrov M.A. Teoriya zainteresovannyh storon: puti prakticheskogo primeneniya // Vestnik SPbGU. Ser. 8. 2004. Vyp. 2 (№ 16), s.51-68.
18. Pinto Dzh. K. Upravlenie proektami. SPb.: Piter, 2004. s. 464.
19. Podgotovlena koncepciya vnutrennego rynka gaza. FINMARKET.RU (4 iyulya 2016 g.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/main/article/4318131> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
20. Sergeev M. "Sila Sibiri" uzhe ne nuzhna kitajcam // Nezavisimaya gazeta. 06.10.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2015-10-06/1_silasibiri.html (дата обращения: 10.12.2016 г.).
21. Simonov K., Grivach A. Zavodi gazomotor: kak vnutrennij spros na gaz mozhet spasti ehkonomiku [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/27/10/2015/562e39579a794774431f6e47> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
22. Tovb A. S., Cipes G. L. Upravlenie proektami: standarty, metody, opyt. M.: Olimp-Biznes, 2005, s. 240.
23. FAS predlagaet peredat' gazoprovody "Transgazam" dlya ustanovleniya real'nyh tarifov [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2507531> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
24. FAS dopuskaet rasshirenie chisla rossijskih regionov-pilotov po proektu liberalizacii cen na gaz. TASS. 7.10.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/fas-dopuskaet-rasshirenie-chisla-rossijskih-regionov-pilotov-po-proektu-liberalizacii-cen-na-gaz-1001442882> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
25. FAS: edinyj tarif na transportirovku gaza budet vveden v 2016 godu [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2536808> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
26. FAS nachala proceduru podgotovki pravovoj bazy ehksperimenta po liberalizacii cen na gaz. 30 sentyabrya 2016 goda [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/4380578> (дата обращения: 10.12.2016 г.).
27. Fedosova A. V. Ocenka variantov razvitiya intellektual'noj energeticheskoj sistemy v Rossii: avtoreferat dis. ... kand. ehk. nauk: 08.00.05 Moskva. 2013.
28. Harrington Dzh., Maknellis T. Sovershenstvo upravleniya proektami. M.: RIA «Standarty i kachestvo», 2007. s. 232.
29. Shevchenko E.A. Instrumentarnij ocenki cennosti kompleksnogo kastomizirovannogo predlozheniya v strategicheskom menedzhmente organizacii: dissertaciya kand. ehkon. nauk: 08.00.05. Novosibirsk, 2014. s. 167.
30. Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood, D. J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. Academy of Management Review, 1997, 22: 853-886.
31. Rowley T.J. Moving beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences. Academy of Management Review 1997, 22(4): 887-910.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ РОССИИ В РАМКАХ АТР

Мехдиев Э.Т., к.и.н., научный сотрудник, МГИМО МИД России

Аннотация: Авторы исследуют Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), и его место в стратегии внешнеполитических приоритетов РФ. Так же в статье рассматриваются вопросы политических и экономических интересов РФ в рамках многосторонних институтов АСЕАН и АТЭС. Проводится анализ совместных проектов между странами АТР и дается оценка возможных рисков и проблем в их реализации в перспективе.

Ключевые слова: АТЭС, региональная интеграция, АСЕАН, международные отношения, АТР, внешняя политика.

Abstract: The authors explore the Asia-Pacific region (APR) and its place in the strategy of foreign policy priorities of the Russian Federation. The article also discusses issues of political and economic interests of the Russian Federation in the framework of multilateral institutions, ASEAN and APEC. The analysis of the joint projects between Asia-Pacific countries and provides an assessment of possible risks and problems in their implementation in the future.

Keywords: АТЭС, региональная интеграция, АСЕАН, международные отношения, АТР, внешняя политика.

В последние годы создание прочных, доверительных отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона как в военно-политической, так и в финансово-экономической сфере, включая развитие двусторонних бизнес-структур, стало одним из главных приоритетов во внешней политике Российской Федерации. Более того, в результате политического кризиса на Украине 2013-2014 гг. и последовавшего осложнения двусторонних отношений с рядом государств Западной Европы и Северной Америки Российской Федерации для оптимизации своих политических и экономических рисков неизбежно придется сдвигать свой внешнеполитический ориентир «на восток», то есть в сторону стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Подобная диверсификация партнеров уже происходит: подписан контракт на поставку природного газа с КНР на 30 лет (38 млрд. кубометров газа в год) [1]. Также заинтересованы в экономическом сотрудничестве в энергетической сфере Япония и Южная Корея, чья энергетическая зависимость от стран-экспортеров углеводородов толкает их на диверсификацию источников получения углеводородов.

Однако стоит отметить, что азиатский «трек» российской дипломатии, направленный на развитие отношений со странами северо-восточной части региона был традиционно развит как в Советском Союзе, так и в России в связи с перманентными геополитическими интересами и «приграничным состоянием» региона. Напротив, двусторонние отношения со странами Юго-Восточной Азии и с регионом в целом (в рамках акватории Тихого океана) только начинают активно развиваться и становятся одним из приоритетных направлений российской дипломатии. В частности, по завершении Саммитов АТЭС-2012 во Владивостоке и АТЭС-2013 в Нуса-Дуа (Бали) и подписания финальных документов-деклараций, можно говорить об основных трендах и тенденциях, которые государства-члены Саммита стремятся воплотить в жизнь. Например, такие пункты, как курс на инновационный рост и развитие взаимодействия в трансграничном образовании, говорят о том, что большинство государств стремится развивать двусторонние и многосторонние отношения в рамках трансрегиональной группировки не только через государственные программы по субсидированию тех или иных отраслей экспортоориентированного производства, но и путем поиска частных инициатив[2]. Ту же тенденцию можно отметить и в политическом блоке вопросов, когда часть приоритетных вопросов отдается на откуп частным структурам.

Таким образом, тематика интеграции и вовлечения российских правительственных механизмов и частных негосударственных структур становится одним из наиболее актуальных вопросов российской внешней политики, по крайней мере, на ближайшие несколько лет в рассматриваемом регионе. Но для решения данной задачи было бы целесообразнее, прежде всего, оценить все политические и экономические риски, с которыми может столкнуться Российская Федерация на этапе «интенсивного» вовлечения в политические и финансово-экономические институты интеграционных объединений региона.

В данной работе будут рассмотрены и оценены перспективы сближения и нахождения общих «точек соприкосновения» с ведущими интеграционными группировками Азиатско-Тихоокеанского региона[3]. Более того, будут выявлены существенные недочеты, допущенные в ходе реализации основных перспективных проектов России в АТР. Для комплексного политико-экономического анализа будут использованы структурно-функциональный подход в рамках школы прикладного нормативного политического анализа, а также статистический и графический методы общезкономического анализа. В заключении будут представлены рекомендации по корректировке либо изменению политических и экономических ориентиров и предложены собственные пути решения наиболее насущных вопросов.

Приоритеты России в рамках сотрудничества с государствами АСЕАН

Россия на данный момент является полноценным партнером по диалогу с АСЕАН. В рамках двустороннего многолетнего сотрудничества можно выделить следующие основные блоки интересов России и стран АСЕАН: 1) сотрудничество в сфере безопасности и противодействия международному терроризму; 2) экономическое сотрудничество и 3) социально-культурное сотрудничество[4]. При этом, несмотря на равную степень заинтересованности Российской Федерации в углублении «диалога», развитие отношений по всем трем областям интересов идет весьма неравномерно.

Сотрудничество в сфере политики и безопасности является приоритетной отраслью согласно многочисленным совместным соглашениям и документам (начиная с Совместной декларации Россия-АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом (2004 г.) [5] вплоть до Совместного заявления министров иностранных дел России и АСЕАН (2011г.) [6]. Это связано, прежде всего, с тем, что взгляды политического руководства Российской Федерации и стран АСЕАН сходятся по многим векторам внешней политики. В част-

ности, как страны АСЕАН, так и Россия привержены идее поддержания мира, обеспечения стабильного развития в регионе. Причем отвергается любое чужеродное вмешательство извне и в высшую степень возводится идея «государственного суверенитета де-факто» (то есть сохранение статуса-кво). Здесь речь не идет о политике изоляционизма группы стран отдельно взятого региона, однако предполагается, что сотрудничество стран внутри «группы десяти», а также с основными странами-партнерами АСЕАН не должно ни в коей мере ущемлять суверенные права стран АСЕАН. Таким образом, через механизм внешнеполитического сотрудничества в сфере безопасности и противодействия терроризму страны АСЕАН и Российская Федерация способны выстроить единое правовое поле, в рамках которого будет осуществляться сотрудничество.

Экономическое сотрудничество является вторым компонентом двусторонних отношений между Россией и АСЕАН. Принятая совместная Комплексная программа действий по развитию сотрудничества Россия-АСЕАН[7] до 2015 года предполагает определенные шаги для развития экономических отношений между двумя сторонами. Кроме того, «Дорожная карта» торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества Россия-АСЕАН должна придать двустороннему торговому обороту новый импульс. Однако, даже, несмотря на увеличение ежегодных взносов в Финансовый фонд диалогового партнерства Россия-АСЕАН, Россия не способна в одностороннем порядке открыть для себя рынок Юго-Восточной Азии. Основная проблема заключается в том, что экспорт России, так и стран АСЕАН, в основном, представляет собой продажу сырьевых товаров, поэтому оба рынка являются конкурирующими между собой (в частности, российская и индонезийская нефть). В качестве исключения возможны совместные проекты в энергетике, однако они требуют углубления экономического сотрудничества и ликвидации таможенных барьеров. Однако проект Зоны свободной торговли с АСЕАН не имеет перспектив в ближайшем будущем, а значит, сотрудничество по этому направлению не будет иметь перспектив.

Последняя составляющая – это социально-культурное сотрудничество. Здесь Российская Федерация и страны АСЕАН имеют очевидные перспективы развития двустороннего «диалога». Вопросы научно-технического прогресса, внутренней и внешней (со странами-партнерами АСЕАН) интеграции, а также преодоления социального разрыва являются ключевыми в этом блоке. Соответственно, именно социально-культурный компонент получит в дальнейшем наибольшее развитие.

Для выполнения вышеперечисленных задач у России в распоряжении два основных механизма реализации своих внешнеполитических интересов. Во-первых, это двусторонний диалог по классической схеме «10+1», то есть АСЕАН и Российская Федерация. В рамках данного механизма Россия способна напрямую следить за реализацией собственных проектов. Во-вторых, это Восточноазиатский саммит, в рамках которого предполагается многостороннее, коллективное принятие решений. С одной стороны, ВАС менее эффективен, поскольку Россия не может в одностороннем порядке защищать лишь свои интересы и вынуждена идти на компромисс, поскольку в составе ВАС присутствуют и остальные страны-партнеры по диалогу. С другой стороны, это идеальная площадка для принятия решений, которые касаются всех стран, имеющих интересы в регионе Юго-Восточной Азии.

Таким образом, используя в равной мере оба механизма многосторонней политики, Российская Федерация способна получить наибольшую выгоду от сотрудничества с АСЕАН. Тем не менее, Российской Федерации необходимо акцентировать внимания на наиболее интересующих ее вопросах и переводить дискуссию в нужное русло.

В целом же, перспективы двусторонних отношений оцениваются как положительные. Несмотря на то, что ощущается явный дисбаланс в области решения именно политических и социально-культурных, а не экономических вопросов, Российская Федерация способна укрепить свое влияние в данном регионе. Группа стран АСЕАН, в свою очередь, являются одним из выгодных союзников в Юго-Восточной Азии благодаря сходимости интересов по большинству наиболее актуальных вопросов.

Политические и экономические интересы России в группировке АТЭС

Характер участия России в форуме АТЭС, прежде всего, носит политико-экономическую направленность. В рамках данного форума Российская Федерация пытается интегрироваться в мировую экономику посредством выхода на азиатский рынок товаров и услуг. Также осуществляется попытка диверсификации российского экспорта, который на текущий момент направлен в сторону Европейского Союза, являющегося основным торговым партнером России[8].

Поскольку в форуме участвуют все основные экономики Азиатско-Тихоокеанского региона, который имеет наибольшую перспективу роста, Россия пытается интегрироваться в АТР как экономически, так и политически. В частности, в рамках Саммита АТЭС-2012 была подписана совместная декларация стран-участниц, ориентированная на снижение таможенных барьеров и дальнейшую либерализацию торговли в рамках региона[9]. Более того, Совместная декларация стран-участниц Форума АТЭС-2013 предлагает детальный долгосрочный план по инфраструктурному развитию и инвестированию, предполагающий работу по нескольким основным направлениям[10]. Таким образом, можно отметить то, что Россия формально добилась цели выхода на азиатско-тихоокеанский рынок. Однако, в действительности, ситуация не так проста, как могла бы казаться.

В частности, попытка отмены протекционистских мер в рамках форума является неэффективным мероприятием. Большая часть стран, представленных в форуме АТЭС, также входят в собственные региональные группировки, такие как АСЕАН и т.д. Поэтому им не выгодно проводить децентрализованную экономическую политику в рамках форума.

Кроме того, либерализация торговли возможна и в рамках более глобальных организаций, в частности, в рамках ВТО. Дальнейшее ослабление торгового режима для зарубежных товаров может привести к краху внутреннего, национального рынка. Поэтому попытки Российской Федерации выйти на зарубежные рынки региона в ближайшей перспективе могут потерпеть неудачу.

Однако, что касается привлечения прямых иностранных инвестиций и обеспечения взаимодействия государств для стабильного экономического роста в регионе, то в данном случае Россия движется в правильном направлении. Созданные рабочие группы по отдельным секторам экономики (энергетике, транспортно-логистической составляющей экономики и т.д.) являются хорошей базой

вой платформой для «обкатки» инновационных проектов.

Помимо того, необходимо учесть политическую составляющую участия Российской Федерации в данной экономической группировке стран. Через механизмы АТЭС Россия способна увеличивать свой политический потенциал в регионе. Поскольку в рамках форума порой обсуждаются весьма существенные вопросы защищенности энергетической инфраструктуры стран, Российская Федерация может стать ключевым игроком, имеющим все необходимые ресурсы для обеспечения энергетической безопасности. Поскольку данный вопрос имеет стратегическое значение для большинства государств, Россия может в дальнейшем использовать его в качестве козыря.

В целом же, перспективы участия Российской Федерации в форуме АТЭС могут быть оценены положительно, поскольку данная организация позволяет России укреплять свое значение в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Несмотря на то, что часть вопросов, касающихся экспорта сырьевых товаров, не имеет перспективы для обсуждения в ближайшем будущем, проблема привлечения прямых инвестиций в российскую экономику может быть по-прежнему эффективно решена в рамках форума АТЭС.

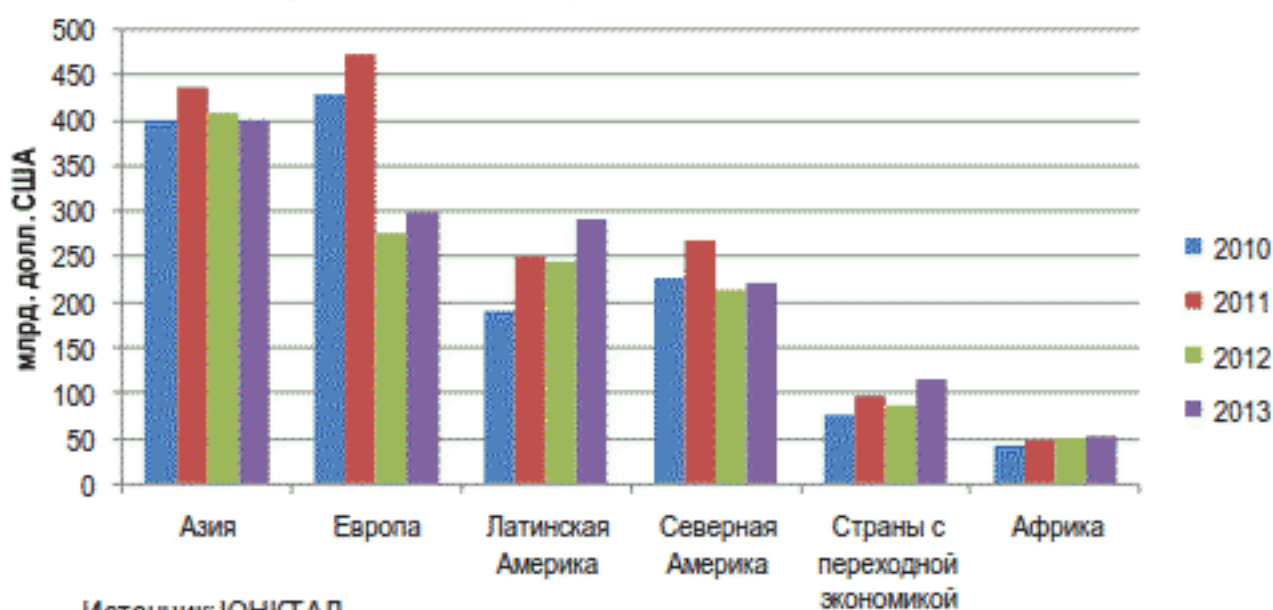
Последние тренды в развитии прямых иностранных инвестиций в АТР

Вместе с тем, следовало бы отметить, что развитие двусторонних отношений Российской Федерации с отдельными странами Азиатско-Тихоокеанского региона может развиваться и в несколько ином ключе, то есть в форме «взаимовязывания» экономик с явным политическим контекстом. В частности, больший интерес могут вызвать проекты, связанные с прямым инвестированием российских компаний в азиатские экономики, поскольку данный метод является одним из самых эффективных способов быстрого проникновения на рынок, а, следовательно, в дальнейшей перспективе создания экономической зависимости от российской экономики. Подобный шаг должен позволить России осуществлять «косвенное влияние» на логику внешнеполитических решений государств региона без использования прямого механизма военной мощи.

Кроме того, регион может быть даже экономически выгоден для российских компаний, чья внешнеэкономическая деятельность в течение последних десятилетий была строго ориентирована в сторону Западно-Европейских государств. В частности, Азиатско-Тихоокеанский регион показал устойчивость в разрезе недавних экономических кризисов, и после кратковременного замедления, продолжает привлекать притоки ПИИ, которые играют центральную роль в поддержке усилий стран Азиатско-Тихоокеанского региона по созданию более устойчивой практики развития.

Диаграмма 1

Притоки ПИИ по регионам, 2010 - 2013 гг.



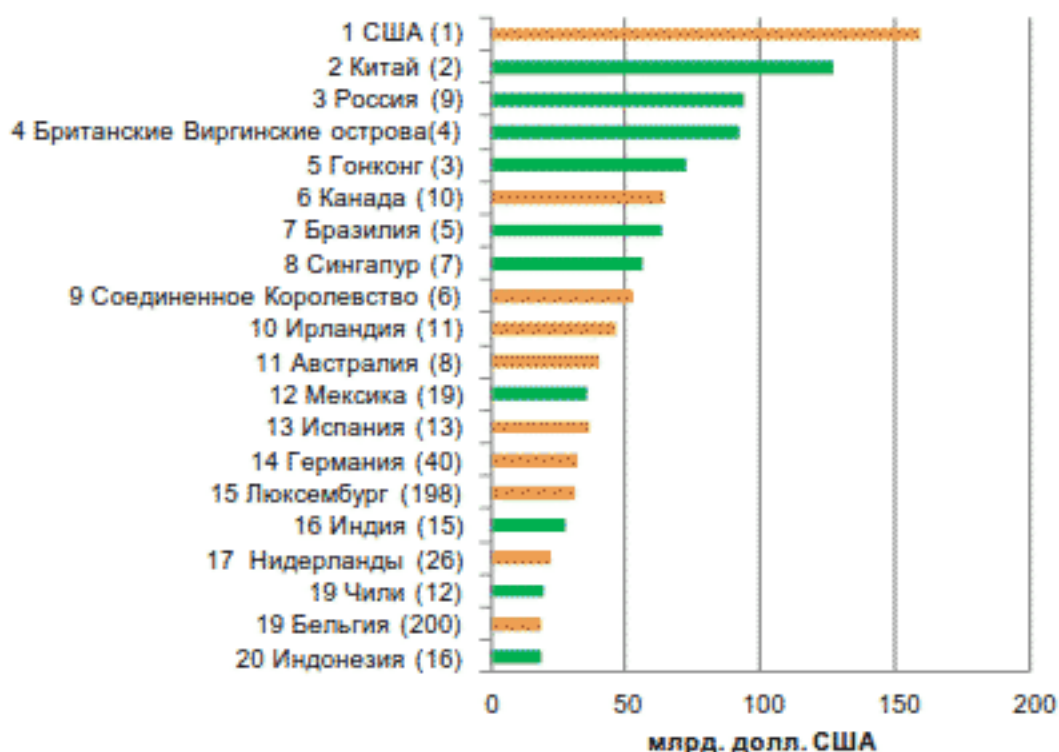
Источник: ЮНКТАД

Всего поступления в развивающиеся страны Азии по оценкам ЮНКТАД[11] (включая Восточную Азию, Южную Азию, Юго-Восточную Азию и Западную Азия) составили 406 миллиардов долларов США в 2013 году, практически оставшись на том же уровне, что и в 2012 году. Результаты субрегионов разнятся, наблюдаются темпы роста ПИИ в диапазоне от 3% в Южной Азии (до 33 млрд. долл. США), 2% в Юго-Восточной Азии (до 116 млрд. долл. США), 1% в Восточной Азии (до 219 млрд. долл. США) и -20% в Западной Азии (до 38 млрд. долл. США).

Притоки ПИИ в Китай составляют по оценкам ЮНКТАД 127 млрд. долл. США, в том числе как в финансовый, так и в нефинансовый сектора. Страна вновь занимает второе место в мире, сокращая разрыв с США, 32 млрд. долл. Рост ПИИ замедлился в странах-участницах АСЕАН, а приток ПИИ в Сингапур (крупнейшего получателя ПИИ в Юго-Восточной Азии) застыл на уровне 56 млрд. долл. США. Тем не менее, перспективы этой региональной группировки многообещающи, так как Китай и Япония продолжают инвестировать в широком диапазоне отраслей, в том числе в инфраструктуру, финансовый сектор и производство.

Диаграмма 2

Притоки ПИИ: 20 крупнейших получателей ПИИ, 2013 г.



В скобках указано место страны в 2012 г.

Источник: ЮНКТАД

Развивающиеся страны

Развитые страны

Страны с переходной экономикой пережили значительный рост притока ПИИ в 45%, достигнув по оценкам ЮНКТАД рекордного уровня в 126 млрд. долл. США. Приток ПИИ в Российскую Федерацию вырос на 83% до 94 млрд. долл. США, что делает РФ третьим по величине в мире получателем ПИИ первый раз за всю историю. Такой резкий рост преимущественно был вызван сделкой M&A (слияния и поглощения), в которой Роснефть приобрела за 57 млрд. долл. США компанию ТНК-ВР в

обмен на 18,5% собственных акций. Ожидается, что ПИИ в Россию останутся на уровне 2013 года, чему поспособствует деятельность Российского фонда прямых инвестиций Правительства РФ (фонд содействия развитию ПИИ в стране с активами 10 млрд. долл. США) активно сотрудничающий с зарубежными партнерами. Например, на базе РФПИ был создан Российско-китайский инвестиционный фонд, целью которого являются инвестиции в экономику СНГ и Китая[12].

Таблица 1 - Притоки ПИИ в региональные группы стран, 2008 - 2013 гг. (млрд. долл. США)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Весь мир	1816	1216	1409	1652	1351	1461
G20	991	626	732	886	723	789
АТЭС	809	484	655	778	697	757
НАФТА	396	183	248	290	226	260
ЕС	545	359	379	442	259	н/д
АСЕАН	51	48	98	109	111	116
МЕРКОСУР	59	30	61	84	85	83
СНГ	107	64	70	88	82	н/д
Притоки ПИИ в процентном отношении к мировому уровню						
G20	55%	51%	52%	54%	54%	54%
АТЭС	45%	40%	47%	47%	52%	52%
НАФТА	22%	15%	18%	18%	17%	18%
ЕС	30%	30%	27%	27%	19%	н/д
АСЕАН	3%	4%	7%	7%	8%	8%
МЕРКОСУР	3%	2%	4%	5%	6%	6%
СНГ	6%	5%	5%	5%	6%	н/д

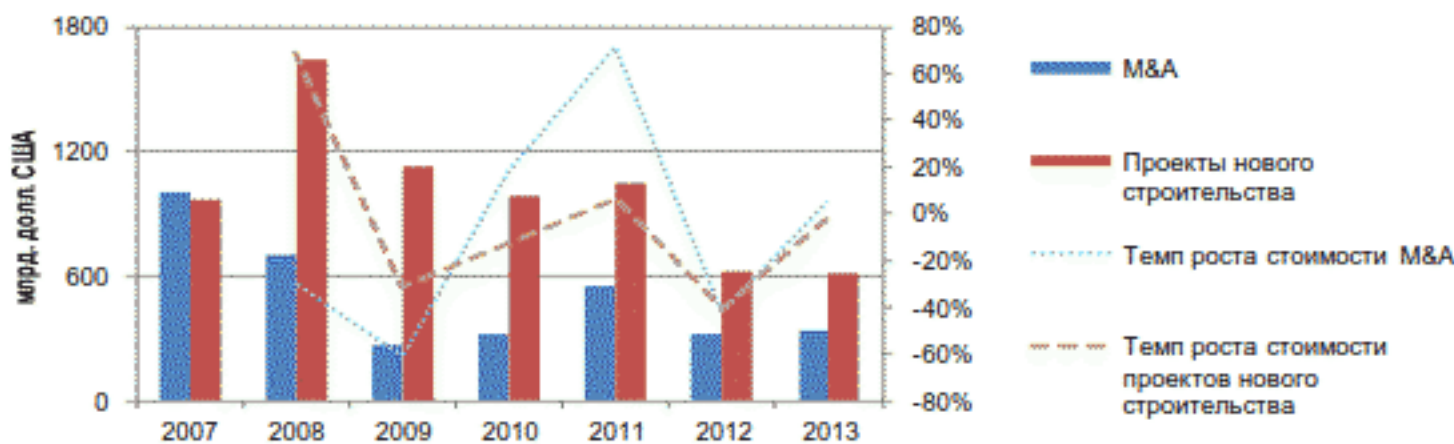
Источник: ЮНКТАД

Объемы трансграничных слияний и поглощений в 2013 году не вернулись на прежний уровень в связи с ростом опасений транснациональных компаний. Объемы трансграничных сделок M&A вырос лишь незначительно на 5%, достигнув 337

млрд. долл. США в 2013 году. Этот рост был в основном обусловлен сделками в Восточной и Юго-Восточной Азии, в особенности в Китае, Сингапуре и Таиланде.

Диаграмма 3

Стоимость трансграничных сделок M&A и объявленных проектов нового строительства, 2007 - 2013 гг.



Источник: ЮНКТАД

Объемы сделок M&A в 2013 году увеличился на 64% до 88 млрд. долл. США, вернувшись на докризисный уровень. Почти 68% из приобретенных были из других развивающихся стран (по сравнению с примерно 50% в 2006 году). Примером этой тенденции является приобретение китайской PingAnInsuranceCo. группой тайских инвесторов за 9,4 млрд. долл. США.

Объемы инвестиций в проекты нового строительства (greenfieldprojects) по оценкам ЮНКТАД продолжают снижаться в 2013 году, хотя лишь в минимальной степени, на 1,7% по сравнению с предыдущим годом.

По прогнозам ЮНКТАД[13], потоки ПИИ продолжают расти и дальше в 2014 и 2015 годах, до 1,6 – 1,8 трлн. долл. США по мере роста глобального экономического роста. Ожидается усиление активности ПИИ в 2014 и 2015 годах в основном за счет восстановления экономики в развитых странах. В течение ближайших лет вырастет ВВП, валовое накопление основного капитала и расширится торговля. Эти улучшения могут способствовать тому, что ТНК постепенно трансформируют свои рекордные уровни наличных средств в новые инвестиции.

Тем не менее, нестабильный рост, слабость и непредсказуемость экономик ряда стран, а также риски, связанные с постепенным выходом из программы количественного смягчения со стороны США и других крупных стран могут негативно повлиять на восстановление. Объявленные сделки в сфере ПИИ в конце 2013 года, как M&A, так и проекты нового строительства, показывают, что рост ПИИ, скорее всего, не будет сильным в краткосрочной перспективе.

Снижение политических рисков российских компаний в АТР

В следующем разделе было бы целесообразно рассмотреть пути оптимизации политических рисков, которые исходят в основном от суверенного государства. В данном случае Российская Федерация будет выступать в качестве единоличного игрока (актера) на международной арене, который и будет определять «правила игры».

Несмотря на различные методики, созданные как рейтинговыми агентствами (S&P, Moody's и Fitch), так и опытными консалтинговыми компаниями (BCG, McKinsey, Bain и другие компании, специализированные на управленческом консалтинге), большая часть из них имеет весьма неоднозначный характер и подвержена субъективному

мнению специалистов того или иного государства[14]. Оценка, в основном, происходит, основываясь на западных процедурах и методиках ведения бизнеса. В результате этого недооценивается специфика самого государства-места регистрации резидента или же государства-места ведения бизнеса.

Исходя из этой логики, можно предположить, что все ранее разработанные методики в определенной степени «ущербны» и не отражают фактическое содержание происходящих событий. Они акцентируют свое внимание на внутривнутриполитических рисках, не принимая во внимание общую внешнеполитическую обстановку в регионе и непосредственно двусторонние отношения между странами.

Таким образом, было бы разумно внести изменения в существующую методику оценки политических рисков и разделить их на две основные группы: *внешнеполитические* и *внутриполитические* риски.

Внешнеполитические риски представляют собой группу рисков, связанных с нестабильностью международных наднациональных институтов в регионе. Что касается АТР, то это в первую очередь актуально в Юго-Восточной Азии, поскольку интеграционная группировка стран АСЕАН выступают в большинстве случаев единым блоком, что осложняет задачу для Российской Федерации подписание двусторонних политических и экономических «сепаратных» договоров, которые бы ущемляли интересы третьих стран Юго-Восточной Азии. С другой стороны, это может стать определенным «плюсом», поскольку действует «механизм простого большинства», когда большинство может «надавить» либо пролоббировать собственные суверенные интересы.

Как считают специалисты из Азиатского Банка Развития, наднациональные институты позволяют консолидировать выгоду от интеграционного процесса в регионе, снизить внутренние и внешние барьеры для попадания на рынок внешних участников, а также уменьшить политические и экономические издержки для ведения бизнеса и увеличения влияния третьего государства[15]. Также происходит нивелирование разрыва в экономической и военной мощи между государствами-партнерами в рамках одного проекта.

Что касается Российской Федерации, то ее внешнеполитические риски заметно снижаются в сфере бизнес-переговоров, поскольку интеграци-

онная группировка АСЕАН, благодаря вовлечению России в формат АСЕАН+1, создает благоприятную обстановку для углубления межгосударственных связей и создания совместных компаний (англ. jointventures), что не возможно или проблематично с партнерами из Западной Европы или Северной Америки в связи с «неуклюжестью» механизма решения взаимно перспективных задач[16].

Более того, платформа АТЭС позволяет решать вопросы в расширенном формате обсуждения, что создает свободу для маневра. Проведение саммита во Владивостоке заметно укрепило позицию России в регионе политически, а предложенные пути развития и углубления сотрудничества во время Саммита в 2013 г. в Индонезии открыли для российского государства новые пути и способы продвижения национальных интересов в регионе. Что касается, экономической стороны данного вопроса, то методика была описана на примере схемы создания SPV на базе сотрудничества российской компании и компании из одной из стран АТР.

Внутриполитические риски в свою очередь ограничиваются стабильностью государственного режима и политических институтов. Например, большинство государств региона представляют собой республики или монархии «полуавторитарного» характера[17]. Решение, принятое на высшем уровне, будет эффективно реализовываться на местах. Так называемый эффект «ручного управления» может быть выгоден для Российской Федерации для преследования собственных стратегических целей первого порядка.

В целом же, политические риски представляют отдельный блок характеристик, способствующих или же не благоприятствующих ведению бизнеса в данном регионе для укрепления политического влияния России через экономические инсти-

туты. При этом, видение целостной картины экономических и политических рисков позволяет многократно увеличить потенциал российских резидентов в АТР.

Снижение экономических рисков российских компаний в АТР

Однако нельзя составить целостную картину, принимая во внимание лишь общие нормативные документы – декларации и соглашения, заключенные на двусторонней или многосторонней основе, или же руководствоваться голыми статистическими данными внешнеторгового оборота. Не меньший интерес вызывают частные бизнес-структуры, а также, в определенной степени, государственные корпорации, которые станут тем инструментом, через который будет осуществляться экономическое проникновение Российской Федерации на азиатские рынки для реализации стратегических политических целей.

Часто Россия и страны АТР сталкиваются с тем, что компании, выходящие на международные рынки, имеют низкие кредитные рейтинги и не могут привлечь финансирование на приемлемых условиях несмотря на тот факт, что активы, приобретаемые под реализацию проекта, могут иметь высокую ликвидность и генерировать денежный поток, достаточный для покрытия долговых обязательств. В таком случае можно провести секьюритизацию активов проекта. (В данной статье под секьюритизацией[18] понимается выделение высококачественных активов от компании-владельца или финансового института в отдельную специализированную компанию, которая эмитирует ценные бумаги, обеспеченные этими активами [19].)

Такая форма финансирования приводит к тому, что инвестиционный рейтинг активов значительно улучшается и становится независим от инвестиционного рейтинга компании.

Таблица 2

Компания	Кредитный рейтинг	Проект
Газпром	BBB (Fitch)	Транспортировка газа
Роснефть	Baa1 (Moody's)	Нефтедобыча
Новатэк	BBB (Fitch)	Сбыт нефтепродуктов
Норильский Никель	Baa2 (Moody's)	Добыча металлов
Сибур	Ba1 (Moody's)	Химия

В таблице 1 показаны российские компании, которые хотя и имеют кредитные рейтинги инвестиционного класса, но желают повысить их, и которые заинтересованы в азиатских рынках сбыта или в создании необходимой инфраструктуры для сбыта продукции. В данном случае для этих компаний приемлемо осуществить секьюритизацию активов проекта, которые в перспективе имеют высокие шансы получить самый высокий инвестиционный рейтинг и привлечь более дешевое финансирование и новые типы инвесторов.

Важность секьюритизации для таких компаний заключается в том, что активы, выделенные из баланса компании, становятся более ценными в представлении инвестора, чем в составе компании, так как их легче изъять в случае дефолта по процентным платежам [20]. В основном секьюритизацию проводят финансовые институты с целью снижения нормативных требований к размеру капитала, предъявляемых финансовыми регуляторами, без необходимости повышения стоимости самого капитала. Тем не менее, многие небанковские группы предпочитают вне балансовое финансирование. Это объясняется тем фактом, что инвесторы могут не обладать необходимой информацией о

финансируемой компании, рынок капитала может быть недостаточно эффективным или компания может столкнуться с ограничениями в привлечении заемного капитала. Более того инвесторы скорее предпочтут вложить капитал в независимую с юридической точки зрения компанию и активы которой напрямую не могут принадлежать управляющей организации [21].

Очевидно, что главным преимуществом России на международном рынке является высокая ресурсообеспеченность и соответственно высоко развитый нефтегазовый сектор. В связи с тем, что в Западной Европе сокращается спрос на традиционные энергоносители благодаря развитию так называемых возобновляемых источников энергии, то основной поток углеводородной продукции в ближайшем будущем будет направляться в страны АТР. Для этого потребуются колоссальные капиталовложения в инфраструктуру (строительство нефте- и газопроводного транспорта, перерабатывающих заводов), которые можно частично вернуть с помощью секьюритизации. Использование секьюритизации можно объяснить на гипотетическом примере.

Российский нефтегазовый холдинг планирует строительство транспортной инфраструктуры в страны АТР. Для финансирования капиталовложений создается компания специального назначения [22], местом регистрации которой может выступать одна из стран АТР. Эта компания через управляющую организацию выпускает обеспеченные облигации (Asset-Backed Securities – ABS) под строительство инфраструктуры. Обеспечением могут служить будущие платежи азиатских потребителей за поставки углеводородов [23]. Далее специали-

зированная компания привлекает подрядчиков для строительства инфраструктуры и начинает поставлять продукцию. Получением и распределением платежей занимается управляющая организация, в качестве которой может выступать банк с высоким рейтингом. Этот банк распределяет выручку, полученную от азиатских потребителей держателям облигаций и специализированной компании. Выручка от размещения облигаций идет на расчеты с подрядчиками по строительству инфраструктуры. Схема такой структуры приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схема сделки секьюритизации

Приведенная схема сделки позволяет воспользоваться преимуществами рынков капитала и снизить кредитный риск [24]. Благодаря заключению трастового договора с управляющей компанией можно повысить рейтинг обеспеченных долговых ценных бумаг. Таким образом, материнская компания из России сможет снизить собственные бизнес-риски, благодаря использованию данного несложного механизма. Подобная практика достаточно распространена в странах Западной Европы и Северной Америки, причем существуют примеры, когда используются сразу три юрисдикции, что позволяет получить компании наиболее благоприятные для нее условия. В дальнейшем она может быть также успешно перенята и Россией для продвижения собственных экономических интересов в регионе через поддержку российских компаний в регионе и создания «ореола» внешнеполитической привлекательности и взаимовыгодного добрососедства для стран АТР.

В данной статье были проанализированы основные способы оптимизации политических и экономических рисков Российской Федерации в Азиатско-Тихоокеанском регионе через призму продвижения национальных интересов в рамках интеграционной группировки АСЕАН и производных от нее институтов и политического форума-платформы АТЭС. Все они позволяют при умелом использовании уменьшить (сократить) издержки самого государства и российских компаний, на

первый взгляд, в неблагоприятной среде, представленного в виде Азиатско-Тихоокеанского региона, изначально чуждого для российских частных структур.

Представленный гипотетический пример, основанный на зарубежной практике минимизации рисков, упрощает задачу и позволяет перенять опыт создания межгосударственных частных структур на взаимовыгодных условиях. А использование специфики региональных политических механизмов, рассмотренных далее, позволяет принять решение в пользу государства с наиболее благоприятными условиями для начала более плотного двустороннего, а далее и многостороннего партнерства.

Принимая во внимание вышесказанное, можно сделать вывод, что внешнеполитические ориентиры Российской Федерации в регионе должны строиться, во-первых, на взаимопонимании государственных и правительственных институтов и частного сектора экономики, во-вторых, на активном вовлечении бизнес-партнеров из одной из стран региона, выбранной в качестве «плацдарма» для интеграции, и, в-третьих, на «здоровом смысле», то есть понимании специфики региона и отвлечения от западных штампов и стандартов. В том случае, если все эти условия будут соблюдены, политическое и экономическое влияние России в Азиатско-Тихоокеанском регионе усилится, что позволит стране эффективно продвигать свои ин-

тересы в странах этого региона напрямую без использования услуг государств-посредников.

Библиографический список

1. АСЕАН в начале XXI века. Актуальные проблемы и перспективы / Л.Е. Васильев (и др.) – М.: ИД «ФОРУМ», 2010; стр. 309. - http://www.ifes-ras.ru/attaches/books__texts/ASEAN211.pdf
2. Декларация саммита АТЭС-2012.; http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx.
3. Декларация саммита АТЭС-2012.; http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx.
4. Колотов В.Н., Ланьков А.Н. Особенности развития и проблемы стабильности стран АСЕАН: энергетические ресурсы, экономика и политика региона на современном, стр. 405 - <http://www.seinstitute.ru/Files/Oil-8p395-439.pdf>
5. Комплексная программа действий по развитию сотрудничества Российской Федерации и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии на 2005–2015гг.; http://archive.kremlin.ru/interdocs/2005/12/13/1335_type72067_98791.shtml
6. Лавров, С.В. Россия в АТЭС: к новым горизонтам азиатско-тихоокеанской интеграции.; http://russiancouncil.ru/Inner/?id_4=792#top
7. Мехдиев Э.Т., Исмаилова С.Н. Анализ оценки конкурентных преимуществ организации в условиях современной экономики // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 7-1. С. 230-238.
8. Панов, А. Интеграция России в Азиатско-Тихоокеанский регион. Перспективы 2020; http://russiancouncil.ru/Inner/?id_4=1641#top.
9. Размер инвестиционного фонда РФ и Китая может быть увеличен до 4 млрд долл. 26.07.2013; <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130726140956.shtml>
10. Россия и Китай подписали контракт на поставку газа / ВВС (Русская служба «Би-Би-Си»), 21.05.2014; http://www.bbc.co.uk/russian/international/2014/05/140521_russia_china_gas_contract.shtml
11. Сафонов, М. Западный опыт оценки экономических рисков // «Международные процессы» - <http://www.intertrends.ru/nineth/006.htm>
12. Совместная декларация Россия–АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом; <http://mid.ru/bdomp/ns-rkonfl.nsf/8850205d7c032570432569e000362cb1/432569e00034005fc3256ec50046a7321?OpenDocument>
13. Совместное заявление министров иностранных дел России и АСЕАН; <http://www.mid.ru/bdomp/ns-rasla.nsf/3a0108443c964002432569e7004199c0/c32577ca00174586c32578d7004a5349?OpenDocument>
14. Салыгин В.И., Гулиев И.А., Литвинюк И.И. Восточный вектор энергетической дипломатии России: трубопроводные проекты с Китаем // В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы VII международной научно-практической конференции . н.-и. ц. «Академический». 2015. С. 157-160.
15. Гулиев И.А.О. Оценка внутривидовых и внешнеэкономических преобразований стратегических предприятий в условиях финансово-экономической нестабильности // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2012. № 1. С. 94-103.
16. Foreign Direct Investment Statistics, www.unctad.org/fdistatistics
17. Gorton, G. Special purpose vehicles and securitization. / Gorton G., Souleles N. // NBER Working Papers. – No. 11190. – 2005.
18. Gyntelberg, J. Securitisation in Asia and the Pacific: Implications for liquidity and credit risks. / Gyntelberg, J., Remolona E.M. // BIS Quarterly Review. – June 2006. – P.
19. Institutions for Regional Integration. Toward an Asian Economic Community, p. 92. – Asian Development Bank, 2010.
20. Joint Statement of the ASEAN-Australia Summit; http://www.dfat.gov.au/asean/ASEAN-Aus_Sum_2010_Joint_Statement.pdf
21. Lejot, P. Securitization in East Asia. / Lejot P., Arner D., Schou-Zibell L. // Asian Development Bank. – January 2008.
22. Martín-Oliver, A. Why do banks securitize assets? / Martín-Oliver A., Saurina J. // Bank of Spain. – November 2007.
23. Oh, G. Developing the Asian bond markets using securitization and credit guarantees. / Oh, G., Park J. // Korean Institute of Finance Working Paper. – 2003-2004.
24. Schmidt, F. Asia's credit markets – from high-yield to high-grade. // Wiley. – 2004.
25. World Investment Report 2013, UNCTAD; www.unctad.org/wir
26. Zhang, Z. From banks to capital markets: sowing the seeds of securitisation in China. / HSBC Global Research // – November 2005.

References

1. ASEAN v nachale XXI veka. Aktual'nye problemy i perspektivy / L.E. Vasil'ev (i dr.) – M.: ID «FORUM», 2010; str. 309. - http://www.ifes-ras.ru/attaches/books__texts/ASEAN211.pdf
2. Deklaraciya sammita ATEHS-2012.; http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx.
3. Deklaraciya sammita ATEHS-2012.; http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx.
4. Kolotov V.N., Lan'kov A.N. Osobennosti razvitiya i problemy stabil'nosti stran ASEAN: ehnergeticheskie resursy, ehkonomika i politika regiona na sovremennom, str. 405 - <http://www.seinstitute.ru/Files/Oil-8p395-439.pdf>
5. Kompleksnaya programma dejstvij po razvitiyu sotrudnichestva Rossijskoj Federacii i Associacii gosudarstv YUgo-Vostochnoj Azii na 2005–2015gg.; http://archive.kremlin.ru/interdocs/2005/12/13/1335_type72067_98791.shtml

6. Lavrov, S.V. Rossiya v ATEHS: k novym gorizontam aziatsko-tihookeanskoj integracii.; http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=792#top
7. Mekhdiev E.H.T., Ismallova S.N. Analiz ocenki konkurentnyh preimushchestv organizacii v usloviyah sovremennoj ehkonomiki // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 7-1. S. 230-238.
8. Panov, A. Integraciya Rossii v Aziatsko-Tihookeanskiy region. Perspektivy 2020; http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1641#top.
9. Razmer Investicionnogo fonda RF i Kitaya mozhet byt' uvelichen do 4 mlrd doll. 26.07.2013; <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130726140956.shtml>
10. Rossiya i Kitaj podpisali kontrakt na postavku gaza / BBC (Russkaya sluzhba «Bi-Bi-Si»), 21.05.2014; http://www.bbc.co.uk/russian/international/2014/05/140521_russia_china_gas_contract.shtml
11. Safonov, M. Zapadnyj opyt ocenki ehkonomicheskikh riskov // «Mezhdunarodnye processy» - <http://www.intertrends.ru/nineth/006.htm>
12. Sovmestnaya deklaraciya Rossiya-ASEAN o sotrudnichestve v bor'be s mezhdunarodnym terrorizmom; <http://mid.ru/bdomp/ns-rkonfl.nsf/8850205d7c032570432569e000362cb1/432569e00034005fc3256ec50046a7321?OpenDocument>
13. Sovmestnoe zayavlenie ministrov inostrannyh del Rossii i ASEAN; <http://www.mid.ru/bdomp/ns-rasia.nsf/3a0108443c964002432569e7004199c0/c32577ca00174586c32578d7004a5349?OpenDocument>
14. Salygin V.I., Guliev I.A., Litvinyuk I.I. Vostochnyj vektor ehnergeticheskoy diplomatii Rossii: truboprovodnye proekty s Kitaem // V sbornike: Nauka v sovremenном informacionnom obshchestve Materialy VII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii . n.-l. c. «Akademicheskij». 2015. S. 157-160.
15. Guliev I.A.O. Ocenka vnutristrukturnyh i vneshneehkonomicheskikh preobrazovanij strategicheskikh predpriyatij v usloviyah finansovo-ehkonomicheskoy nestabil'nosti // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 21: Upravlenie (gosudarstvo i obshchestvo). 2012. № 1. S. 94-103.
16. Foreign Direct Investment Statistics, www.unctad.org/fdistatistics
17. Gorton, G. Special purpose vehicles and securitization. / Gorton G., Souleles N. // NBER Working Papers. – No. 11190. – 2005.
18. Gyntelberg, J. Securitisation in Asia and the Pacific: Implications for liquidity and credit risks. / Gyntelberg, J., Remolona E.M. // BIS Quarterly Review. – June 2006. – P.
19. Institutions for Regional Integration. Toward an Asian Economic Community, p. 92. – Asian Development Bank, 2010.
20. Joint Statement of the ASEAN-Australia Summit; http://www.dfat.gov.au/asean/ASEAN-Aus_Sum_2010_Joint_Statement.pdf
21. Lejot, P. Securitization in East Asia. / Lejot P., Arner D., Schou-Zibell L. // Asian Development Bank. – January 2008.
22. Martín-Oliver, A. Why do banks securitize assets? / Martín-Oliver A., Saurina J. // Bank of Spain. – November 2007.
23. Oh, G. Developing the Asian bond markets using securitization and credit guarantees. / Oh, G., Park J. // Korean Institute of Finance Working Paper. – 2003-2004.
24. Schmidt, F. Asia's credit markets – from high-yield to high-grade. // Wiley. – 2004.
25. World Investment Report 2013, UNCTAD; www.unctad.org/wir
26. Zhang, Z. From banks to capital markets: sowing the seeds of securitisation in China. / HSBC Global Research // – November 2005.

СТРУКТУРНО-ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Миляева Л.Г., д.э.н., профессор, Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова

Аннотация: В статье акцентированы моменты, подтверждающие актуальность проблематики исследования. Обоснованы ключевые позиции, формирующие сущностный аспект понятия конкурентоспособность работника (персонала). Представлен оригинальный методический инструментарий, предназначенный для комплексной диагностики изменений конкурентоспособности за анализируемый период и обоснования управленческих воздействий. На условном примере проиллюстрирована его реализация; обозначены прикладные аспекты использования.

Ключевые слова: качество рабочей силы, конкурентоспособность персонала, структурно-трансформационный анализ, методический инструментарий.

Abstract: In article the moments confirming relevance of a perspective of a research are accented. The key positions creating intrinsic aspect of a concept competitiveness of the worker (personnel) are proved. The original methodical tools intended for complex diagnostics of changes of competitiveness for the analyzed period and reasons for managerial impacts are provided. On a conditional example its implementation is illustrated; applied aspects of use are designated.

Keywords: quality of a labor power, personnel competitiveness, structural and transformational analysis, methodical tools.

В условиях трансформирующейся экономики, сопряженных со сменой приоритетов и условий хозяйствования, меняются требования к качеству наемной рабочей силы, обуславливая корректировку подходов к оценке персонала предприятий (организаций). Как известно, основным оценочным показателем работника (персонала), базирующимся на сравнении фактических характеристик рабочей силы с характеристиками, обоснованными требованиями конкретных рабочих мест и, соответственно, нацеленными на оптимизацию трудового процесса, выступает конкурентоспособность (индивидуальная или средневзвешенная по кругу анализируемых работников). Очевидно, что измерителем данного относительного показателя качества рабочей силы выступает достигнутый уровень конкурентоспособности, гипотетически меняющийся в диапазоне от нуля, символизирующем полное несоответствие требованиям анализируемых рабочих мест, до единицы, отражающей полное соответствие фактических характеристик рабочей силы «эталонным» (для данного рабочего места) параметрам. В отличие от конкурентоспособности абсолютный оценочный показатель – трудовой потенциал (работника и/или персонала) – характеризует качество рабочей силы (по сути, ее потенциальные возможности) без привязки к конкретным рабочим местам. Поэтому нередки ситуации, при которых индивиды с равным трудовым потенциалом обладают существенно различающимися уровнями конкурентоспособности; более того, работник с меньшим трудовым потенциалом может иметь более высокий уровень конкурентоспособности за счет наилучшего соответствия характеристик рабочей силы требованиям конкретного рабочего места и, наоборот. Представляется, что приоритетная задача повышения эффективности использования трудового ресурса сопряжена не с наращиванием трудового потенциала работников предприятия, а с оптимизацией качества рабочей силы, выражающейся в росте конкурентоспособности персонала.

Следуя негласным правилам научного этикета, прежде чем анализировать ту или иную проблему, предлагать способы ее решения необходимо определиться в понятиях.

С авторской позиции [1], ключевыми, формирующими сущностный аспект понятия «конкурентоспособность» моментами (независимо от субъек-

та – свободная или нанятая рабочая сила), выступают следующие четыре:

1) в самом широком смысле конкурентоспособность – это способность «не участвовать», а «выиграть» состязание;

2) предметом (объектом) конкуренции рабочей силы индивидов являются не все, а исключительно качественные («хорошие») рабочие места (с достойным уровнем организации труда и оплатой его результатов);

3) конкурентоспособность – понятие объективно-субъективное, поскольку, требования к качеству рабочей силы, с одной стороны, объективно формулируются производственным (функциональным) потенциалом рабочих мест, а, с другой стороны, могут дополняться субъективными предпочтениями работодателей или их представителями (в частности, менеджерами);

4) конкурентоспособность – понятие относительное, требующее обязательного разъяснения, то есть конкретизации сегмента рынка труда или внутрифирменной модели занятости, рабочие места которого являются объектом конкуренции.

Логично, что результатом компиляции представленных сущностных аспектов явилось следующее «базовое» определение [2]: конкурентоспособность работника – это способность выиграть у конкурентов экономическое состязание за «хорошие» рабочие места, соответствующие профилю его профессиональной подготовки, за счет наилучшего соответствия совокупных качественных характеристик работника производственному потенциалу конкретных рабочих мест и субъективным предпочтениям работодателей.

Не вдаваясь в дискуссионные аспекты, в общепринятом понимании качество рабочей силы характеризуется следующими «безусловными» показателями: объемом и качеством профессиональной подготовки работника; уровнем квалификации (профессионализма); наличием опыта и навыками работы; физическими возможностями и состоянием здоровья, во многом зависящими от возраста. Не случайно, что типовыми параметрами конкурентоспособности работника (персонала) выступают: квалификация; полученное образование; профессиональный трудовой стаж; возраст. Представляется, что параметры конкурентоспособности не равнозначны; наиболее весомой компонентой (составляющей) является «квалификация», относительная значимость которой, как пра-

вило, составляет порядка 0,60-0,70 долей единицы.

$$Y_{Ki} = \frac{B_{KBi}}{B_{max}} d_{KB} + \frac{B_{OBi}}{B_{max}} d_{OB} + \frac{B_{ПСi}}{B_{max}} d_{ПС} + \frac{B_{Bi}}{B_{max}} d_B = Y_{KBi} + Y_{ПСi} + Y_{ПСi} + Y_{Bi},$$

где B_{KBi} , B_{OBi} , $B_{ПСi}$, B_{Bi} – фактические балльные оценки параметров конкурентоспособности (соответственно, квалификации, образования, профессионального стажа и возраста) конкретного (i-го) работника;

B_{max} – максимальная балльная оценка параметров конкурентоспособности (допустим, равная 10);

d_{KB} , d_{OB} , $d_{ПС}$, d_B – относительная значимость соответствующих параметров конкурентоспособности, отражающая их долевой вклад (в долях процента или единицы);

Y_{KBi} , Y_{OBi} , $Y_{ПСi}$, Y_{Bi} – частные уровни индивидуальной конкурентоспособности работника по ее типовым составляющим, также меняющиеся в интервале от нуля до единицы.

Очевидно, что уровень конкурентоспособности персонала будет представлять средневзвешенную величину индивидуальных уровней конкурентоспособности анализируемых работников.

Структурно-трансформационный анализ изменения конкурентоспособности персонала, по сути, аккумулирует два профильных вида анализа (трансформационный и структурный), каждый из которых правомерно позиционировать и как самостоятельный, и как взаимодополняющий.

Концептуальную основу трансформационного анализа параметров кадрового менеджмента (в том числе, конкурентоспособности персонала) формируют два ключевых момента [3]:

1. Изменение должно быть существенным (явным, ощутимым, кардинальным и т.д.). Учитывая относительность количественных оценок, для измерения «глубины трансформаций» логично использовать шкалу «описательных градаций». Например, трехуровневую: 1) незначительное (практически не ощутимое) изменение; 2) изменение ощутимое, но не кардинальное; 3) значительное изменение (изменение-преобразование, изменение-трансформация). Подчеркнем, что реализация предложенного подхода сопряжена с разграничением изменений на три зоны: 1) зону колебаний; 2) переходную (промежуточную) зону; 3) зону трансформаций (явных преобразований).

2. Изменение «трансформационного (преобразовательного)» характера априори не может быть мгновенным. Опираясь на компиляционную позицию и собственные наблюдения, анализируемый период должен составлять, как минимум, три года. Тогда для трансформационных исследований, допустим, 2017 года приемлемо-допустимым будет период с 2014 по 2016 годы.

Базирующаяся на представленных принципах методика трансформационного анализа конкурентоспособности персонала предполагает последовательное выполнение следующих этапов:

1. Обоснование структурных составляющих – параметров конкурентоспособности.

2. Разработка опросной Анкеты, целевой блок которой должен включать (соответственно количеству типовых структурных компонент и конкурентоспособности в целом) следующие пять вопросов:

В контексте отмеченного индивидуальный уровень конкурентоспособности работника (Y_{Ki}) следует рассчитывать по формуле:

«Как (подчеркните нужное) за последние 3 года изменилась конкурентоспособность [далее: 2) квалификация; 3) уровень образования; 4) величина профессионального стажа; 5) возраст] работников Вашего предприятия: не изменилась; изменилась незначительно; изменилась ощутимо, но не кардинально; изменилась значительно?».

3. Опрос целевых респондентов (в частности, менеджеров по управлению персоналом).

4. Обработка материалов опросной статистики – исчисление средней балльной оценки. Для реализации данного этапа целесообразно использовать цифровую символику предлагаемых вариантов ответов: «не изменилась» – 0 баллов; «изменилась незначительно» – 1 балл; «изменилась ощутимо, но не кардинально» – 2 балла; «изменилась значительно» – 3 балла.

5. Анализ полученных результатов – идентификация произошедших за анализируемый период изменений как конкурентоспособности персонала в целом, так и ее типовых параметров. Очевидно, что, рассчитав средний балл, можно идентифицировать зону и характер произошедших за анализируемый период изменений: от 0 до 0,5 баллов – мертвая зона (по сути, без изменений); от 0,6 до 1,5 баллов – зона колебаний (с незначительными изменениями); от 1,6 до 2,5 баллов – переходная (промежуточная) зона с ощутимыми, но не кардинальными изменениями; от 2,6 до 3,0 баллов – зона трансформаций (со значительными изменениями-преобразованиями). Таким образом, констатировать наличие структурной трансформации конкурентоспособности персонала правомерно лишь при средней балльной оценке изменения от 2,6 до 3,0. К сожалению, при любом результате меньше 2,6 баллов возможно резюмировать только наличие различного уровня изменений, но не трансформаций.

Структурный анализ (или анализ структурных сдвигов) конкурентоспособности персонала, базирующийся на методе относительных величин, логично проиллюстрировать на условном примере (таблица 1).

В базовом периоде (таблица 1) наибольший частный уровень конкурентоспособности (столбец 2) наблюдался у параметра «уровень квалификации» (0,850), относительная значимость которого (столбец 3) составляла 0,60 долей единицы. Соответственно, максимальная структурная составляющая конкурентоспособности (S_i^K), исчисляемая

перемножением частного уровня конкурентоспособности на его относительную значимость (столбец 4 = столбец 2 · столбец 3), у данного параметра (0,510). Структура базовой конкурентоспособности (dS_i^K), определяемая делением структурных компонент (столбец 4) на базовую конкурентоспособность, равную 0,810, отражает долю каждого параметра в достигнутый уровень. В частности (столбец 5), 62,96% «вклада» в базовый уровень конкурентоспособности персонала приходится на «уровень квалификации»; 19,76% – на «уровень образования» и т.д. За анализируемый период, длительность которого должна быть не

менее 3 лет, уровень конкурентоспособности возрос (столбец 6) до 0,888, то есть, на 9,63%. Относительные изменения структурных составляющих конкурентоспособности (ΔS_i^K) составили (стол-

бец 7): уровня квалификации – плюс 9,80%; уровня образования – плюс 20,00%; уровня профессионального стажа – плюс 4,29%; уровня возраста – минус 10,00%.

Таблица 1 – Результаты анализа структурных сдвигов конкурентоспособности персонала (условный пример)

Уровни конкурентоспособности (частные и интегральный)	Базовый период				Анализируемый период		
	y_i^K (д.ед.)	d_i (д.ед.)	S_i^K (д.ед.)	dS_i^K (д. %)	S_i^K (д.ед.)	ΔS_i^K (%)	ΔY_S^K (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
Уровень квалификации	0,850	0,60	0,510	0,6296	0,560	+9,80	+6,17
Уровень образования	0,800	0,20	0,160	0,1976	0,192	+20,00	+3,95
Уровень профессионального стажа	0,700	0,10	0,070	0,0864	0,073	+ 4,29	+0,37
Уровень возраста	0,700	0,10	0,070	0,0864	0,063	- 10,00	- 0,86
Итого: уровень конкурентоспособности	0,810	1,00	0,810	1,0000	0,888	—	+9,63

Очевидно, что основным результатом структурного анализа являются данные (столбец 8), отражающие вклад параметров конкурентоспособности в ее общее изменение:

$$\Delta Y_S^K = \Delta S_i^K \cdot dS_i^K$$

Так, за счет увеличения в анализируемом периоде уровня квалификации на 9,80% (столбец 7) конкурентоспособность персонала возросла на 6,17% (столбец 8); за счет повышения уровня образования на 20,00%, доля которого в базовой структуре (столбец 5) составляет 0,1976 долей единицы, конкурентоспособность персонала увеличилась всего на 3,95% и т.д.

Как отмечалось ранее трансформационный и структурный анализы конкурентоспособности персонала могут использоваться и как самостоятельные, и как взаимодополняющие, обосновывая правомерность позиционирования указанного тандема в качестве комплексного (структурно-трансформационного анализа). Подчеркнем, что результаты трансформационного анализа отражают сложившуюся ситуацию на качественном уровне, с использованием «описательных градаций»: незначительное (практически не ощутимое) изменение; изменение ощутимое, но не кардинальное; значительное изменение (изменение-преобразование, изменение-трансформация). Соответственно, результаты структурного анализа, с одной стороны, дополняют выводы количественными показателями, а, с другой, позволяют уточнить (конкретизировать) параметры трансформационного анализа. Например, опираясь на данные

условного примера по структурному анализу конкурентоспособности персонала (таблица 1), ожидаемы следующие результаты трансформационного анализа: 1) изменение уровня конкурентоспособности – ощутимое, но не кардинальное; 2) изменение уровня квалификации – ощутимое, но не кардинальное; 3) изменение уровня образования – значительное (трансформационное); 4) изменение уровня профессионального стажа – ощутимое, но не кардинальное; 5) изменение уровня возраста – незначительное (практически не ощутимое). Представляется, что незначительное изменение уровня конкурентоспособности персонала (ее структурных составляющих), по крайней мере, до 4-5%; изменение ощутимое – порядка 10,0%; изменение значительное (трансформационное) – порядка 20,00%. Помимо прочего, результаты структурно-трансформационного анализа конкурентоспособности персонала позволяют проранжировать параметры конкурентоспособности по уровню проблемности (благополучности). Очевидно, что самым проблемным (таблица 1) выступает «возраст» работников, что может быть обусловлено, например, старением персонала.

В заключение необходимо акцентировать два момента. Во-первых, апробация представленного методического инструментария структурно-трансформационного анализа конкурентоспособности персонала, имеющего диверсифицированный прикладной аспект, намечена на второе полугодие 2017 года. Во-вторых, типовой характер методик обосновывает правомерность их тиражирования в профильных изданиях.

Библиографический список

1. Милыева Л.Г. Проблемы занятости в постсоветский период: анализ, пути решения: дисс. доктора экон. наук. М., 2002, с. 163.
2. Милыева Л.Г., Бавыкина Е.Н. Управление конкурентоспособностью персонала в условиях реализации компетентностного подхода. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2015, с. 27-28.
3. Милыева Л.Г., Милыев В.Д. Выявление структурных трансформаций профессиональной компетентности персонала / Проблемы экономики и менеджмента. 2013, № 8, с.59 – 63.
4. Милыева Л.Г. Трансформационный анализ параметров кадрового менеджмента: методический и прикладной аспекты/Журнал Вестник Омского университета. Серия «Экономика» Выпуск № 1 / 2015
5. Милыева Л.Г., Структурный анализ трудовой мотивации персонала организаций / Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. № 398.

References

1. Milyaeva L.G. Problemy zanyatosti v postsovetskij period: analiz, puti resheniya: diss. doktora ehkon. nauk. M., 2002, s. 163.
2. Milyaeva L.G., Bavykina E.N. Upravlenie konkurentosposobnost'yu personala v uslovyah realizacii kompetentnostnogo podhoda. Novosibirsk: Sibirskoe universitetskoe izdatel'stvo, 2015, s. 27-28.

3. Milyaeva L.G., Milyaev V.D. Vyyavlenie strukturnyh transformacij professional'noj kompetentnosti personala / Problemy ehkonomiki i menedzhmenta. 2013, № 8, s.59 – 63.
4. Milyaeva L.G. Transformacionnyj analiz parametrov kadrovogo menedzhmenta: metodicheskij i prikladnoj aspekty/ZHurnal Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «EHkonomika» Vypusk № 1 / 2015
5. Milyaeva L.G., Strukturnyj analiz trudovoj motivacii personala organizacij / Vestn. Tom. gos. un-ta. 2015. № 398.

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ФОРМИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНЕ

Нуретдинова Ю.В., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет
Сорокина О.О., Ульяновский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается формирование и анализ кадрового потенциала государственной службы в Ульяновской области. Авторам проведен анализ формирования и использования кадрового потенциала государственной и муниципальной службы в регионе. Предложены основные направления повышения эффективности кадрового потенциала государственной и службы.

Ключевые слова: кадровый потенциал, государственная служба, формирование кадрового потенциала, развитие кадрового потенциала в регионе.

Abstract: Abstract: this article discusses the formation and analysis of personnel potential of public service in the Ulyanovsk region. The authors analyzed the formation and use of personnel potential of the state and municipal services in the region. The basic directions of increase efficiency of personnel capacity of the public and the service.

Keywords: human resources, public service, human capacity building, human resources development in the region.

Ведение

Актуальность данной темы это рассмотрение и изучение кадрового потенциала в органах государственной власти на примере данного региона, а именно в органах государственной власти города Ульяновска. **Целью исследования** является разработка эффективных основ развития кадрового потенциала государственной службы. Управлением кадровым потенциалом представляет собой приведение в соответствие способностей работников и целей, условий развития организации [2]. С кадровым потенциалом – связано управление формальными и неформальными группами, решением проблем власти, создание здорового психологического климата. Первое - обеспечение соответствия количественными и качественными характеристиками кадров целям организации[4]. Второе - объединение работников на организационном уровне и на уровне общих целей. Традиций и ценностей, что значит формирование лояльной, высококвалифицированной команды профессионалов, объединённых общими целями.[3]. Кадровый потенциал органов государственной [6, с. 59].

Формирование кадрового потенциала

Чтобы сформировать кадровый потенциал, необходимо модернизировать систему управления персоналом, усовершенствовать технологию управления кадрами в целом и по отдельными направлениям. Необходимо для этого определить основные принципы взаимодействия кадровых служб с другими подразделениями государственных органов[1]. На основе этого можно сделать вывод, что повышение эффективности кадровой работы в органах власти возможно на основе четкого определения места кадровых служб как субъектов реализации кадровой политики. Формирования кадрового потенциала, как одного из условий оптимального сбалансированного государственного аппарата, предусматривается: разработка обоснованно научных определений, профессиональных требований к государственным служащим, в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ [7].

Развитие кадрового потенциала в органах власти в регионе на примере Ульяновской области Для развития кадрового потенциала в органах государственной власти, при Правительстве Ульяновской области создан АНО Корпоративный университет. Цель деятельности Корпоративного университета является обеспечение главных сфер экономики Ульяновской области, и органов государственной власти высокопрофесси-

ональными, квалифицированными управленческими кадрами путём осуществления подготовки [5].

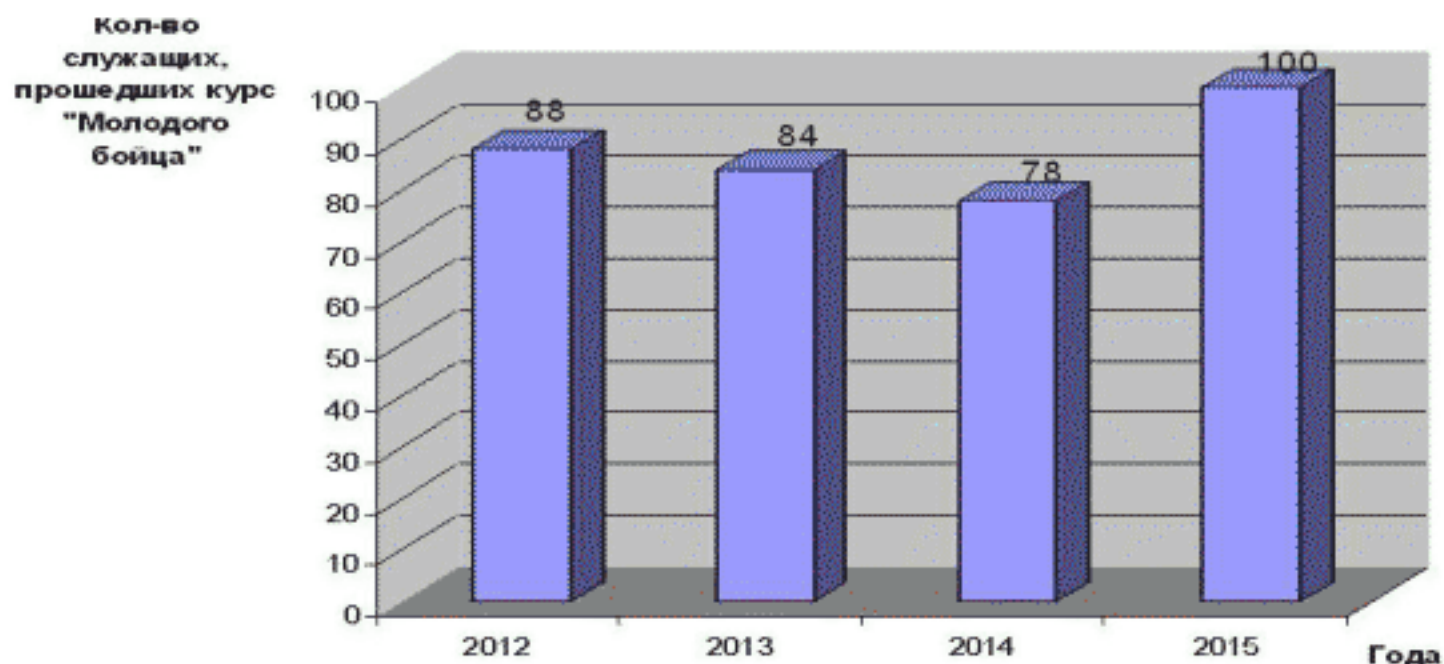
Приоритетами деятельности АНО Корпоративного университета являются: расширение кругозора лиц, взаимодействия лиц, которые включены в кадровый резерв; повышение управленческой и деловой культуры организаций; Результатами конечной деятельности Корпоративного университета являются: стратегическое формирование кадрового потенциала; успешное функционирование всех звеньев и уровней государственного управления;

Разработка специальных мероприятий по развитию кадрового потенциала в органах государственной власти: развитие института наставничества, проведение психологических тренингов, принесение клятвенного обещания, проведение мероприятий по посвящению в гражданские служащие, разработка индивидуального плана развития,

Анализ кадрового потенциала в регионе

в Правительстве области в органах государственной власти в целях наилучшего использования кадрового потенциала был введён – Институт наставничества, его цель оказание помощи лицам впервые поступающих на службу для приобретения ими необходимых профессиональных навыков и опыта работы. За этот период за этими лицами, которые были приняты на государственную гражданскую службу, был закреплён 391 наставник. В 2012 году утверждено Положение об организации обучения вновь принятых сотрудников Правительства Ульяновской области и исполнительных органов государственной власти Ульяновской области по прохождению адапционных курсов. Данный курс, включает несколько занятий по направлениям подготовки: основы прохождения государственной гражданской службы; основы работы с документами; электронный документооборот; технологию подготовки нормативно-правовых актов; экспертно-аналитическое обеспечение.

Проводятся тренинги, целью является - оказание психологической помощи новым сотрудникам в период адаптации, знакомство с корпоративными ценностями организации, нормами и правилами делового этикета, психологическими особенностями делового общения. Так же проводятся знакомство молодых специалистов с понятием эффективный лидер и групповые роли. В ходе проведения мероприятий есть возможность включится в групповые роли, определить наиболее эффективную роль для себя, как личность и специалиста.



Рисунок

Для повышения качества управленческого потенциала членов резерва управленческих кадров Ульяновской области с ноября 2016 года продолжилось обучение в Академии резерва управленческих кадров.

Следует отметить, что в обучении принимают участие представители муниципальных образований в режиме видеоконференцсвязи.

За 2015-2016 учебный год в рамках Академии резерва управленческих кадров были проведены и организованы семинары по темам:

- «Защита персональных данных в органе местного самоуправления»;
- «Реформа земельного законодательства: Практика применения новых правил»;
- «Бесплатная передача земельных участков в собственность»;
- «Управление земельными ресурсами муниципального образования. Нормативно правовое регулирование порядка распоряжения земельными участками и их использование»;
- «Перераспределение полномочий в сфере градостроительной деятельности»;
- «Полномочия органов местного самоуправления при проведении публичных мероприятий»;
- «Медиа сопровождение деятельности партии власти в информационных ресурсах органов местного самоуправления»;
- «Современные методы противодействия коррупции в органах государственной власти и органах местного самоуправления»;
- «Контроль за осуществлением ремонта дорог»;
- «Содержание общего имущества в многоквартирных домах. Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах»;
- «Плюсы и минусы в индивидуальных и центральных отоплении»;
- «Актуальные проблемы деятельности по управлению многоквартирными домами»;
- «Энергосбережение: практические аспекты»;
- «Осуществление муниципального жилищного контроля на территории Ульяновской области»;
- «Точка безубыточности предприятий жилищно-коммунального комплекса области»;
- «Контроль за нецелевым, незаконным и неэффективным использованием бюджетных средств»;

- «Основы малого и среднего предпринимательства в РФ»;
- «О мерах государственной поддержки субъектам предпринимательства в 2016 году»;
- «Новейшие тенденции развития отрасли образования»;
- «Планирование финансово - хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений»;
- «Реформирование межбюджетных отношений региона и муниципальных образований».

За время действия Академии резерва обучения прошли 144 управленца высшего и среднего звена:

Также члены резерва управленческих кадров принимали участие в таких мероприятиях как:

- Семинары – тренинги:
- «Новейшие тенденции развития отрасли образования»;
- «Бесплатная передача земельных участков в собственность»;
- «Управление земельными ресурсами муниципального образования»;
- «Личность и успех» и практическое занятие «Проблема управления талантами»;
- «Планирование финансово - хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений»;
- «Реформирование межбюджетных отношений региона и муниципальных образований»;
- «Эффективный руководитель на муниципальной службе»;
- «Формирование персонального бренда чиновника»;
- «Стрессоустойчивость. Управление стрессом»;
- «Самопрезентация и искусство публичных выступлений».

Изучение литературных изданий, анализ сайта Правительства Ульяновской области, позволили сделать выводы по теме исследования: что в регионе действует мероприятия направленные на привлечение талантливых специалистов, – от практики студентов в органах власти до конкурсов и обучающих семинаров. Организована работа по усовершенствованию оценочных и конкурсных процедур на госслужбе, внедрению институтов наставничества, и стажёрства. В области реализуются – инновационные обучающие проекты.

Библиографический список

1. Александров, В.А. Управление персоналом.[Текст]/ В. А. Александров, А. Я. Кибанов - М, 2006.
2. Вагина, Л. В. Государственная служба России: анализ становления, развития и кадрового обеспечения[Текст] // Материалы науч.-исслед. работ кафедры государственной службы и кадровой политики РАГС при Президенте РФ/ Л. В. Вагина, В. Д. Граждан, Л. А. Калининченко. - М., 2004 - 356 с.
3. Винокурова А. Ю. Кадровый потенциал государственной и муниципальной службы [Текст] // Актуальные проблемы права: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). — М.: Буки-Веди, 2014. — С. 151-155.
4. Лукьяненко, А. Е. Управление персоналом государственных органов: система организации и функционирования[Текст]/ А. Е. Лукьяненко, В. И. Лукьяненко, А. В. Новиков.- М., 2004.
5. Нуретдинова Ю.В., Статистический обзор земельных отношений в ульяновской области: прошлое в призме будущего[Текст]/Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г., Хасянов О.Р., Сатдимов М.Ж./ Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8-2 (21). С. 125-127.
6. Nuretdinova Y.V . Practical recommendations for university graduates' readiness formation to occupational mobility //Yakhina Z.S., Yakovlev S.A., Kozhevnikova N.V., Nuretdinova Y.V., Solovyeva N.A. / International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 15. С. 7358-7367.
7. «О государственной гражданской службе Российской Федерации» Федеральный закон РФ от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ.// Собрание законодательства РФ. 2004. №31. Ст.3215.
8. Положение о Корпоративном университете резерва управленческих кадров Ульяновской области.

References

1. Aleksandrov, V.A. Upravlenie personalom.[Tekst]/ V. A. Aleksandrov, A. YA. Kibanov - M, 2006.
2. Vagina, L. V. Gosudarstvennaya sluzhba Rossii: analiz stanovleniya, razvitiya i kadrovogo obespecheniya[Tekst] // Materialy nauch.-issled. rabot kafedry gosudarstvennoj sluzhby i kadrovoy politiki RAGS pri Prezidente RF/ L. V. Vagina, V. D. Grazhdan, L. A. Kalinichenko. - M., 2004 - 356 s.
3. Vinokurova A. YU. Kadrovyy potencial gosudarstvennoj i municipal'noj sluzhby [Tekst] // Aktual'nye problemy prava: materialy III mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, noyabr' 2014 g.). — M.: Buki-Vedi, 2014. — S. 151-155.
4. Luk'yanenko, A. E. Upravlenie personalom gosudarstvennyh organov: sistema organizacii i funkcionirovaniya[Tekst]/ A. E. Luk'yanenko, V. I. Luk'yanenko, A. V. Novikov.- M., 2004.
5. Nuretdinova YU.V., Statisticheskij obzor zemel'nyh otnoshenij v ul'yanovskoj oblasti: proshloe v prizme budushchego[Tekst]/Nuretdinova YU.V., Nuretdinov I.G., Hasyanov O.R., Satdimov M.ZH./ Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 8-2 (21). S. 125-127.
6. Nuretdinova Y.V . Practical recommendations for university graduates' readiness formation to occupational mobility //Yakhina Z.S., Yakovlev S.A., Kozhevnikova N.V., Nuretdinova Y.V., Solovyeva N.A. / International Journal of Environmental and Science Education. 2016. T. 11. № 15. S. 7358-7367.
7. «O gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhbe Rossijskoj Federacii» Federal'nyj zakon RF ot 27 iyulya 2004 g. № 79-FZ.// Sobraenie zakonodatel'stva RF. 2004. №31. St.3215.
8. Polozhenie o Korporativnom universitete rezerva upravlencheskih kadrov Ul'yanovskoj oblasti.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

Нуретдинова Ю.В., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет
Сорокина О.О., Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние развития современных кадровых технологий. Автором рассмотрен и проведен анализ современных кадровых технологий на государственной службе; проведен анализ формирования кадрового резерва на государственной службе, а также предложены рекомендации по организации работы с резервом кадров государственной службы.

Ключевые слова: кадровый потенциал, государственные служащие, кадровый резерв; эффективность.

Abstract: the article discusses the current state of the development of modern human technology. The author considers and analyzes the current HR technologies in public and municipal service; the analysis of formation of personnel reserve of state and municipal service in the Russian Federation, as well as recommendations on the organization of work with personnel reserve of state and municipal service.

Keywords: personnel potential, civil servants, municipal employees; personnel reserve; efficiency.

Введение

Актуальной данной темы обусловлена реализацией открытой государственной кадровой политики. Решение этой задачи возможно путём применения современных кадровых технологий, предполагающих прозрачность, состоятельность, широкую информированность гражданского общества о кадровых процессах в государственной гражданской службе.

Кадровая политика является одним из основных средств повышения эффективности функционирования системы государственной службы и реализуется путём формирования кадрового состава профессиональных государственных служащих. Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации, были определены направления кадровой политики в системе государственной службы, в том числе:

- повышение престижа государственной службы и авторитета государственных служащих;
- совершенствование программ подготовки и профессионального развития государственных служащих. [1]

Кроме того, включение эффективных технологий и современных методов кадровой работы, повышение эффективности государственной службы [2]

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

- прогнозирование структуры персонала;
- планирование персонала;
- конкурсный отбор;
- привлечение, подбор и расстановка персонала;
- заключение служебных контрактов (трудовых договоров со служащими).
- использование профессиональных знаний, умений и опыта в соответствии с должностными регламентами (инструкциями);
- создание постоянных кадров;
- учёт квалификации сотрудников, средств и путей ее повышения;
- выявление и оценка потенциала служащих;
- дополнительное образование;
- повышение квалификации и стажировка вне организации).

Уровень и эффективность управления персоналом зависят, прежде всего, от руководителя государственного органа, который в структуре управления выполняет одновременно руководящие и управляющие функции: определяет стратегию и тактику работы с кадрами всех категорий на основе оценки сложившейся в аппарате кадровой ситуации, динамики развития персонала, потребностей кадрового обеспечения, реализации функ-

ций и полномочий этого органа, его отдельных подразделений. При этом нельзя недооценивать роль иных руководителей, в том числе нижестоящего уровня. Именно руководителей (в рамках их полномочий) принимают главные управленческие решения (в том числе по кадровым вопросам), мобилизуют и организуют сотрудников в практической деятельности, оценивают качество их труда, стимулируют повышение его эффективности. Они обеспечивают взаимодействие людей, их сотрудничество, создают здоровую социально-нравственную атмосферу в коллективе. Кадровая служба обеспечивает оптимально возможную реализацию руководством этих задач и функций, занимаясь, прежде всего организационно-управленческим обеспечением этих задач. [3]

Этап общественного развития характеризуется усилением внимания к возрастанию роли личности каждого сотрудника, условиям его творческих способностей. Сегодня вложение в человека, повышение уровня его образования, квалификации и т.д., все больше рассматриваются не как затраты, а как инвестиции в человека. Это обусловлено тем, что «размер» человеческого капитала определяет трудовые возможности работников, эффективность их трудовой отдачи, производительность и качество труда.

Человеческие ресурсы все больше определяют не численностью, а качественными характеристиками. Все это объективно определило усиление внимания к проблемам управления персоналом. Сегодня службы управления персоналом активно помогают руководству государственных органов в формировании и реализации их кадровой политики, управлению служебным продвижением персонала, прежде всего гражданских служащих, урегулировании проблем межличностных отношений, совершенствованию стиля работы сотрудников, а также решению многих других вопросов.

Задачи управления гражданской службой заключается в реализации функций по управлению кадрами. В общем виде функции этих подразделений могут быть представлены следующим образом:

- организация обучения персонала, разработка и реализация адаптивных программ обучения;
- обеспечение соблюдения законодательства о государственной службе;
- участие в осуществлении мер по формированию и поддержанию благоприятного климата в коллективе.

Кадры для государства являются нужным и необходимым элементом, который должен функционировать и быть адаптирован к условиям регули-

рования страны. Минтрудом Российской Федерации были подготовлены рекомендации по развитию кадровых технологий. Рекомендации касаются четырех направлений: наставничество, отбор кадров с помощью информационных технологий, квалификационные требования, систему оценки госслужащего.[4]

Технология наставничество является кадровой технологией, предполагающая передачу знаний, навыков и опыта от наиболее квалифицированных гражданских служащих, хорошо знакомых с типовыми процедурами в государственном органе, менее квалифицированным, с содействием в обеспечении их профессионального развития.[5]

На сегодняшний день вопрос стоит, с обеспечением эффективности привлечения и отбора кадров в органы исполнительной власти. Важным направлением является отбор кадров.[6]

Отбор персонала осуществляется по следующим направлениям: отбор кандидатов на замещение вакантных должностей по конкурсу; отбор кандидатов на замещение вакантных должностей без проведения конкурса.

Особое внимание при отборе специалистов в правительственных органах уметь работать в коллективе, работать в одной команде и слаженно.

Разработан **методический инструментарий**, который предназначен для использования специалистами и руководителями структурного подразделения государственного органа по вопросам государственной службы и кадров при проведении отбора кандидатов на гражданскую службу.

Методический инструментарий необходимо обновлять на регулярной основе практику его применения, современных требований, экспертных замечаний в организации кадровой работы, а также происходящих изменений законодательства Российской Федерации. [7]

Ведется преобразование конкурсного отбора его механизма через Интернет, это позволяет быть процессу более открытым для граждан - соискателей, которые могут обратиться к portalу где более подробно рассказано, например, какие конкурсы проводятся в настоящий момент, каким требованиям нужно соответствовать. Через сайт, есть возможность, встать в резерв того или иного учреждения.

Так же хочется, остановиться на такой кадровой технологии, как **аттестация** государственных служащих. Аттестация направлена на формирование кадрового состава государственной гражданской службы РФ.

Вывод: Современная кадровая политика, требует изменений, которые в дальнейшем времени должны помочь усовершенствовать систему управления, нужно обратить внимание на принцип отбора, его грамотное применение в реальных условиях нашей страны. Не стоит бояться вносить при отборе кадров на вакансии государственных служащих, имеющий арсенал норм и правил, делать процесс более доступным и технологичным для граждан, только так можно сформировать стабильность в экономической, социальной и других сферах жизни человека.

Библиографический список

1. Цит. по: Реформа государственной службы Российской Федерации (2000-2003 годы) / рук. Авт. колл. А.Г. Барабашев. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 181.;
2. Собрание законодательства РФ. 2009. № 11. Ст. 1277.;
3. Управление персоналом государственной службы: учеб.- методическое пособие. М., Изд-во РАГС, 1997. С. 43.;
4. Отбору кадров на госслужбе – новые технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://open.gov.ru/events/5509308/>. – 24.02.2016.;
5. Аксенова Е.А. Стратегический менеджмент. Как сформировать человеческий ресурс организационных изменений: Учебное пособие для студ. вузов / Е.А. Аксенова. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 352 с.;
6. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 30.12.2015);
7. Отбору кадров на госслужбе – новые технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://open.gov.ru/events/5509308/>. – 24.02.2016.

References

1. Cit. po: Reforma gosudarstvennoj sluzhby Rossijskoj Federacii (2000-2003 gody) / ruk. Avt. koll. A.G. Barabashev. M.: Izd. Dom GU VSHEH, 2006. S. 181.;
2. Sobranie zakonodatel'stva RF. 2009. № 11. St. 1277.;
3. Upravlenie personalom gosudarstvennoj sluzhby: ucheb.- metodicheskoe posobie. M., Izd-vo RAGS, 1997. S. 43.;
4. Otboru kadrov na gossluzhbe – novye tekhnologii [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://open.gov.ru/events/5509308/>. – 24.02.2016.;
5. Aksenova E.A. Strategicheskij menedzhment. Kak sformirovat' chelovecheskij resurs organizacionnyh izmenenij: Uchebnoe posobie dlya stud. vuzov / E.A. Aksenova. – M.: Aspekt Press, 2012. – 352 s.;
6. O gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhbe Rossijskoj Federacii: Federal'nyj zakon ot 27.07.2004 №79-FZ (red. ot 30.12.2015);
7. Otboru kadrov na gossluzhbe – novye tekhnologii [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://open.gov.ru/events/5509308/>. – 24.02.2016.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Олейникова И.Н., д.э.н., профессор, Таганрогский институт управления и экономики

Аннотация: Вексель всегда выступал эффективным коммерческим документом позволяющим решить проблемы неплатежей, стимулировать продажи за счет сделок коммерческого кредита. Оживление вексельного рынка в посткризисный период на фоне высокой стоимости банковского кредита сменилось периодом его практически полного сжатия. В настоящее время вексельный оборот сохраняется только в сфере банковской деятельности. Проблемам коммерческого оборота векселей посвящена данная статья.

Ключевые слова: Вексельный рынок, институциональная структура рынка, тенденции развития вексельного рынка, факторы динамики вексельного рынка, электронный оборот векселей.

Abstract: Bill has always advocated effective commercial document allowing to solve non-payment problems, to stimulate sales at the expense of transactions of a commercial loan. The revival of the bill market after the crisis against the backdrop of high cost of Bank credit was replaced by the period of its almost complete compression. Currently, the circulation of bills is maintained only in banking activities. This article is devoted to the problems of the commercial circulation of bills.

Keywords: Bill market, institutional market structure, trends in the development of the bill market, the factors affecting the dynamics of the promissory note market, the electronic circulation of bills.

Введение. Вексельный рынок является неотъемлемым элементом финансового рынка страны, его функциональная значимость выражается в создании неэмиссионного канала долгового финансирования, основанного на финансовой либо товарной природе долгового обязательства. Востребованность операций с векселями в денежном сегменте финансового рынка обусловлена специфической природой векселя, сочетающего в себе свойства долгового финансового инструмента и безналичного платежного средства. Однако последние годы оборот векселей как коммерческого инструмента, обслуживающего расчетно-платежный оборот в сфере реализации продукции предприятиями реального сектора экономики, существенно сократился. Факторы динамики вексельного рынка и перспективы его развития стали предметом анализа в данной статье.

Границы применения векселя выходят за пределы национального финансового рынка, что обусловлено наличием и практически повсеместно унифицированных норм международного вексельного права. В системе англо-американского вексельного права вексель трактуется, прежде всего, как оборотный документ двух видов (ордерный и на предъявителя), применяемый в частногражданском обороте. В Женевской модели вексельного права вексель квалифицируется как ценная бумага, для которой установлено общее правило ордерности.

Современный оборот векселей в России регулируется Федеральным законом от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе». Институциональная характеристика вексельного рынка позволяет выделить в его составе следующие элементы (рис. 1).

К основной категории эмитентов и инвесторов на вексельном рынке в современных условиях относятся банки, осуществляющие эмиссию векселей в рамках пассивных операций, направленных на создание ресурсной базы банковской деятельности, а также учет векселей, как финансового актива, приносящего доход.

Крупными операторами нефинансового сектора на вексельном рынке выступают инвестиционные компании, основные функции которых заключаются в следующем:

- посредничество при размещении векселей корпоративных структур;
- выставление двусторонних котировок по широкому спектру векселей;
- информационное on-line консультирование специалистов;
- предоставление аналитических обзоров по долговому и денежному рынку.

На протяжении многих лет таким участником является инвестиционная компания ООО «ИК Велес Капитал», которая обеспечивает около 55% всего оборота векселей в России. Только в 2015 году «Велес Капитал» принял участие в размещении вексельных займов на сумму 183 млрд рублей. Также инвестиционными компаниями, работающими на вексельном рынке, выступают ИГ «Регион», ИК «Урса Капитал».

Существенна роль инвестиционных компаний в формировании информационной инфраструктуры вексельного рынка, реализуемая как посредством поддержания двусторонних котировок в рамках трейдинга, так и при определении вексельных индексов. Применение в финансовом обороте индексов вексельного рынка направлено на принятие более обоснованных инвестиционных решений при совершении сделок с векселями. Такими индексами являются:

- индексы рассчитываемые Банком России и размещаемые на сайте Группы компаний Svbonds, которые отражают данные о суммах средств юридических и физических лиц, привлеченных путем выпуска кредитными организациями векселей, о суммах учтенных кредитными организациями векселей (в целом и по эмитентам нефинансового сектора);
- вексельные индексы ИК «Велес Капитал», включающие сводный индекс и индексы векселей, сгруппированных по срокам обращения (3, 6, 9 и 12 месяцев).

Традиционно вексель используется в товарном обороте в качестве безналичного средства платежа по приобретенной на условиях коммерческого кредита продукции. Потенциал развития данного сегмента отражает статистика дебиторской и кредиторской задолженности организаций (рис. 2). Рисунок составлен автором по материалам Росстата [1].



Рисунок 1 – Институциональная структура вексельного рынка России

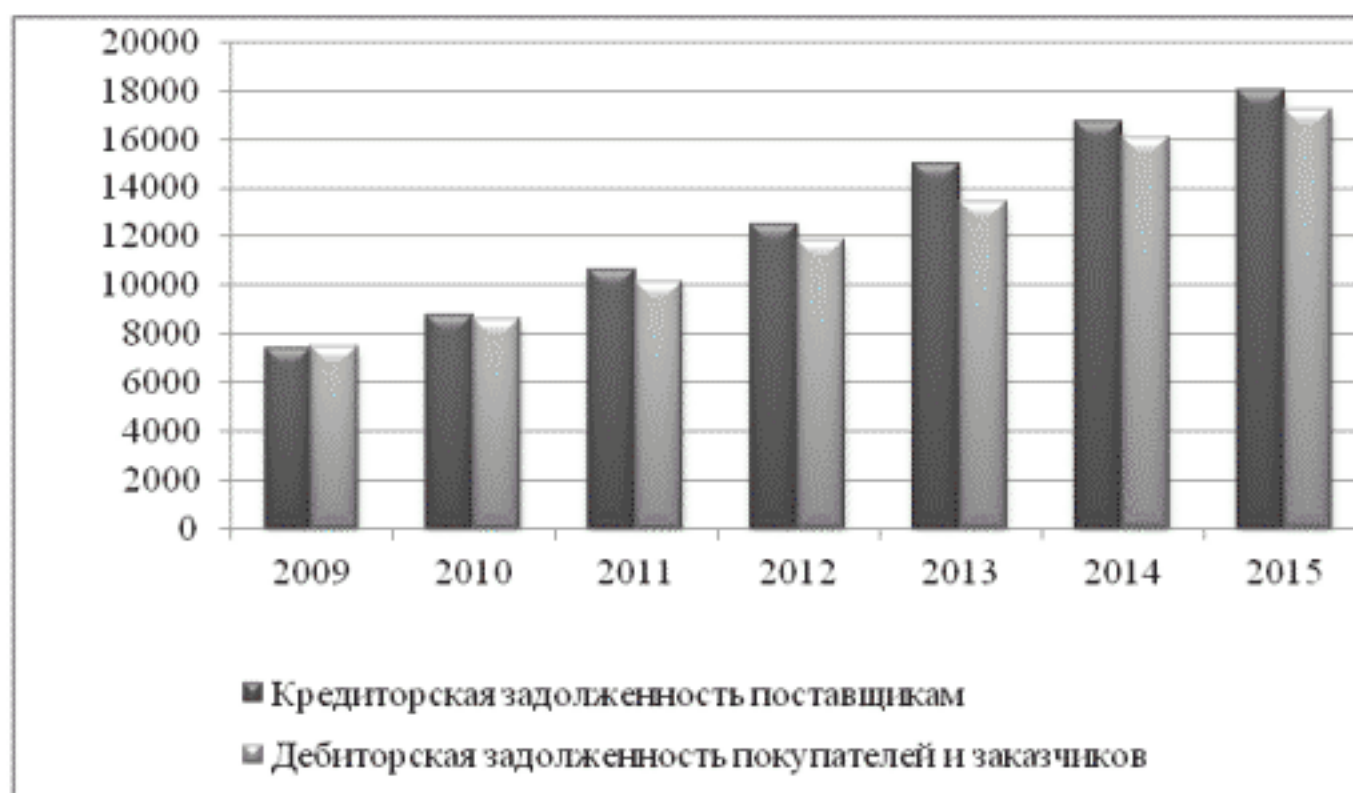


Рисунок 2 – Динамика кредиторской и дебиторской задолженности организаций, млрд руб.

Темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности за рассматриваемый период составили соответственно 242,8% и 230,%. Долговое финансирование дебиторской задолженности возможно посредством финансирования под уступку денежного требования, однако рынок факторинговых услуг в России в определенной мере «избирателен» с точки зрения отраслевой направленности. Лидирующие позиции в данном сегменте долгового финансирования занимает оптовая торговля (46,1%), не смотря на определенное сокращение ее доли и роста доли обрабатывающих производств (11%), индустриальные отрасли (металлургия, производство машин и оборудования, электрооборудования и электроники) занимают в обороте рынка факторинга достаточно скромные по-

зиции – 18,6% от общего оборота факторинговых услуг в 2015 году [2].

В 2015 г. оборот факторинга составил 10,7% от уровня дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. По справедливому замечанию председателя Ассоциации участников вексельного рынка А. Богданова «полномасштабное и эффективное финансирование потребностей реального сектора экономики через факторинг невозможно из-за специфики факторинговой сделки ... В экономике отсутствует универсальный инструмент трансформации банковского и частного капитала в оборотный капитал реального сектора» [3]. Подтверждением данного факта является анализ условий краткосрочного кредитования организаций, проведенный за 2009-2015 гг. с опорой на

такие критерии доступности, как средневзвешенная процентная ставка, доля кредита в финансировании дебиторской задолженности, изменение условий банковского кредитования по краткосроч-

ным кредитам. Таблица составлена автором с использованием информационно-аналитических материалов, размещенных на официальном сайте Банка России [4, 5].

Таблица 1 – Условия краткосрочного кредитования нефинансовых организаций

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сумма кредитов, млрд руб.	12541,7	14 062,9	17 715,3	19 971,4	22499,0	29536,0	33301,0
в том числе краткосрочные кредиты, млрд руб.	4178,4	4584,5	5828,3	6131,2	6614,7	7797,5	9110,2
Потенциальная доля краткосрочных кредитов в финансировании дебиторской задолженности, %	55,7	53,3	57,6	51,9	49,3	48,5	52,9
Уровень рентабельности активов предприятий нефинансового сектора, %	5,5	6,7	6,5	6,1	4,5	2,5	3,7
Средневзвешенная ставка по краткосрочным кредитам до 1 года, включая кредиты «до востребования», предоставленным нефинансовым организациям, %	13,6	9,2	9,3	9,4	11,5	18,3	13,8
Изменение условий банковского кредитования по краткосрочным кредитам	нет данных	нет данных	13,28	4,24	1,64	59,82	0,00

Сопоставление динамики рентабельности активов и процентных ставок по краткосрочным кредитам демонстрирует стабильно отрицательный эффект финансового левиреджа. Кроме того на протяжении анализируемого периода (по данным на конец года) не наблюдалось смягчение условий банковского кредитования, о чем свидетельствует соответствующий индекс краткосрочных кредитов, рассчитываемый Банком России по сегменту крупных корпоративных заемщиков.

Основными факторами, определившими недостаточно интенсивную динамику краткосрочного банковского кредитования в рассматриваемом периоде стали следующие:

- замедление экономического роста в целом в макроэкономической системе;
- перераспределение ресурсов большого числа банков в сегмент рынка потребительского кредитования;
- снижение уровня достаточности банковского капитала;
- значительный разрыв между ценой кредита, приемлемой для заемщика, и ценой кредитора.

На фоне совокупности неблагоприятных факторов развития краткосрочного долгового финансирования, в 2009-2015 гг. сформировалась устойчивая тенденция отраслевой направленности кредитов, – наибольший удельный вес приходится на предприятия оптово-розничной торговли. Изменение структуры краткосрочного кредитования

сложилось лишь в последние годы, в частности по состоянию на 1.12.2016 доля обрабатывающих производств в совокупном портфеле корпоративного кредитования составила 26,1% [6]. Вышеприведенные аргументы предопределяют некоторый рост значимости вексельных программ корпоративного сектора.

Вексельные программы, реализуемые промышленными предприятиями позволяют решить существенно больший круг задач, выходящих за пределы исключительно долгового финансирования [3]: оптимизация структуры расчетов с контрагентами на основе коммерческих векселей, привлечение краткосрочных финансовых ресурсов в хозяйственный оборот, осуществление внутригрупповых расчетов на безденежной основе, т.е. без отвлечения финансовых ресурсов (схемные векселя), использование векселей в качестве залога при получении банковского кредита. Таким образом, вексель может рассматриваться как универсальный инструмент трансформации частного и банковского капитала в оборот реального сектора экономики. Потенциал именно такого использования у векселя, безусловно, есть. Однако практика свидетельствует о низкой активности эмитентов нефинансового сектора на финансовом рынке. Обзор наиболее существенных факторов развития вексельного рынка представлен в табл. 2, составленной автором на основе аналитики вексельного рынка [8, 9].

Таблица 2 – Тенденции развития вексельного рынка в 2009-2015 гг.

Период	Объемы рынка, млрд руб.	Существенные факторы и тенденции развития рынка
2009	748,6	<ul style="list-style-type: none"> - сокращение вексельного рынка на фоне роста объемов муниципальных и корпоративных облигаций; - недостаточно высокий уровень корпоративного сегмента на вексельном рынке (снижение доли векселей некредитных организаций с 51% на начало до 25 % на конец 2009 г.); - расширение практики использования векселей в расчетах с поставщиками (векселя "АвтоВАЗа", «Иркутскэнерго», «Уралвагонзавода»); - увеличение объемов кредитования Центральным Банком под залог векселей предприятий согласно Положению ЦБ РФ Положения от 12 ноября 2007 г. № 312-П (финансирование под нерыночные активы); - динамику вексельного рынка в целом определяют банковские векселя; - доля векселей на вторичном рынке долговых бумаг – 35%
2010	797,3	<ul style="list-style-type: none"> - относительный рост объема векселей был максимальным среди остальных сегментов долгового рынка, что обусловлено, в первую очередь, их краткосрочным характером и упрощенным порядком выпуска; - векселедатели нефинансового сектора разместили на публичном рынке векселя на общую сумму 11,25 млрд рублей. Лидировали по объемам размещения на вексельном рынке ИГ «Регион», ИК «Велес Капитал» и ИК «Урса Капитал». Крупнейшими векселедателями в 2010 году стали - ОАО «АК Ютэйр», «РГС Недвижимость», ООО «Ютэйр-Лизинг», ЗАО "Су-155" и «ВЭБ-лизинг»; - рост учтенных банками векселей некредитных организаций был не долгим, в то время как объема учтенных банковских векселей превысил докризисный уровень; - после снижения доли инвестиций банков на вексельном рынке до 29% в период кризиса, к середине 2010 г. их доля достигла 59% рынка; - сохранение спроса на вексель как на инструмент инвестирования, - оборот по векселям 23 крупнейших инвестиционных компаний превысил 1,81 трлн. руб.
2011	873,3	<ul style="list-style-type: none"> - снижение активности банков на вексельном рынке, обусловленное изменениями, внесенными в инструкцию 110-И «Об обязательных нормативах банков», в соответствии с которыми к таким активам, как векселя, банки должны применять повышенный коэффициент риска, что удорожило их для кредитных организаций и фактически дестимулировало такие инвестиции; - рост рынка корпоративных векселей. Векселедатели нефинансового сектора разместили на публичном рынке векселя на общую сумму 22.85 млрд. руб., что почти вдвое больше, чем за 2010 год. Лидировали по объемам размещения на вексельном рынке ИК «Велес Капитал», ИГ «Регион», и ИК «Урса Капитал». Крупнейшими векселедателями в 2011 году стали - ОАО "РУССКИЙ СОЛОД", ООО "РГС-Недвижимость", ОАО "КАУСТИК", ФГУП "САЛЮТ"; - однако в целом по темпам роста вексельный рынок стал аутсайдером долгового рынка
2012	1150	<ul style="list-style-type: none"> - доля учтенных векселей некредитных организаций снизилась до 12-15%; - снижение доли инвестиций банков на вексельном рынке до 36%; - объем сделок с векселями на вторичном рынке сократился вдвое; - сокращение сроков обращения векселей; - снижение активности на вторичном рынке, в первую очередь, брокерских компаний; - деятельность на вексельном рынке все больше становится исключительно «клиентским бизнесом» с ограниченным кругом участников (векселедателей и инвесторов)
2013	1220	<ul style="list-style-type: none"> - рынок достиг максимума к 1 июля, а затем началось его последовательное сжатие, которое по итогам года достигло 10,9%; - основными эмитентами векселей выступают банки, доля которых составляет 90%; - с 1 января вексель отнесен к высокорискованным активам при расчете норматива достаточности собственного капитала банка Н1. В результате существенно снизился спрос на векселя как на инструмент межбанковского кредитования. Банкам – основным игрокам на вексельном рынке – стало невыгодно держать векселя на балансе, стало настоящим ударом для всего сегмента; - низкая активность крупнейших векселедателей во второй половине года сместила активность в пользу бумаг заемщиков второго и третьего эшелонов; - вторичный рынок векселей составил 8 млрд руб.

2014	около 860	<ul style="list-style-type: none"> - в результате резкого роста ключевой ставки возросли ставки доходности на вексельном рынке до 8-9%; - банки стали сокращать объем выпуска векселей из-за зачистки банковского сектора и ужесточения требований ЦБ РФ; - одним из факторов, который привел к сжатию вексельного рынка, стало сужение рынка межбанковского кредитования в целом; - главной проблемой отечественного рынка денежных средств, в том числе его вексельного сегмента, в 2014 году стали санкции, введенные против ряда крупнейших российских банков и компаний; - текущий кризис сократил прибыльность и во многих случаях увеличил убыточность бизнеса, а банки стали отказываться от инвестиций в векселя, опасаясь невозвратов
2015	696,2	<ul style="list-style-type: none"> - вексель по-прежнему остается непривлекательным инструментом; - за 2015-й год объем банковских векселей, находящихся в обращении, сократился на 24,7%; - доля выпущенных банками рублёвых и валютных векселей в структуре привлеченных средств кредитных организаций в течение года продолжала сокращаться

С 2013 г. наблюдается выраженное сжатие вексельного рынка, что обусловлено, прежде всего, сокращением интереса банковского сектора к данному долговому инструменту. Это обусловлено рядом обстоятельств:

- банковским кризисом и сокращением уровня финансовых результатов в банковском секторе;
- в определенной мере устоявшимся мнением в инвестиционном сообществе о векселе, как об устаревшем инструменте;
- отнесение Банком России всех векселей (за исключением банковских с сроком обращения до 3-х месяцев) к активам с повышенным риском, и ужесточение требований к операциям с данными активами.

Очевидно, что рынок векселей достиг в рассматриваемом периоде своего исторического минимума. Негативные факторы развития финансового, в том числе долгового рынка обусловили сжатие вексельного сегмента некредитных организаций.

Основным «поддерживающим» фактором развития вексельного рынка остаются вексельные программы банков, размещающих векселя как инструмент долгового финансирования. Динамику данного сегмента характеризует рис. 3, составленный на основе материалов отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора за соответствующий период.



Рисунок 3 – Объем операций с векселями в банковском секторе России, млрд руб.

Однако и в данном сегменте вексельный рынок демонстрирует отрицательные темпы роста, как по объемам размещений и операций учета, так и по доле «вексельной составляющей» в пассивах банковского сектора, которая сократилась с 2,3% в 2012 г. до 0,6% в 2015 г., а объем их выпуска сократился более чем в 2,3 раза.

Если рассматривать перспективы развития вексельного рынка, то проведенный анализ свидетельствует, что его потенциал лежит в плоскости кредитования реального сектора экономики. В условиях низкого уровня оборачиваемости деби-

торской задолженности, дефицита оборотного капитала, устойчиво высокой стоимости банковского кредитования «...запуск механизма, позволяющего увеличить ликвидность денежных требований открывает широкие возможности для экономики, начиная от снижения процентной нагрузки по кредитам предприятий, высвобождением собственных средств для модернизации производства, повышения производительности, минимизации рисков банковской системы и заканчивая увеличением налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. ... Полноценное вексельное обращение

имеет право на существование только в том случае, если станет прозрачным и контролируемым» [3].

Профессиональное сообщество вексельного рынка видит перспективы применения данного инструмента в системе межфирменного кредитования в расширении электронных механизмов вексельного обращения. Обращение векселя в виде электронного документа, содержащего все обязательные для векселя реквизиты и, что самое важное, обеспечивает посредством электронной подписи, достоверность участия в вексельном обороте всех лиц, несущих солидарную ответственность по данному документу. Данные условия гарантируют легитимность векселя и в целом позволяют снизить финансовые риски, связанные с оборотом коммерческих векселей, что важно для банков при совершении учетных операций.

Заключение. Вексельный рынок демонстрирует достаточно высокий уровень развития в сегменте банковских финансовых векселей, дополняя межбанковский кредитный рынок. Однако меха-

низм вексельного обращения не в полной мере реализован в системе долгового финансирования реального сектора экономики. Потенциал развития рынка в данном аспекте подтвержден высокими темпами роста дебиторской и кредиторской задолженности а также усложняющимися условиями банковского краткосрочного кредитования обрабатывающих производств, «консервирующими» отрицательный эффект финансового левериджа на протяжении последнего десятилетия. Основной проблемой вексельного рынка в сегменте оборота небанковских векселей остается высокий риск неплатежа, непрозрачность оборота в условиях большого числа индоссаментов. Создание контролируемого и устойчивого вексельного обращения в корпоративном сегменте может обеспечить электронный документооборот векселей. Это позволит снизить издержки краткосрочного долгового финансирования реального сектора экономики и снизить риски учета векселей, а также позволит возродить механизм переучета коммерческих векселей в системе подразделений Банка России.

Библиографический список

1. Финансы организаций [Электронный ресурс] // Финансы: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (дата обращения 29.01.2017).
2. Информационный обзор рынка факторинга [Электронный ресурс] // Ассоциация факторинговых компаний. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf (дата обращения 29.01.2017).
3. Богданов А. Учетный кредит и четвертая индустриальная digital- революция. Рынок ценных бумаг. 2016. № 3. С. 29-34.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс] // Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor> (дата обращения 3.02.2017).
5. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс] // Центральный банк РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat (дата обращения 3.02.2017).
6. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [Электронный ресурс] // Центральный банк РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910 (дата обращения 7.02.2017).
7. Киячков А.А. Основные понятия вексельного обращения [Электронный ресурс] // Вексельные программы предприятий: Ассоциация участников вексельного рынка. URL: <http://www.auver.ru/?document&issue=89#.W15EgNSLSt8> (дата обращения 29.01.2017).
8. Итоги и обзоры вексельного рынка [Электронный ресурс] // Ассоциация участников вексельного рынка. URL: <http://www.auver.ru/?document&issue=48#.WJtXjtSLSt8> (дата обращения 7.02.2017).
9. Банки потеряли интерес к векселям // Известия. 5 сентября 2014. URL: <http://izvestia.ru/news/576257> (дата обращения 7.02.2017).

References

1. Finansy organizacij [EHlektronnyj resurs] // Finansy: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# (data obrashcheniya 29.01.2017).
2. Informacionnyj obzor rynka faktoringa [EHlektronnyj resurs] // Associaciya faktoringovyh kompanij. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf (data obrashcheniya 29.01.2017).
3. Bogdanov A. Uchetnyj kredit i chetvertaya industrial'naya digital- revolyuciya. Rynok cennyh bumag. 2016. № 3. S. 29-34.
4. Otchet o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora [EHlektronnyj resurs] // Central'nyj bank RF. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor> (data obrashcheniya 3.02.2017).
5. Procentnye stavki i struktura kreditov i depozitov po srochnosti [EHlektronnyj resurs] // Central'nyj bank RF. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat (data obrashcheniya 3.02.2017).
6. Ob'em kreditov, predostavlennyh yuridicheskim licam - rezidentam i individual'nym predprinimatel'nyam v rublyah, po vidam ehkonomicheskoj deyatel'nosti i ot del'nym napravleniyam ispol'zovaniya sredstv [EHlektronnyj resurs] // Central'nyj bank RF. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910 (data obrashcheniya 7.02.2017).
7. Kilyachkov A.A. Osnovnye ponyatiya veksel'nogo obrashcheniya [EHlektronnyj resurs] // Veksel'nye programmy predpriyatij: Associaciya uchastnikov veksel'nogo rynka. URL: <http://www.auver.ru/?document&issue=89#.W15EgNSLSt8> (data obrashcheniya 29.01.2017).
8. Itogi i obzory veksel'nogo rynka [EHlektronnyj resurs] // Associaciya uchastnikov veksel'nogo rynka. URL: <http://www.auver.ru/?document&issue=48#.WJtXjtSLSt8> (data obrashcheniya 7.02.2017).
9. Banki poteryali interes k veksel'yam // Izvestiya. 5 sentyabrya 2014. URL: <http://izvestia.ru/news/576257> (data obrashcheniya 7.02.2017).

ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Подольная Н.Н., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Рябова С.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Черняева Е.С., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье обозначены позиции регионов Приволжского федерального округа на экономической карте России в соответствии с их социально-экономическим положением, а также представлены результаты диагностики конкурентного потенциала Республики Мордовия и оценки ее конкурентных позиций. Особое внимание авторами уделено анализу состояния конкурентной среды в Республике Мордовия и выявлению факторов, сдерживающих ее развитие. Полученные в ходе исследования результаты позволили авторам сделать ключевые выводы и обосновать необходимость дальнейшего укрепления конкурентных позиций и наращивания конкурентного потенциала Республики Мордовия, внедрения наиболее эффективных механизмов управления регионом, а также разработать комплекс мер, направленных на повышение конкурентоспособности экономики региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентные преимущества, конкурентная среда, конкурентный потенциал, конкурентная позиция.

Abstract: This article describes the positions of the regions of the Volga Federal District on the economic scene of the Russian Federation according to socio-economic status and the diagnostic of the competitive potential and the assessment of its competitive position. The authors also present the assessment of the competitive environment in the Republic of Mordovia and the facts of its deterrents. As a result of the research the authors have come to conclusion that it's necessary to continue working towards creating favorable conditions for competitive capacity-building, strengthening competitive positions and developing effective measures aimed at increasing competitiveness of the regional economy.

Keywords: competitiveness of a region, competitive advantage, competitive environment, competitive potential, competitive position.

Введение. В последние годы перед большей частью регионов России стоят задачи выхода на траекторию устойчивого развития и повышения уровня конкурентоспособности. К решению столь сложных задач они приступили хотя и в одинаковых условиях, но с разными ресурсными возможностями и грузом региональных проблем, а также существенными различиями в уровне социально-экономического развития [6, 8]. Причем территориальная дифференциация не только не снижается, а усиливается [15, 16]. Это подтверждают и

рейтинги социально-экономического положения российских регионов, составленные экспертами рейтингового агентства «РИА Рейтинг» на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития (рисунок 1). В рейтинге 2015 г. среди регионов Приволжского федерального округа лидирует Республика Татарстан (5 место в России – 66,923 балла). Достаточно высокие показатели продемонстрировали Самарская область и Республика Башкортостан.

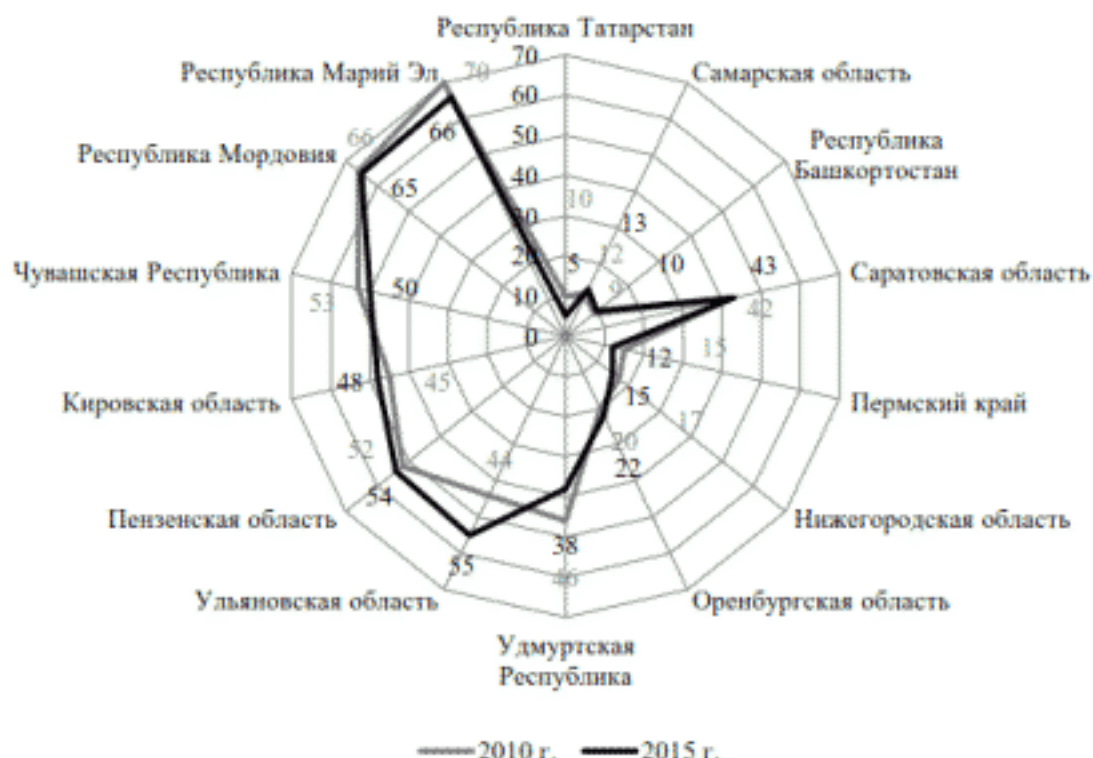


Рисунок 1 – Место регионов Приволжского федерального округа в рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ, в баллах [14]

Хотя состав регионов, занимавших верхние и нижние позиции в рейтинге, не изменился, произошла значительная рокировка среди регионов из «золотой середины». По итогам 2015 г. Республика Мордовия оказалась лишь на 65 месте, тогда как Удмуртская Республика, напротив – с 46 поднялась на 38 место. По мнению экспертов, среди позитивных изменений, произошедших в Удмуртской Республике – сокращение дефицита бюджета, снижение уровня безработицы, рост доли прибыльных предприятий, сокращение задолженности по налогам [14]. Опираясь на данные того же рейтинга, следует отметить, что Республике Мордовия не удалось удержаться на 58 месте, занимаемом в 2014 г. (это был ее лучший результат за всю историю формирования рейтинга). Снижение позиций региона в рейтинге в первую очередь было обусловлено спадом в промышленном производстве, сокращением доходов консолидированного бюджета, снижением доли налоговых и неналоговых доходов.

Степень разработанности проблемы. Аналитический обзор российской и зарубежной научной литературы показал, что вопросы оценки конкурентных позиций регионов, а также уровня их конкурентоспособности и диагностики конкурентного потенциала по-прежнему остаются в ряду наиболее актуальных и привлекают внимание все большего количества ученых. Теоретические и методологические вопросы исследования развития региональных социально-экономических систем и конкурентных отношений, складывающихся между регионами, нашли отражение в работах А. Вебера, В. Кристаллера, В. Лаунхардта, И.Г. фон Тюнена, М.М. Голубчика, И.В. Гукаловой, С.М. Дробышевского, Н.Я. Калужновой, Р.А. Фатхутдинова, А.Е. Шадрина и целого ряда других ученых. Исследованию конкурентных свойств территорий посвящены труды Н.Т. Агафоновой, Б.М. Гринчеля, М.Э. Дмитриева, В.Н. Лексина, Е.А. Назаровой, В.В. Окрепилова, Т.В. Пермяковой, И.В. Пилипенко, С.Н. Растворцевой, Ю.В. Савельева, А.И. Татаркина, Т.В. Усковой и др. Влияние отдельных факторов конкурентоспособности на развитие регионов России рассмотрено в научных работах М.А. Гусакова, В.А. Ильина, С.В. Кузнецова, А.А. Румянцева, А.И. Шишкина [1, 2, 4, 10, 11, 13, 17].

Большое внимание ученые также уделили разработке и совершенствованию методических подходов к оценке конкурентного потенциала, которые на данный момент позволяют оценить его как на основе проведения частных оценок, так и комплексной оценки, выражающейся в попытках построения единого индекса конкурентного потенциала. Вместе с тем, несмотря на значительное количество научных публикаций, проблема эмпирического измерения конкурентного потенциала отдельных территорий решается лишь фрагментарно, ведь ученым так и не удалось выработать единого подхода к его оценке. Все это указывает на необходимость проведения дальнейших научных исследований.

Базой для эмпирического исследования конкурентного потенциала и конкурентных позиций регионов Приволжского федерального округа в контексте обеспечения устойчивого развития послужили данные Федеральной службы государственной статистики. Исследование основано на применении системного подхода с использованием методов сравнительного, логического, расчетно-

конструктивного анализа, а также статистических методов.

Результаты исследования. Проведенное исследование показало, что улучшению качественных и количественных параметров региональных систем во многом способствует повышение эффективности использования конкурентного потенциала регионов. Сложность и многоаспектность данной категории породили многообразие точек зрения относительно сущности, структуры конкурентного потенциала региона и показателей, используемых в процессе его оценки. По мнению Л.В. Глезман, конкурентный потенциал региона включает в себя «определенные совокупности потенциалов региона, в зависимости от особенностей развития территории региона, а также соответствующих механизмов и времени их вовлечения в хозяйственный оборот, с целью повышения уровня конкурентоспособности и социально-экономического развития региона» [2]. Е.А. Назарова считает, что под конкурентным потенциалом региона следует понимать «возможность субъекта территориального развития за счет имеющейся совокупности тех или иных конкурентных преимуществ привлекать и сохранять потенциальных «потребителей» территории» [12].

В последние годы ряд ученых указывают на необходимость введения в научный оборот и в практику территориального управления нового термина – *конкурентный потенциал развития региона*, под которым они предлагают понимать «совокупность конкурентных преимуществ и привлекательных характеристик данного региона, которые способствуют эффективному использованию имеющихся и привлечению внешних ресурсов и выделяют регион среди других субъектов конкуренции по его возможностям для эффективного социально-экономического развития» [5, с. 25]. Благоприятная совокупность этих преимуществ обеспечивает реальную возможность составлять конкуренцию другим регионам и формировать успешное конкурентное поведение.

Сравнительный анализ регионов Приволжского федерального округа показал, что по уровню конкурентоспособности Республика Мордовия занимает лишь 11 место, а степень устойчивости ее региональной социально-экономической системы характеризуется как «средняя, с признаками неустойчивости» [21]. Тем не менее, республика обладает целым рядом конкурентных преимуществ, среди которых можно отметить: выгодное географическое положение; наличие значительного производственного, трудового, научно-инновационного потенциалов; близость к основным центрам потребления конкурентоспособной продукции; развитая система информационных коммуникаций и др.

В своих работах Б.М. Гринчель и Е.А. Назарова [3, 4, 5, 12] отмечают, что воздействие на конкурентные преимущества территориальных единиц оказывают следующие основные факторы – экономический, инновационный, фактор качества жизни, а также человеческого потенциала. Предложенная ими модель измерения конкурентного потенциала позволила оценить, проанализировать и сопоставить привлекательные свойства регионов, а также провести типологизацию регионов по уровню конкурентного потенциала. Технология проведения расчетов представлена на рисунке 2.

Первый этап: Проведение оценки конкурентного потенциала регионов		
Расчет интервального диапазона верхней части шкалы показателей фактора производился по формуле 1:		Расчет интервального диапазона нижней части шкалы показателей фактора производился по формуле 2:
$S_{i\text{ верх}} = \frac{N'_{i\text{ max}} - N'}{50} \quad (1)$		$S_{i\text{ нижн}} = \frac{N' - N'_{i\text{ min}}}{50} \quad (2)$
<p>где $S_{i\text{ верх}}$ – интервальный диапазон верхней части шкалы j-го фактора; $S_{i\text{ нижн}}$ – интервальный диапазон нижней части шкалы j-го фактора; N' – средневзвешенное значение j-го фактора по всем регионам.</p>		
Обобщающая оценка конкурентного потенциала по фактору рассчитывалась по формуле 3:		
$КП_j = \frac{\sum K_{ij} N_{ij}^{\delta}}{m_j} \quad (3)$		
<p>где $КП_j$ – нормированная оценка в баллах конкурентного потенциала по j-му фактору; N_{ij}^{δ} – оценка в баллах конкурентного потенциала по i-му показателю j-го фактора; K_{ij} – коэффициент весомости i-го показателя в группе j-го фактора; m_j – число показателей измерения конкурентного потенциала региона по j-му фактору.</p>		
Второй этап: Типология регионов в контексте конкурентного потенциала		
группа 1 – с повышенными конкурентными свойствами	группа 2 – со средними конкурентными свойствами	группа 3 – с пониженными конкурентными свойствами

Рисунок 2 – Технология проведения расчетов и типологизация регионов в контексте конкурентного потенциала

Результаты оценки конкурентного потенциала регионов Приволжского федерального округа показали, что в первую группу с *повышенными конкурентными свойствами* вошли четыре региона: Республики Татарстан и Башкортостан, а также Нижегородская и Самарская области. Ко второй типологической группе со *средними конкурентными свойствами* относится значительная часть регионов Приволжского федерального округа, а именно: Республики Марий Эл, Мордовия, Удмуртия, Чувашия, Пермский край, а также Кировская,

Оренбургская, Пензенская и Ульяновская области, т.е. всего девять регионов. Регионы данной типологической группы имеют потенциальную возможность дальнейшего укрепления конкурентных позиций, наращивания конкурентного потенциала и перехода в следующую группу по интегральной оценке. И один регион, а именно Саратовская область, относится к третьей типологической группе, характеризующей регионы с *пониженными конкурентными свойствами*



Справочно: Расчеты произведены авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики [18]

Рисунок 3 – Результаты оценки конкурентного потенциала регионов Приволжского федерального округа в 2014 г.

Исследования показывают, что слабые конкурентные позиции Республики Мордовия и отставание ее от более развитых регионов по потенциалу роста конкурентоспособности во многом обусловлены достаточно скромными ресурсными возможностями региона (на территории нет крупных месторождений полезных ископаемых), а также относительно низким уровнем развития отраслей с высокой добавленной стоимостью [9, 17, 19, 20]. Мониторинг состояния конкурентной среды в Республике Мордовия показал, что конкурентная среда в регионе характеризуется низкими оценками и является скорее неблагоприятной [7]. Развитие полноценной конкурентной среды в республике сдерживается следующими факторами:

- наличием дифференциации социально-экономического развития муниципальных образований, различий в уровне и качестве жизни населения республики;
- незавершенностью реформ, направленных на повышение эффективности государственного и муниципального управления;
- недостаточностью принимаемых мер по созданию максимально благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса;

- неоднородностью развития конкуренции на различных товарных рынках республики; наличием инфраструктурных и административных барьеров.

Кроме того, ее развитие также затрудняет наличие значительной доли «теневого» сектора рынка товаров и услуг, поскольку при прочих равных условиях находящиеся здесь компании и организации получают конкурентное преимущество над другими игроками и вытесняют их с рынка [7].

Результаты прогнозирования уровня конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа показывают, что в среднесрочной перспективе Республика Мордовия не сможет занять лидирующей позиции. Однако при условии повышения эффективности использования и наращивания конкурентного потенциала региона, дальнейшего развития основных конкурентных преимуществ к 2020 г. Республика Мордовия сможет с 11 места, занимаемого ей в 2014 г., подняться на 5 место в рейтинге конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа (таблица 1).

Таблица 1 – Прогноз уровня конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа

Регион	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Республика Татарстан	2,531	2,551	2,572	2,592
Самарская область	2,334	2,365	2,395	2,426
Нижегородская область	2,310	2,337	2,365	2,392
Пермский край	2,222	2,271	2,318	2,365
Республика Мордовия	1,974	2,024	2,073	2,121
Республика Башкортостан	2,027	2,057	2,086	2,115
Кировская область	1,972	2,009	2,045	2,080
Оренбургская область	1,987	2,008	2,030	2,051
Саратовская область	1,809	1,819	1,829	1,839

Справочно: Республики Марий Эл и Чувашия, Пензенская и Ульяновская области, а также Удмуртская Республика были исключены из расчетов прогнозных значений уровня конкурентоспособности, так как темпы прироста уровня конкурентоспособности в данных регионах отрицательные.

Улучшению позиции Республики Мордовия в рейтинге во многом будет способствовать наращивание инновационного, человеческого, инфраструктурного и информационного потенциалов. В числе лидеров, как и прежде, останутся Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области.

Заключение. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о необходимости наращивания конкурентного потенциала, укрепления конкурентных позиций, улучшения конкурентной среды, выработки более эффективных мер, направленных на повышение конкурентоспособности региональной экономики с учетом ресурсных, социально-экономических и других особенностей, которые в свою очередь позволят Республике Мордовия выйти на траекторию устойчивого развития.

В условиях усиления межрегиональной конкуренции весьма своевременным было бы принятие решения о разработке и реализации «Концепции повышения конкурентоспособности Республики Мордовия». При этом основные усилия региональных органов власти должны быть направлены на формирование и сохранение макроэкономических условий для устойчивого экономического роста; технологическую модернизацию и инновационное развитие экономики, а также содействие в опережающем развитии тех предприятий и отраслей, в которых концентрируются решающие факторы конкурентного преимущества региона; повышение инвестиционной и инновационной привлекательности; стимулирование интеграции образования, науки и производства; внедрение наиболее эффективных механизмов управления регионом, которые ориентированы на создание устойчивых конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Барабанов А. С. Управление региональной конкурентоспособностью [Текст] : монография / А. С. Барабанов ; под науч. рук. д.э.н. Т. В. Усковой. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2014. 160 с.
2. Глезман Л. В. Стратегия и комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ региона [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. В. Глезман ; Пермский филиал Института экономики Уральского отделения Российской академии наук ; науч. рук. А. Н. Пыткин. – Ижевск, 2005. 26 с.
3. Гринчель Б. М. Конкурентные преимущества и конкурентный потенциал регионов Северо-Запада [Текст] / Б. М. Гринчель // Вестник ИНЖЭКОНа. 2012. № 3 (54). С. 90-97.

4. Гринчель Б. М. Методология построения типологий регионов России в контексте конкурентного потенциала [Текст] / Б. М. Гринчель, Е. А. Назарова // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. № 3 (48). С. 40-60.
5. Гринчель Б. М. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов [Текст] : монография / Б. М. Гринчель, Е. А. Назарова. – Санкт-Петербург. : ГУАП, 2014. 244 с.
6. Дадыкина Ю. В. Социально-экономическая дифференциация российских регионов и направления ее сокращения [Текст] / Ю. В. Дадыкина, С. Г. Рябова // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты : сборник научных трудов / Юго-Западный государственный университет ; отв. редактор А. А. Горохов. – Курск, 2011. С. 93-96.
7. Доклад «Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Республики Мордовия» [Электронный ресурс]. URL : http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1548%3A2011-02-09-14-07-42&catid=128&Itemid=472 (дата обращения: 07.02.2017).
8. Долгова Е. В. К вопросу о необходимости снижения территориальной дифференциации [Текст] / Е. В. Долгова, С. Г. Рябова // Управление территориальным развитием в условиях социального государства : сборник научных трудов / РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Москва, 2013. С. 58-61.
9. Ефимовская Е. В. Оценка конкурентного потенциала субъекта Российской Федерации и его использование в региональной политике устойчивого развития [Текст] / Е. В. Ефимовская // Арктика: общество и экономика. 2010. № 4. С. 120-122.
10. Комелина О. В. Конкурентный потенциал в системе регионального управления [Текст] / О. В. Комелина, В. В. Ржепищевская // Экономика региона. 2014. № 1. С. 93-101.
11. Конкурентоспособность территорий и качество жизни населения: подходы, оценки, перспективы [Текст] : монография / [С. К. Бийбосунова, А. В. Бобровицкий, А. В. Гладкий и др.] ; под ред. И. В. Гукаловой. – Новосибирск : Изд. «СибАК», 2015. 246 с.
12. Назарова Е. А. Измерение и анализ конкурентного потенциала регионов России [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. А. Назарова ; НИУ ВШЭ, Институт проблем региональной экономики РАН ; науч. рук. Б. М. Гринчель. – Санкт-Петербург, 2012. 22 с.
13. Пунгина В. С. Конкурентоспособность региона как основа его устойчивого развития (на примере Республики Коми) [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Пунгина ; Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения РАН; Институт проблем региональной экономики РАН ; науч. рук. М. Ф. Замятина. – Санкт-Петербург, 2014. 25 с.
14. Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» : официальный сайт [Электронный ресурс]. URL : http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2016.pdf (дата обращения : 07.02.2017).
15. Рябова С. Г. Исследование социально-экономической дифференциации регионов Приволжского федерального округа [Текст] / С. Г. Рябова, Е. В. Долгова // Региональное развитие. 2014. № 1. С. 29-34.
16. Рябова С. Г. Направления совершенствования механизма снижения социально-экономической дифференциации и обеспечения устойчивого развития регионов Приволжского федерального округа [Текст] / С. Г. Рябова // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сборник научных трудов / Общественная палата Челябинской области, НОУ ВПО «Челябинский институт экономики и права им. М. В. Лadoшина» ; редкол. : Л. В. Виницкий, Е. А. Захарова, С. Б. Си-нецкий, Г. И. Лadoшина. – Челябинск, 2014. С. 47-50.
17. Управление развитием территории: региональный аспект [Текст] : монография / под науч. ред. А. А. Зюскина, И. Н. Свистуновой. – Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2015. 212 с.
18. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 07.02.2017).
19. Черняева Е. С. Интегральная оценка конкурентоспособности региональных инновационных систем и их взаимосвязь с уровнем конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа [Текст] / Е. С. Черняева, С. Г. Рябова // XLIV Огарёвские чтения : материалы науч. конф. : в 3 частях. отв. за вып. П. В. Сенин. Ч. 3: Гуманитарные науки. – Саранск, 2016. С. 316-321.
20. Черняева Е. С. Конкурентный потенциал и конкурентоспособность регионов Приволжского федерального округа в процессе обеспечения устойчивого развития [Текст] / Е. С. Черняева // Современные тенденции развития науки в молодежной среде : сборник научных трудов / Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО ЕГУ им. И. А. Бунина. – Елец, 2016. С. 1259-1267.
21. Черняева Е.С. Конкурентоспособность и устойчивость региональных социально-экономических систем: взаимосвязь и траектории развития [Текст] / Е. С. Черняева, С. Г. Рябова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8 (ч. 2). С. 154-160.

References

1. Barabanov A. S. Upravlenie regional'noj konkurentosposobnost'yu [Tekst] : mono-grafiya / A. S. Barabanov ; pod nauch. ruk. d.eh.n. T. V. Uskovoij. – Vologda : ISEHRT RAN, 2014. 160 s.
2. Glezman L. V. Strategiya i kompleksnyj mekhanizm realizacii konkurentnyh pre-imushchestv regiona [Tekst] : avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk : 08.00.05 / L. V. Glezman ; Perm-skiij filial Instituta ehkonomiki Ural'skogo otdeleniya Rossijskoj akademii nauk ; nauch. ruk. A. N. Pytkin. – Izhevsk, 2005. 26 s.
3. Grinchel' B. M. Konkurentnye preimushchestva i konkurentnyj potencial regionov Severo-Zapada [Tekst] / B. M. Grinchel' // Vestnik INZHENKONA. 2012. № 3 (54). S. 90-97.
4. Grinchel' B. M. Metodologiya postroeniya tipologij regionov Rossii v kontekste konkurentnogo potenciala [Tekst] / B. M. Grinchel', E. A. Nazarova // EHkonomika Severo-Zapada: problemy i perspektivy razvitiya. 2015. № 3 (48). S. 40-60.
5. Grinchel' B. M. Metody ocenki konkurentnoj privlekatel'nosti regionov [Tekst] : monografiya / B. M. Grinchel', E. A. Nazarova. – Sankt-Peterburg. : GUAP, 2014. 244 s.

6. Dadykina YU. V. Social'no-ehkonomicheskaya differenciatsiya rossijskih regionov i napravleniya ee sokrashcheniya [Tekst] / YU. V. Dadykina, S. G. Ryabova // Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya obshchestva: upravlencheskie, pravovye, hozyajstvennye aspekty : sbornik nauchnyh trudov / YUgo-Zapadnyj gosudarstvennyj universitet ; otv. redaktor A. A. Gorohov. – Kursk, 2011. S. 93-96.
7. Doklad «Sostoyanie i razvitie konkurentnoj sredy na rynkah tovarov, rabot i uslug Respubliki Mordoviya» [EHlektronnyj resurs]. URL : http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1548%3A2011-02-09-14-07-42&catid=128&Itemid=472 (data obrashcheniya: 07.02.2017).
8. Dolgova E. V. K voprosu o neobходимosti snizheniya territorial'noj differentsii [Tekst] / E. V. Dolgova, S. G. Ryabova // Upravlenie territorial'nym razvitiem v uslo-viyah social'nogo gosudarstva : sbornik nauchnyh trudov / REHU im. G. V. Plekhanova. – Moskva, 2013. S. 58-61.
9. Efimovskaya E. V. Ocenka konkurentnogo potentsiala sub'ekta Rossijskoj Federa-cii i ego Ispol'zovanie v regional'noj politike ustojchivogo razvitiya [Tekst] / E. V. Efi-movskaya // Arktika: obshchestvo i ehkonomika. 2010. № 4. S. 120-122.
10. Komelina O. V. Konkurentnyj potentsial v sisteme regional'nogo upravleniya [Tekst] / O. V. Komelina, V. V. Rzhepishchevskaya // EHkonomika regiona. 2014. № 1. S. 93-101.
11. Konkurentosposobnost' territorij i kachestvo zhizni naseleniya: podhody, ocenki, perspektivy [Tekst] : monografiya / [S. K. Bijbosunova, A. V. Bobrovickij, A. V. Gladkij i dr.] ; pod red. I. V. Gukalovoj. – Novosibirsk : Izd. «SibAK», 2015. 246 s.
12. Nazarova E. A. Izmerenie i analiz konkurentnogo potentsiala regionov Rossii [Tekst] : avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk : 08.00.05 / E. A. Nazarova ; NIU VSHEH, Institut problem regional'noj ehkonomiki RAN ; nauch. ruk. B. M. Grinchel'. – Sankt-Peterburg, 2012. 22 s.
13. Pungina V. S. Konkurentosposobnost' regiona kak osnova ego ustojchivogo razvitiya (na primere Respubliki Komi) [Tekst] : avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk : 08.00.05 / V. S. Pungina ; Institut social'no-ehkonomicheskikh i ehnergeticheskikh problem Severa Komi nauchnogo centra Ural'skogo otdeleniya RAN; Institut problem regional'noj ehkonomiki RAN ; nauch. ruk. M. F. Zamyatina. – Sankt-Peterburg, 2014. 25 s.
14. Rejtingovoe agentstvo «RIA Rejting» : oficial'nyj sajt [EHlektronnyj resurs]. URL : http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2016.pdf (data obrashcheniya : 07.02.2017).
15. Ryabova S. G. Issledovanie social'no-ehkonomicheskoy differentsii regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga [Tekst] / S. G. Ryabova, E. V. Dolgova // Regional'noe raz-vitie. 2014. № 1. S. 29-34.
16. Ryabova S. G. Napravleniya sovershenstvovaniya mekhanizma snizheniya social'no-ehkonomicheskoy differentsii i obespecheniya ustojchivogo razvitiya regionov Privolzh-skogo federal'nogo okruga [Tekst] / S. G. Ryabova // EHkonomicheskie, yuridicheskie i socio-kul'turnye aspekty razvitiya regionov : sbornik nauchnyh trudov / Obshchestvennaya palata CHelyabinskoy oblasti, NOU VPO «CHelyabinskij Institut ehkonomiki i prava im. M. V. La-doshina» ; redkol. : L. V. Vinickij, E. A. Zaharova, S. B. Sineckij, G. I. La-doshina. – CHelya-binsk, 2014. S. 47-50.
17. Upravlenie razvitiem territorij: regional'nyj aspekt [Tekst] : monografiya / pod nauch. red. A. A. Zyus'kina, I. N. Svistunovoj. – Sankt-Peterburg: Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo universiteta upravleniya i ehkonomiki, 2015. 212 s.
18. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki : oficial'nyj sajt [EHlektronnyj resurs]. URL: www.gks.ru (data obrashcheniya: 07.02.2017).
19. CHernyaeva E. S. Integral'naya ocenka konkurentosposobnosti regional'nyh innovacionnyh sistem i ih vzaimosvyaz' s urovnem konkurentosposobnosti regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga [Tekst] / E. S. CHernyaeva, S. G. Ryabova // XLIV Ogaryovskie chteniya : materialy nauch. konf. : v 3 chastyah. otv. za vyp. P. V. Senin. CH. 3: Gumanitarnye nauki. – Saransk, 2016. S. 316-321.
20. CHernyaeva E. S. Konkurentnyj potentsial i konkurentosposobnost' regionov Pri-volzhskego federal'nogo okruga v processe obespecheniya ustojchivogo razvitiya [Tekst] / E. S. CHernyaeva // Sovremennye tendencii razvitiya nauki v molodezhnoj srede : sbornik nauchnyh trudov / Ministerstvo obrazovaniya i nauki RF, FGBOU VO EGU im. I. A. Bunina. – Elec, 2016. S. 1259-1267.
21. CHernyaeva E.S. Konkurentosposobnost' i ustojchivost' regional'nyh social'no-ehkonomicheskikh sistem: vzaimosvyaz' i traektorii razvitiya [Tekst] / E. S. CHernyaeva, S. G. Ryabova // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 8 (ch. 2). S. 154-160.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Радзиевская Я.Н., аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В статье исследована институциональная среда рынка коллективных инвестиций. Проанализированы основные факторы, влияющие на его функционирование. Определены основные проблемы развития сектора коллективных инвестиций и причины отсутствия устойчивого роста на фондовом рынке. Выделены основные элементы успешного развития институциональной среды рынка коллективных инвестиций. Определен инструмент, позволяющий решить существующие проблемы и сформировать основу развития отрасли коллективных инвестиций.

Ключевые слова: коллективные инвестиции; паевой инвестиционный фонд; инвестор; рынок; актив; доходность; институциональная среда.

Abstract: The paper studies the institutional collective investment market Wednesday. It analyzes the main factors affecting its functioning. The main problem of the collective investment sector development and the reasons for the lack of sustained growth in the stock market. The basic elements of the successful development of the institutional environment of the market of collective investments. Defined tool to solve the existing problems and form the basis of development of the industry collective investments.

Keywords: collective investment; mutual investment fund; the investor; market; assets; profitability; institutional environment.

Введение. На сегодняшний день отсутствует комплексное исследование особенностей рынка коллективного инвестирования Российской Федерации, в том числе, не исследованы факторы, которые оказывают влияние на его эффективное функционирование и развитие. В то же время, исследования указанного вопроса, позволит сформировать предложения и прогнозы относительно перспектив дальнейшего развития этого сегмента финансового рынка для всех его участников.

Одним из инструментов выявления специфики рынка коллективных инвестиций Российской Федерации является сравнительный анализ. При этом, корректные аналоги подобрать довольно сложно. Методологическую базу исследования сформировали такие общенаучные методы и методы эмпирического познания: анализ научно-методической литературы, научная абстракция, наблюдение, анализ и синтез, сравнение, группировка. Учитывая то, что по сравнению с большинством развитых и формирующихся рынков, становление российского рынка коллективных инвестиций происходило в достаточно сложных экономико-правовых условиях, выявление его специфических особенностей, факторов влияющих на его институциональную среду, могут быть использованы при моделировании параметров отечественного рынка коллективных инвестиций, позволят более детально спрогнозировать структуру рынка в целом и в пределах отдельных структурных элементов.

Цель исследования – анализ основных факторов, влияющих на институциональную среду рынка коллективных инвестиций для определения основных направлений дальнейшего его развития для всех его участников.

Результаты исследования. Одной из проблем развития рынка коллективных инвестиций Российской Федерации является низкий уровень заинтересованности большинства инвесторов в российском реальном секторе экономики, что вызвано нестабильностью в экономике, а как следствие, неустойчивостью рынка ценных бумаг. «Следовательно, механизм высококачественного накопления денежных средств и их последующего инвестирования является очень важным» [3].

В формировании эффективной финансовой системы в России, значительная роль отводится эффективному функционированию рынка коллективных инвестиций. У населения и в различных

государственных фондах сконцентрированы большие объемы активов, в том числе, денежных средств, трансформация которых в инвестиции станет основой при решении указанных задач рынка коллективных инвестиций. [7].

Как любой национальный рынок, рынок коллективных инвестиций обладает целым рядом специфических особенностей, которые обусловлены воздействием разнообразных факторов. Такими влияющими факторами могут быть характер и особенности развития национальной экономики, процесс развития нормативно-правовой базы, которая регулирует функционирование рынка коллективных инвестиций, деятельность субъектов рассматриваемого рынка, средний уровень доходов населения и его готовность инвестировать в инструменты рынка ценных бумаг. Кроме того, значительное влияние на рынок коллективного инвестирования оказывает количество «альтернативных вариантов инвестирования для частных и институциональных инвесторов» [5].

Экономический смысл коллективного инвестирования состоит в том, что за счет объединения активов участников рынка и управления ими профессиональной управляющей компанией, деятельность которой регулируется государственными законами и нормативными актами достигается более эффективное и профессиональное управление активами, целью которого является увеличение стоимости активов под управлением. Данный эффект достигается управляющими компаниями как профессиональными инвесторами, которые могут предложить индивидуальным инвесторам дополнительные преимущества: безопасность инвестирования, диверсификация инвестиционного портфеля, гибкие условия сотрудничества, расширенные возможности инвестирования. В процессе коллективного инвестирования принимают участие разные субъекты, а именно: управляющие компании, инвесторы, посредники, регулирующие и контролирующие органы. Именно взаимодействие всех субъектов рынка коллективных инвестиций и представляет собой коллективные инвестиции [4]. Сбором, накоплением и инвестированием средств мелких инвесторов, которые составляют основу рынка коллективных инвестиций в Российской Федерации, занимаются организации, которые привлекают денежные средства и прочие активы инвесторов во вклады на условиях взаимовыгодного размещения, получая за свои услуги опреде-

ленный договором процент или фиксированную сумму или вознаграждение на условиях, определенных правилами доверительного управления, и выплачивая инвестору доход. Такими организациями могут быть банки, страховые компании, пенсионные фонды, управляющие компании. Срок подобного размещения – различный, в зависимости от специфики инвестиционной организации. Инвестирование при помощи банков – на относительно короткий определенный срок, при помощи страховых компаний и пенсионных фондов – на более длительный срок, выплата происходит при наступлении страхового случая, при помощи управляющих компаний паевых инвестиционных фондов – на длительный срок. При инвестировании в паи (или акции) инвестиционного фонда инвестор имеет цель приумножить инвестированные активы, в отдельных случаях, реализовать конкретный инвестиционный проект.

Долгосрочность вкладов и их выплата только при возникновении определенных событий создает определенные преимущества страховых организаций и пенсионных фондов перед банками, уменьшая зависимость от различных экономических потрясений [4].

Иная ситуация состоит с такой формой коллективного инвестирования, как ПИФ. Современный этап развития рынка паевых инвестиционных фондов Российской Федерации характеризуется наличием ряда особенностей: длительный период инвестирования; высокого уровня издержек (вознаграждение управляющей компании, специализированного депозитария, специализированного регистратора, оценка, аудит, налоги, расходы на управление и прочие), характерного для паевых инвестиционных фондов; а также низкой финансовой грамотности инвесторов [5]. Центральный Банк Российской Федерации проводит различные мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности частных инвесторов. Поэтому, развитие рынка коллективного инвестирования через ПИФы сопряжено со значительными рисками. К примеру, именно частые падения фондовых рынков, скандалы с участием крупных компаний, связанный с злоупотреблениями при работе со средствами вкладчиков, индустрия ПИФ, в частности в США, переживает не лучшие времена [2].

Рынок коллективного инвестирования Российской Федерации характеризуется также рядом специфических проблемных вопросов, которые не позволяют ему развиваться в заданном русле. В частности, надзор за участниками финансового рынка в стадии становления, низкий уровень капитализации, закрытость информации об участниках рынка, отсутствие страхования инвестиций, недостаточный уровень профессионализма управляющих компаний при инвестировании средств в определенные проекты. [6].

Данные вопросы требуют комплексного подхода и, в первую очередь, более плотного вмешательства государства в данную сферу, требуется усиление контроля, а также сплошной надзор за участниками рынка коллективных инвестиций, кроме того развитие законодательной базы, устранение непокрытых зон, разностороннего толкования, противоречий. Необходима работа над политикой государства по развитию инфраструктуры привлечения средств инвесторов, которая будет отвечать национальным интересам и способствовать формированию эффективной инвестиционной среды [6].

Результаты исследования зарубежного опыта регулирования рынка коллективных инвестиций,

дают возможность определить ряд факторов, влияющих на его эффективное функционирование. В частности, деятельность рынка коллективного инвестирования напрямую зависит от грамотной организации работы регуляторов и частных рынков. К примеру, в ЕС раз в 3–5 лет проходит волна модернизации законодательства по UCITS.

«Сначала аудиторские компании составляют обзоры экономики отрасли, обозначают ее проблемы и определяют перспективы. На основе данных материалов эксперты и чиновники выделяют 5–6 приоритетных задач, решение которых позволит резко повысить конкурентоспособность индустрии. На следующем этапе готовятся поправки в законодательство, которые активно обсуждаются с разными заинтересованными структурами, составляется детальное экономическое обоснование последствий их принятия. В результате прохождения законодательных процедур поправки приобретают статус директив» [1].

В России же, практика совершенствования законодательства об инвестиционных фондах строится иначе: спонтанно, без каких-либо экономических расчетов, вносятся поправки в законодательство, которые часто они не решают ключевых проблем, а, наоборот, создают новые. Поэтому для российского рынка коллективного инвестирования типичными являются его провалы, которые сами участники не могут преодолеть в процессе рыночной конкуренции с помощью индивидуальных стратегий. В частности, по данным Национальной лиги управляющих, «пайщики только в 2011 году вывели из открытых паевых инвестиционных фондов (ПИФов) более 30 млрд руб., более 10 млрд руб. было выведено из интервальных фондов. Наибольший объем средств клиенты вывели из фондов смешанных инвестиций, которые в идеале должны были в наибольшей мере обеспечить их интересы, так как являются более гибким рыночным инструментом в сравнении с фондами акций или облигаций» [9].

Следующим влияющим фактором на функционирование рынка коллективного инвестирования является обеспечение выбора различных инвестиционных продуктов. В частности, открытые системы продаж при минимальных издержках предоставляют частному инвестору возможность выбора между альтернативными инвестиционными продуктами – иными словами, позволяют стать «разумным инвестором» [1].

«В России было зарегистрировано практически 1,5 тыс. различных фондов, а за 5 лет их количество увеличилось практически на 50 %. Помимо этого появились и новые категории фондов. В совокупности, учитывая варианты «ликвидности» паев фондов, на рынке представлено 45 категорий, на которые можно разделить всю совокупность фондов. Однако, в такой ситуации осуществляя инвестиционный выбор, потенциальный коллективный инвестор сталкивается с задачей поиска оптимального решения, содержащей большое количество параметров. Это скрывает в себе еще одно обстоятельство – проблему «богатого выбора, провоцирующего нерешительность» [7].

Между тем, «негативное влияние «переизбытка выбора» можно нивелировать, опираясь на ряд методов: сокращение количества вариантов, избавление потребителей от выбора между ненужными альтернативами и конкретизация – предоставление конкретного товара или услуги в наиболее наглядном варианте, позволяющем потенциальному потребителю без затруднения оценить именно потребительские качества» [7].

Учитывая изложенное, подтверждаем важность влияния следующего фактора на регулирование рынка коллективных инвестиций, как развитость информационно-аналитического обеспечения. Для прогресса в сфере коллективных инвестиций необходимы новые решения в области информационно-аналитических сервисов. Это предполагает переход от упрощенных данных к раскрытию более детальной информации о портфелях. Без этого трудно отделить плохие фонды от хороших, прогнозировать их показатели в будущем [1].

В частности, инвестирование в любые инструменты сектора коллективного инвестирования сопряжено с достаточно высоким уровнем риска (относительно вложений в банковские депозиты) и требует от инвестора обладания определенными специфическими знаниями [8]. А потому, обеспечение раскрытия полной и достоверной информации об существующих субъектах рынка коллективного инвестирования, осуществляемых ими инвестиционных процессов является важным фактором в эффективном развитии рынка коллективных инвестиций.

Немаловажным фактором, влияющим на институциональную среду рынка коллективных инвестиций является и обеспечение конкуренции на рынке. В частности, стратегия развития коллективных инвестиций должна учитывать интересы развития как частных финансовых институтов и не ставить в привилегированное положение государственные банки [1], что в данный момент наблюдается на национальном рынке.

Кроме того, «долгосрочные инвестиции, необходимые для участия в паевых фондах, сегодня на национальном рынке почти отсутствуют, что накладывает отпечаток на специфику его функционирования. В частности, почти все компании отмечают, что у них присутствует проблема «сдерживания» тех инвесторов, которые за счет частых обменов между паями различных фондов пытаются

спекулировать на изменениях рыночной конъюнктуры.

Столь короткие сроки инвестирования, по мнению экспертов, обусловлены «депозитной» культурой населения» [9].

Из всего сказанного можно сделать вывод о необходимости разработки и внедрения принципиально нового инструмента, учитывающего сложившуюся ситуацию и специфические черты отрасли коллективных инвестиций, позволяющего исключить факторы, сдерживающие ее развитие, и сформировать системообразующую основу развития в стране эффективной финансовой системы.

Выводы. Подводя итог, можно утверждать, что на современном этапе развития российский рынок коллективных инвестиций характеризуется наличием ряда специфических особенностей: ориентированность участников рынка на небольшой период инвестирования; высокий уровень издержек, характерный для паевых инвестиционных фондов; относительно низкий уровень финансовой грамотности частных вкладчиков. Основными факторами, влияющими на институциональную среду рынка коллективных инвестиций можем выделить: полнота раскрытия информации об участниках фондового рынка; развитость системы контроля за участниками рынка; грамотная организация работы регуляторов и участников рынка; наличие или отсутствие выбора различных инвестиционных продуктов; развитость информационно-аналитического обеспечения процессов деятельности на рынке, а также, уровень развития конкуренции на рынке. Дальнейшее развитие рынка коллективного инвестирования должно быть сопряжено с осуществлением государством эффективной политики по управлению процессом формирования инфраструктуры привлечения средств населения, отвечающую национальным интересам страны и обеспечивающую максимально возможное привлечение инвестиций в российскую экономику.

Библиографический список

1. Абрамов А. Развитие отрасли коллективных инвестиций /Депозитариум: Развитие рынка. – 2011. - №12. – С.12-15;
2. Воронцов Д. Опыт коллективных инвестиций на Западе // Мойдом / <https://moydom.media/realestate/opyt-kollektivnyh-investicij-na-zapade-305> - дата обращения: 01.02.2017 г.;
3. Любавина Т.В., Нурмухаметов Р.Р. Противоречия развития инвестиционных структур экономических систем / Т.В.Любавина, Р.Р.Нурмухаметов //Вестник экономики, права и социологии. – 2014. - №3 – С.54-60;
4. Магомаева Л.Р. Коллективные инвестиции, как источники финансирования деятельности крупных предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2011. - №12-2. – С.104-109;
5. Нестеренко Е.А. Специфические особенности Российских паевых инвестиционных фондов / Е.А. Нестеренко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. - №41. – С.11-21;
6. Островский А.В. Внедрение принципов социальной ответственности на российском фондовом рынке / А.В.Островский //Интернет-журнал Науковедение. – 2013. - №6. – С.1-8;
7. Севрюков Д.С. «Переизбыток» выбора как сдерживающий фактор развития рынка коллективных инвестиций / Д.С. Севрюков //Финансы и кредит. – 2013. - №37. – С.56-63;
8. Севрюков Д.С. Сектор коллективных инвестиций и формирование международного финансового центра в России / Д.С.Севрюков //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. - № 12. – С.1-11;
9. Смирнов М.А. Рынок коллективных инвестиций в России: кризисная динамика и краткосрочные перспективы / М.А.Смирнов //Финансовая аналитика. – 2012. - №17. – С.30-36.

References

1. Abramov A. Razvitie otrasli kollektivnyh investicij /Depozitarium: Razvitie rynka. – 2011. - №.12. – S.12-15;
2. Voroncov D. Opyt kollektivnyh investicij na Zapade // Mojdom / <https://moydom.media/realestate/opyt-kollektivnyh-investicij-na-zapade-305> - data obrashcheniya: 01.02.2017 g.;
3. Lyubavina T.V., Nurmuhametov R.R. Protivorechiya razvitiya investicionnyh struktur ehkonomicheskikh sistem / T.V.Lyubavina, R.R.Nurmuhametov //Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii. – 2014. - №3 – S.54-60;

4. Magomaeva L.R. Kollektivnye investicii, kak istochniki finansirovaniya deyatel'nosti krupnyh predprinimatel'skih struktur // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2011. - №12-2. – S.104-109;
5. Nesterenko E.A. Specificheskie osobennosti Rossijskih paevyh investicionnyh fondov / E.A. Nesterenko // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2014. - №41. – S.11-21;
6. Ostrovskij A.V. Vnedrenie principov social'noj otvetstvennosti na rossijskom fondovom rynke / A.V.Ostrovskij //Internet-zhurnal Naukovedenie. – 2013. - №6. – S.1-8;
7. Sevryukov D.S. «Perezbytok» vybora kak sderzhivayushchij faktor razvitiya rynka kollektivnyh investicij / D.S. Sevryukov //Finansy i kredit. – 2013. - №37. – S.56-63;
8. Sevryukov D.S. Sektor kollektivnyh investicij i formirovanie mezhdunarodnogo finansovogo centra v Rossii / D.S.Sevryukov //Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2012. - №12. – S.1-11;
9. Smirnov M.A. Rynok kollektivnyh investicij v Rossii: krizisnaya dinamika i kratkosrochnye perspektivy / M.A.Smirnov //Finansovaya analitika. – 2012. - №17. – S.30-36.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ УСЛУГИ АУТСОРСИНГА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Саксин А.Г., д.э.н., профессор, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

Тимофеев М.А., соискатель, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: Появление аутсорсинга в России свидетельствует об обмене опытом с зарубежными странами в области развития инновационных экономических направлений. Аутсорсинг в России, в настоящее время, не принят на законодательном уровне как самостоятельное направление оказания производственных, бухгалтерских, финансовых, информационно-технологических и других услуг. Данные услуги регулируются как типовые договорные отношения по возмездному оказанию услуг не выходя на уровень аутсорсингового договора оказания работ, услуг, что позволяет судить о недостатке нормативно-правового обеспечения по оказанию аутсорсингового обслуживания предприятий.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, инсорсинг, аутстаффер, аутсорсер, услуга аутсорсинга, услуга аутстаффинга.

Abstract: Appearance of outsourcing in Russia testifies the experience exchange between our and other countries in the field of development of innovative economical trends. Outsourcing in Russia at present time is not accepted legally as an independent type of procedural, accounting, finance, informational-technical and other services. These services are regulated as typical legal relations for refundable service delivery, not reaching the level of outsourcing contract, which shows lack of legal supply for delivery of outsourcing services to manufactures.

Keywords: outsourcing, outstaffing, insourcing, outstaffing, outstaffer, outsourser, outsourcing service, outstaffing service.

В настоящее время наметились тенденции к развитию информационных технологий бизнес-процессов аутсорсинга (IT-BPO) среди российских компаний, в основном использующих его с целью ведения и восстановления бухгалтерского и налогового учета, контроля за соблюдением налогового законодательства по уплате платежей в фонды налогового бюджета, социального страхования, пенсионного фонда, консалтинга, компьютерного программирования. Предполагалось на основании Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 гг., (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2005 г. № 1789-р.) осуществить сначала «пробное внедрение механизмов аутсорсинга административно-управленческих процессов», а в дальнейшем, его использование в органах исполнительной власти, а также коммерческими предприятиями.

Для потенциального оказания оффшорного аутсорсинга на международном уровне в юрисдикции России, существует возможность придерживаться международного классификатора ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4 United Nations New York 2008).

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) используется для национального аутсорсинга в России по направлениям видов деятельности которые осуществляются аутсорсинговыми компаниями. Аутсорсинговая деятельность не входит в состав ОКВЭД, так как является формой управленческой технологии и может осуществляться в любом направлении видов экономической деятельности.

Передача на аутсорсинг функций IT-BPO по ведению бухгалтерского финансового учета собственного штата компании-провайдеру, не противоречит нормативно-правовым и законодательным актам по ведению бухгалтерского и финансового учета. Согласно пункту 3 статьи 7 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» права и обязанности возложенные на учредителя (директора) экономического субъекта, за исключением кредитной организации обя-

заны возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта;

• заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета:

- централизованной бухгалтерии;
- специализированной организации;
- бухгалтеру-специалисту. [15]

Таким образом, аутсорсинг бухгалтерии необходим для передачи учета всех финансовых направлений деятельности предприятия стороннему предприятию-провайдеру или частному юридическому лицу. Как правило, в штате предприятия заказчика осуществляется ведение первичной бухгалтерской организации бухгалтером-операционистом, которая в дальнейшем будет перенаправлена в аутсорсинговую компанию бухгалтеру-эксперту для отражения бухгалтерских финансовых хозяйственных операций в налоговом и бухгалтерском учете с последующим составлением и сдачей бухгалтерской финансовой отчетности. [15]

Аутсорсинговая компания, оказывающая услуги IT-BPO по ведению бухгалтерского финансового учета и составляющая бухгалтерскую финансовую отчетность, заключает договор с заказчиком «О возмездном оказании услуг» согласно пункта 2 статьи 779 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]. Договор «О возмездном оказании услуг» заключается в двухстороннем порядке, где отражаются обязанности сторон, сроки выполнения договорных обязательств и ответственность сторон за выполнение обязательств по ведению хозяйственных операций бухгалтерского финансового учета. Аутсорсер обязан компенсировать клиенту ущерб в пределах, предусмотренных договором. [15]

В России в 2008 году появляется ассоциация стратегического аутсорсинга «АСТРА», которая в 2010 году получила официальный статус IAOP Affiliate Association, войдя в крупнейшую глобальную аутсорсинговую группу IAOP (International Association of Outsourcing Professionals®). Отечественное представительство IAOP сформировано как платформа для общения уникальных специалистов в области IT-BPO аутсорсинга, обмена меж-

дународным опытом ведения аутсорсинга, продвижения аутсорсинговой индустрии на рынке России. Основные задачи IAOP Russia Chapter - это фокусировка на мировые индустриальные стандарты ведения аутсорсинга и подготовки, сертификации профессиональных, эксклюзивных кадров аутсорсинга в России [6]. Главенствующим документом, на который ориентирована деятельность аутсорсинга в России, является свод практик и стандартов аутсорсинга IAOP OPBoK (Outsourcing Professional Body of Knowledge) [10, 15].

В российской практике применения аутсорсинга, существует основная проблематика, обусловленная недостаточно проработанной нормативно-правовой базой для оказания услуг аутсорсинга, и отсутствием прямых законов, юридических норм, регулирующих аутсорсинговую деятельность. Основными задачами решения данной проблемы, являются рассмотрения основных нормативно – правовых практик по использованию аутсорсинга в США, Индии и Китае. Данные страны на сегодняшний день считаются передовыми в использовании аутсорсинга как на международном, так и на национальном уровнях [13]. Оптимизация и модернизация российского законодательства по направлению использования аутсорсинга, возможна в аспектах договорных отношений, государственного и трудового регулирования, опираясь на опыт и юридическую практику США, Индии и Китая. Главной целью совершенствования Российской нормативно-правовой практики осуществления аутсорсинга, служит восполнение недостатка нормативно-правового обеспечения ведения аутсорсинговой деятельности и законного оказания услуг по аутсорсинговому обслуживанию государственного и частного сектора.

В нормативно-правовой практике США, аутсорсинговая деятельность на национальном уровне регулируется законодательством в United States Code, и Североамериканской системой отраслевой классификации (NAICS), а на международном - статистическими рекомендациями (International Recommendations for Industrial Statistics 2008), а также ISIC классификатором (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4 United Nations New York 2008) [14].

Согласно ISIC классификатору, аутсорсинг может принять три формы, а именно:

- аутсорсинг функций поддержки,
- аутсорсинг частей производственного процесса,
- аутсорсинг полного производственного процесса.

В каждом из этих случаев, руководитель и подрядчик может быть расположен в той же самой экономической территории, или на различных экономических территориях. Фактическое местоположение не затрагивает классификацию ни одной из этих единиц [8, p. 29-30], [9, p.15-16].

Раскроем сущность классификации аутсорсинга в данных формах:

1. Аутсорсинг функций поддержки, в котором, руководитель выполняет основной производственный процесс, а на стороне подрядчик производит определенные функции поддержки, такие как, бухгалтерский учет или IT услуги. В таком случае руководитель классифицируется к тому же самому классу ISIC, который представляет собой основной производственный процесс. Подрядчик классифицированный к определенной деятельности поддержки и выполняет, например, класс ISIC 6920 (Бухгалтерский учет, бухгалтерия и ревизионная деятельность; налоговое консультирование) [8, p.

57] или класс 6202 (Компьютерное консультирование и компьютерная деятельность управления оборудованием). [8, p. 56.]

2. Аутсорсинг частей производственного процесса, в котором часть производственного процесса передается на сторону подрядчику. Руководителю на входе принадлежат материалы, которые будут преобразованы подрядчиком, и таким образом, составят собственный выпуск продукции. В таком случае, руководитель должен быть классифицирован, как выполняющий полный производственный процесс. Подрядчик классифицирован согласно части производственного процесса, который его осуществляет. В случае получения выручки, подрядчик относится либо к той же самой, либо к отдельной категории ISIC. Кроме того, в случае аутсорсинга обслуживания, действия руководителя и подрядчика не могут быть отнесены к той же самой категории ISIC.

3. Аутсорсинг полного производственного процесса, можно рассмотреть в двух конкретных случаях:

- Аутсорсинг обслуживания производственной деятельности, включая строительство, где и руководитель и подрядчик классифицированы как исполнители полной производственной деятельности;

- Аутсорсинг обрабатывающих производств подрядчика, посредством которого руководитель физически не преобразовывает товары на местах возникновения производственных затрат, а применяются следующие классификации деятельности:

- Руководитель, несущий материальные затраты, имеет продукцию в собственности, у которого производство выполняется подрядчиками, классифицированными в разделе С «Производство» rev. 4 ISIC. Данной категории классификации соответствует произведенное на стороне обрабатывающее производство;

- Руководитель, которому выполнили работы сторонние подрядчики, не производящие материальных производственных затрат, должен быть классифицирован к разделу G (Оптовая торговля и розничная продажа; ремонт автомашин и мотоциклов) ISIC rev. 4. Данной категории классификации, соответствует деятельность, представленная типом продажи (например, оптовая торговля или розничная продажа). Должно быть определено, занимается ли руководитель, дизайнерскими решениями или научными исследованиями. Если дополнительное производство осуществляется руководителем, то по правилам классификатора, оно идентифицируется как основная деятельность руководителя, применяемая в конкретной области. Подрядчик в таком случае, относится к разделу С «Производство» из rev. 4 ISIC, которое соответствует обрабатывающему (вспомогательному) производству, выполненному подрядчиком [8].

В сфере трудового законодательства США регулирующего аутсорсинг было принято запретить оффшорный аутсорсинг, в связи с угрозой безработицы, а также для защита личной информации за границей. Для удержания оттока высоко квалифицированных и не квалифицированных рабочих из штата Нью-Йорк был принят законопроект №: S2992 – 2013 года «О внесении поправок в общий закон бизнеса, о Государственных финансах, обязательствах, трудового права и исполнительного права, в связи с принятием «нового потребителя в Нью - Йорке и охране труда». Закон «Об изменении трудового права A4301-2013 года, в связи с запретом государственного финансирования предприятий, которые используют аутсорсинг рабочих

мест», запрещает аутсорсинг рабочих мест в других отдаленных штатах либо за границей. Таким образом, он нацелен на стабильность экономики штата и страны в целом. [15]

Договорные отношения регулируются законодательством США в частности законом, об «Бизнес-кейсе на аутсорсинг» в том, чтобы каждое аутсорсинговое агентство штата сосредоточилось на своей главной миссии, а также распределяло работу и услуги за счет эффективного использования ресурсов, и заключения контрактов с частными продавцами. Поставщики могут более эффективно предоставлять услуги, используя правовые средства и особенности, указанные в законодательстве по составлению договора аутсорсинга. [11].

Руководствуясь законом 15 USC 01/15/2013 631 гл. 14А – «Помощь малому бизнесу 631 Декларация политики» правительство и сенат рассматривают эффект увеличения аутсорсинга для малых предприятий США; оценивают влияние конкретной экономической политики, включая: закупки, налоговую и торговую политику, в содействии с аутсорсингом и другими международными соглашениями; подготавливают рекомендации в отношении изменений в политике правительства, которые бы улучшили конкурентные позиции малого бизнеса США. [13].

Аутсорсинг государственного сектора США предусматривает наличие закона 41 USC гл. 3101 01/03/2012 (112-90) раздел 41 – «О государственных контрактах». Данный закон выполняет контрольную функцию государственного аутсорсинга, т.е. федеральное правительство должно гарантировать, что те основные функции, которые по своей сути являются правительственными, не передаются на аутсорсинг. Государству следует знать, когда правительственный элемент аутсорсинга услуг является необходимым, в соответствии с разделом 321 публичного права 110-417 (31 USC 501 примечание), а также, в его интересах снизить затраты правительства в случае необходимости государственного заказа по средствам аутсорсинга [15].

Налоговая служба и Совет по надзору за финансовыми учреждениями США являются основными органами по контролю за аутсорсингом в США, деятельность которых регулируется законом 26 USC гл. 7802 01/03/2012 (112-90) гл. 7802 «Налоговая служба Надзорного совета». Закон отвечает за организацию деятельности контрольных функций налогового органа, одна из которых рассматривает оперативные функции внутренних доходов, в том числе планы по аутсорсингу или управлению конкуренцией.

Правительство Индии осознали огромный потенциал в IT-BPO и в конце 1990-го года было разработано положение для IT-BPO аутсорсинга национальной политики «Телеком» 1999 года. Департаменту Телекоммуникаций, Министерству связи и информационных технологий (DOT), были поручены задачи продвижения и регулирования аутсорсинга IT-BPO. В соответствии с национальной политикой «Телеком» 1999, создается точка доступа сторонним сервис-провайдером (OSP) и регистрация для осуществления IT-BPO аутсорсинговыми компаниями. Эта политика была разработана с учетом различия национальных и международных стандартов ведения аутсорсинга. Эта политика по-прежнему актуальна и любая компания готова предоставить услуги аутсорсинга, получение регистрации и точки доступа. [12, p. 61]

DOT подразделяет IT-BPO аутсорсинг по следующим направлениям:

- международный OSP и колл-центр;
- внутренний OSP и колл-центр;
- операционный центр информационных сетей.

Закон «Об информационных технологиях» 2000 года регулирует «посреднические» отношения, недавние поправки в котором, предусматривают акцент на корпоративную ответственность за нарушения конфиденциальности. Согласно разделу 43A, закона «Об информационных технологиях» 2000 года, ответственность возлагается на юридических лиц, участвующих в договорных отношениях. Раздел 43A гласит о компенсациях за неспособность защитить данные. Раздел 72A, гласит о несении наказания за раскрытие конфиденциальной информации и нарушении законного контракта. Недавние поправки в закон «Об информационных технологиях» 2000 года и вступления в силу в соответствии с внутренними нормами и правилами, способствовали внедрению в закон правил 2011 года «Разумные методы обеспечения безопасности и процедуры обеспечивающие конфиденциальность персональных данных или информации». [15, 12, p.62-63]

В соответствии с разделом 79 Закона об IT, «Посредники, руководящие принципы» посредник освобождается от ответственности за информацию, если он может доказать, что:

- функция посредника была ограничена, в связи с отсутствием доступа к системе связи, в которой информация была ранее доступной или хранилась временно;
- он не имеет возможности выбрать или изменить информацию, содержащуюся в передаче;
- он не является участником правонарушения;
- он осуществляет все необходимые меры для предотвращения правонарушения.

Другие законы, которые влияют на деятельность предприятий аутсорсинговой отрасли: закон «О компаниях» 2008 года, закон «О подоходном налоге» 1961 года, закон «О валютном менеджменте» 2000 года, закон «О договорах» 1872 года, закон «О товарных знаках» 1999 года, закон «Об авторском праве» 1957 года, закон «О патентах» 1970 года, трудовое законодательство и т.д. [12, p.65]

Не существует законодательства в Индии, регулирование которого прямо запрещает или ограничивает аутсорсинг в индийской юрисдикции, как для государственных так и для частных хозяйственных операций.

Аутсорсинговая деятельность ведется на международном уровне по видам деятельности международного классификатора ISIC, а на национальном уровне используется Национальная отраслевая классификация 2008 (NIC-2008) и Классификация для производственного сектора (Национальный продукт 2011) (NPCMS) На национальном уровне IT-BPO аутсорсинг в Индии в основном ведется в Банковской, страховой сферах. [15, 14].

Индийские банки и финансовые учреждения, имеющие лицензию от Резервного банка Индии (RBI), обязаны соблюдать принципы по управлению рисками и Кодекс поведения в предоставлении аутсорсинга финансовых услуг для банковских организаций. Указанные принципы устроены таким образом, что банки не имеют возможности отказаться от своих обязательств перед клиентами. Тем не менее, банкам и финансовым учреждениям, регулируемым RBI не допускается осуществлять передачу на аутсорсинг основных управленческих и банковских функций. [12, p.66]

Страховой сектор в Индии регулируется в направлении развития аутсорсинга страховых услуг с помощью «Руководящих принципов по аутсорсингу деятельности страховых компаний». Указанные принципы определяют основную и прочую страховую деятельность, классифицируя виды деятельности, которые могут быть переданы на аутсорсинг.

Любой компании, которая занимается аутсорсингом бизнес-процессов требуется получить регистрацию от Министерства связи для каждой категории предоставляемых услуг. Дистанционные услуги IT-BPO могут быть: банковскими, телемедицины, телетрейдинга, консалтинговой поддержки клиентов, центров обработки вызовов, обработки данных и т.д. [12, p.67]

Договорные отношения по аутсорсингу осуществляются в процессе создания компании до предоставления услуг по поддержке субъектов внутри и за пределами Индии, а также в создании дочерней компании, оказывая поддержку материнских и дочерних компаний группы.

В Индии не существует ограничений для иностранных инвестиций, привлекаемых в аутсорсинговую отрасль. На сегодняшний день, в Индийских компаниях осуществляющих аутсорсинг произошли существенные изменения: [12, p.66-67]

- создание товарищества для обеспечения IT-BPO и аутсорсинга, который может включать в себя обслуживание дочерних филиалов иностранных компаний при поддержке индийских инвесторов (без участия иностранного капитала);

- обеспечение услугами аутсорсинга, которые могут включать совместные аутсорсинговые предприятия иностранных и индийских корпораций;

- механизмы оказания аутсорсинговых услуг при продаже и разделении бизнеса

Весь аутсорсинг и услуги IT-BPO предоставляются после регистрации компании в соответствии с законом «О компаниях» 2008 года.

Аутсорсинговая деятельность напрямую зависит от трудового законодательства Индии. В соответствии с Конституцией Индии, труд является предметом, в котором параллельно на федеральном и региональном уровне осуществляется принятие законодательных решений. Поэтому, большое количество трудового законодательства было принято в различных трудовых аспектах: профессионального здоровья, безопасности, занятости, подготовки учеников, анализа и пересмотра минимальной заработной платы, режима выплаты заработной платы, выплаты компенсаций и др.

Трудовое законодательство принятое и обеспечивающее соблюдение данных законов центральным правительством: [12, p.64]

- Закон «О трудовом договоре (Регулирование и отмена)» 1970;

- Закон «О равном вознаграждении» 1976;

- Закон «О трудовых спорах» 1947;

- Закон «О занятости в промышленности» 1946;

- Закон «О межгосударственном труде рабочих» (регулирование занятости и условий службы) 1979;

- Закон «О пособиях по материнству» 1961;

- Законодательный акт «О минимальной заработной плате» 1948;

- Закон «О выплате бонусов» 1965;

- Закон «Об оплате вознаграждений» 1972;

- Закон «О заработной плате» 1936;

- Закон «О Рабочих кино и театральные деятелей» (регулирование занятости) 1981; •Закон «О строительстве и других строительных рабочих СЕСС» 1996;

- Закон «Об ответственности работодателей» 1938;

- Законодательный акт «О фабриках» 1948;

- Закон «О компенсации трудящимся» 1923.

Данное законодательство может повлиять на индустрию аутсорсинга, кроме того, Правительство Индии выделяет собственное нормативно-правовое регулирование рабочего времени сотрудников в индустрии аутсорсинга IT-BPO, согласно закона «О трудовом договоре» (Регулирование и отмена) 1970 года.

Китайское правительство регулирует масштабы международного и национального аутсорсинга с помощью государственного комитета по развитию и реформе КНР (Китайской Народной Республике), государственного статистического управления КНР и всекитайской логистической и закупочной ассоциации. Аутсорсинг в КНР осуществляется на международном уровне согласно ISIC классификатора и статистических рекомендаций (International Recommendations for Industrial Statistics 2008). Национальная аутсорсинговая деятельность КНР используется в направлениях видов деятельности отраслевой классификации для национальных видов экономической деятельности (ICNEA 2011), а также гонконгской стандартной отраслевой классификации (HSIC V2.0), которая принимает основную структуру и принципы Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (ISIC Rev.4) и классификация видов экономической деятельности Макао (CAM). [14]

Внешние нормативно-правовые источники КНР имеют несколько положений о защите информации в проведении международной деятельности по аутсорсингу отечественными предприятиями Китая. Министерством коммерции Китая (MOFCOM) были введены информационные положения 2010 года, в которых от аутсорсинговых провайдеров требуют принимать эффективные меры по обеспечению защиты и конфиденциальности определенных типов данных, предоставляемых по средствам аутсорсинга.

Аутсорсинг услуг в банковской сфере контролируется комиссией по регулированию банковской деятельности (CBRC). CBRC выпустило руководство по аутсорсингу IT и бизнес-функций банка. Основные руководящие принципы и требования, изложенные в данном руководстве:

- Объем функций, которые могут быть переданы на аутсорсинг;

- Прозрачность информации перед клиентами и CBRC;

- Степень должной пунктуальности и защиты договорных отношений;

- Придерживаться необходимых мер по безопасности информации;

Согласно «Руководству по аутсорсингу IT и бизнес-функций банка», банки Китая не имеют право передавать на аутсорсинг основные бизнес-функции, такие как кредитование, депозитные вклады, выдача дебетовых карт или маркетинговые функции. Операции по аутсорсингу ценных бумаг компании берет под контроль комиссия по ценным бумагам (CSRC), которая издала положение об аутсорсинге IT функций по операциям с ценными бумагами компании, и регулирует аутсорсинг операций с ценными бумагами (купля-продажа, эмиссия, торги).

Также, наряду с банками, в Китае существует аутсорсинг в области страхования. Страховые компании передают на аутсорсинг в основном бизнес-функции или IT функции. Регулированием аутсорсинга страховых услуг в Китае, занимается

комиссия по страхованию и регулированию CARC. Страховщики не могут передавать личные данные полюсов или разрешать третьим лицам обработку данных без предварительного согласования со страхователем.

Регулирование аутсорсинга в сфере IT технологий осуществляется министерством коммерции КНР (MOFCOM), а также регулирование в направлении импорта и экспорта информационных технологий. Министерство коммерции разработало административные правила и процедуры по экспорту и импорту технологий. Аутсорсинговая деятельность в IT осуществляется согласно следующим контрактным отношениям:

- Контракты по патентованию IT технологий;
- Договоры на лицензирование IT технологий;
- Договоры технического сервиса;
- Договоры технического консалтинга;
- Договоры об утверждении торговой марки на IT технологии;
- Договоры кооперативного проектирования исследования разработки и производства.

MOFCOM отвечает за определение критериев допустимости или ограниченности в использовании разработанных технологий по средствам аутсорсинга, либо самостоятельно предприятиями.

Производственный аутсорсинг в Китае находится под контролем министерства промышленности и информатизации КНР и осуществляется как на международном, так и на национальном уровне. Для оказания услуги производственного аутсорсинга используются договоры агентского производственного обслуживания, и договоры производственного заказа. Китайский производственный аутсорсинг помогает снижать риски и конкуренцию на рынке товаров, работ, услуг за счет низкой себестоимости товаров и услуг. Законодательное регулирование производственного аутсорсинга осуществляется основными законами:

- «О компаниях» 1993 года;
- «О договорах» 1999 года;
- «О внешней торговле» 1994 года с измен. 2004 года;
- «О предприятиях с иностранным капиталом» 2000 года;
- «О совместных акционерных предприятиях» 1999 года.

Правительство Китая также использует аутсорсинг для государственных закупок. Закон «О государственных закупках» 2002 года, является основным законодательным актом для осуществления внешних и внутренних закупок по средствам использования аутсорсинга для государственного сектора. Согласно закону, государственные закупки осуществляются путем открытого тендера и конкурентных переговоров. Правительство отдает предпочтение поставщикам аутсорсинговых услуг, подавшим заявку и прошедшим сертификацию системы менеджмента и информационной безопасности.

Поставщики на рынке аутсорсинга Китая становятся все более гуманными и упрощают форму договорных отношений, используют типовые соглашения по оказанию аутсорсинговых услуг. При заключении договорных отношений с поставщиком аутсорсинговых услуг Китая, клиент должен осознавать, что в КНР ограниченный пул англоговорящих сотрудников. Клиент, переходящий на аутсорсинг в Китае вынужден сохранять контроль над поставщиком и его деятельностью, в том числе отслеживать технический и финансовый документооборот. Также необходимо осознавать, что пере-

ходя на китайский аутсорсинг, сложно будет говорить о еще больших возможностях снижения аутсорсинговых затрат, при уже имеющихся производственных и управленческих расходах на аутсорсинговых предприятиях Китая. Договорные отношения Китая осуществляются на основании закона «О договорах» 1990 года, кроме того, нормы договорного права закреплены в законах «О строительстве» 1997 года, «О железных дорогах» 1990 года. Также, существует принцип приоритетности законов специальных над общими, о чем гласит ст.83 закона КНР «О правотворчестве» 2000 года.

Трудовые отношения в Китае по оказанию аутсорсинговых услуг, осуществляются на основании заключения трудового договора с работником и закона «О трудовом договоре КНР от 2007 года». Работодатель имеет право заключать договор срочного и бессрочного характера. Работникам также предоставляются все гарантии и компенсации при увольнении и расторжении договора, а также выплата премий, вознаграждений, пенсий и др., на период занятости.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что аутсорсинг является эффективным, стратегическим инструментом и позволяет не только снизить издержки на выполнение непрофильных функций, но и, что более важно, повысить эффективность деятельности организации. Это относится к бизнес-организациям, органам исполнительной власти, и к организациям бюджетного сектора.

На основе зарубежного опыта США, Индии Китая и отечественного юридического опыта, контроля, надзора за ведением аутсорсинга, можно выделить направления способствующие модернизации и оптимизации отечественной юридической практики:

1. Для осуществления аутсорсинга в направлениях производства, оказания работ и услуг можно отразить сущность определений аутсорсинга, аутстаффинга и инсорсинга в ГК РФ, что позволит оптимизировать аутсорсинг производства, т.к. по договору возмездного оказания услуг (работ) (ст. 779 ГК РФ) невозможно осуществлять аутсорсинг производства. Для этого существует договор на производство и поставку продукции (ст. 525 - 534 ГК РФ), также, наряду с этим, имеет место ввести ряд предложений:

- В ГК РФ часть II Раздел IV. Отдельные виды обязательств, предложить ввести изменения в главу 39 «Возмездное оказание услуг». Статьи 779. Договор возмездного оказания услуг, добавить отдельным пунктом (например, 3, 4) договор возмездного оказания услуг аутсорсинга и аутстаффинга;

- В отдельном пункте (3,4) руководствуясь п.1 ст. 779 предложить заменить «исполнителя» договора на «аутсорсера», «аутстаффера» тем самым, получив договор возмездного оказания услуг аутсорсинга (аутстаффинга) где, аутсорсер (аутстаффер) обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

- Предложить дать определения (в п 3,4 ст. 799) аутсорсеру, аутстафферу, поскольку, трактовка данных определений юридическим языком обусловлена не совершенностью и «экономической простотой». Трактовка данных определений наиболее точно будет обоснована экономической терминологией, наряду с этим, приемлемым может быть отражение определений, услуги аутсорсинга и услуги аутстаффинга:

○ Аутсорсер – осуществляет выполнение отдельных уникальных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, логистических, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами на основе долгосрочного соглашения [4].

○ Аутстаффер – лицо, осуществляющее начисления выплаты заработной платы, уплаты страховых взносов, исполняющего трудовое законодательство, кадровый учет. Персонал предоставляемый аутстаффером заказчику выполняет, как правило, уникальную работу необходимую для компании заказчика. Договорные отношения между компанией аутстаффером и компанией заказчиком оформляются договором о предоставлении персонала (договор аутстаффинга) [5].

○ Услуга аутсорсинга – передача заказчиком конкретных договорных бизнес-процессов или уникальных производственных функций на обслуживание аутсорсеру, что свидетельствует о глубине понятия услуги аутсорсинга, в которое может войти любая производственная функция, бизнес-процесс. Например, услуги по изготовлению, реализации продукции, по бухгалтерскому и экономическому обслуживанию и многие другие виды деятельности отраженные в ОКВЭД.

○ Услуга аутстаффинга – выведение персонала за штат компании заказчика, что достигается в ходе договорных отношений с аутстаффером, который берет на себя функции налогоплательщика за выделенный персонал, выплату заработной платы, ведение кадрового учета и надлежащего исполнения трудового законодательства [2; 3].

○ В п. 2. Ст. 799 наиболее оптимально предложить отразить услуги аутсорсинга и аутстаффинга. В результате изменений п. 2 ст. 799 будет иметь вид: «правила настоящей главы при-

меняются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, аутсорсинговых, аутстаффинговых, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, предусмотренным главами 37, 38, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 53 настоящего Кодекса» [15].

2. Для недопущения утечки высококвалифицированных и прочих кадров можно использовать ограничение в отечественной практике оффшорного аутсорсинга и аутстаффинга, учитывая ошибки зарубежных стран. Так, например, нами приведены, в практике США ряд законов на запрет аутсорсинга рабочих мест, что правительством было нацелено на восстановление стабильности экономики штатов и страны в целом. Также и в Российской Федерации может послужить уроком, нацеленным на потенциальный контроль внешнеэкономической деятельности со стороны импорта по аутсорсинговым и аутстаффинговым договорам, направленным, как показала зарубежная практика, на отток отечественного капитала за границу и увеличению безработицы внутри РФ [15].

На основе критического анализа разработанных нами предложений, можем сделать вывод, что возникает необходимость контроля за развитием аутсорсинга и аутстаффинга, как на территории РФ, так и за рубежом, что позволяет принять меры по проведению финансового анализа аутсорсинга и аутстаффинга, государственному регулированию инсорсинга, поддерживая отечественного производителя. Поэтому, возникает необходимость предоставлять государству возможность развития внешнего (экспортного) аутсорсинга и аутсорсинга внутри страны, способствуя увеличению показателей ВВП и ВНП. Государственная политика, нуждается в проектах по разработке для Федеральной таможенной службы квот и прогрессивного повышения налогов на импорт, тем самым ограничивая оффшорный аутсорсинг и аутстаффинг [15].

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ ч.2 ст. 454 - 1109 (с изменениями на 23 мая 2016 года).
2. Федеральный закон от 20.08.2001 «Письмо УМНС по г. Москве» // СЗ РФ, №15-06/37967.
3. Налоговый кодекс РФ ч. 2 от 05.08.2000 г. N 117-ФЗ// СЗ РФ, ст. 264.
4. Рудая И. Л. «Развитие понятийного аппарата методологии аутсорсинга» // Вестник Самарского государственного университета. URL : http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web52/econ/Rudaya_.pdf (дата обращения: 03.07.16).
5. Ржехин В.М., Алеканд Д.А., Коваленко Н.В. Разработка показателей эффективности подразделений, отделов, персонала. Пошаговая инструкция. – М.: Вершина, 2007. – 224 с.
6. Македонский С. Развитие аутсорсинга в России и в мире: теория и практика// Intelligent enterprise,10.11.2010 URL: <http://www.lemag.ru/analytics/detail.php?ID=21402> (дата обращения: 10.12.16)
7. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (ред. от 28.12.2013)// СЗ РФ, с изм. и допол. вступ. в силу с 01.01.2014.
8. Classification of All Economic Activities. United Nations New York. – 2008. – 291p.
9. International Recommendations for Industrial Statistics. - New York.- 2008. - 155 p.
10. International Association of Outsourcing Professionals. URL: <http://www.iaop.org/Content/23/196/3044/Default.aspx> (дата обращения: 10.09.16)
11. Florida Laws: FL Statutes - Title XIX Public Business Section 287.001 Legislative Intent. Last modified: July 29, 2014. URL: <http://law.onecle.com/florida/public-business/287.0571.html> (дата обращения 12.09.14)
12. Outsourcing in 21 jurisdictions worldwide / Under edition Lewis M. Published by Law Business Research Ltd 2013. - p. 61-68
13. Tholons.Top 100 Outsourcing Destinations Rankings and Report Overview.- 2013 URL:www.tholons.com (дата обращения 12.08.16)
14. United Nations Statistics Division // National Classifications URL: <https://unstats.un.org/unsd/cr/ctryreg/ctrylist2.asp> (дата обращения 13.09.16)
15. Тимофеев М. А. Нормативно-правовые особенности аутсорсинга в России и США/Бюллетень науки и практики - научный журнал №6 (июнь) 2016 г.

References

1. Grazhdanskiy kodeks RF ch.2 st. 454 - 1109 (s izmeneniyami na 23 maya 2016 goda).
2. Federal'nyy zakon ot 20.08.2001 «Pis'mo UMNS po g. Moskve» // SZ RF, №15-06/37967.

3. Nalogovyy kodeks RF ch. 2 ot 05.08.2000 g. N 117-FZ// SZ RF, st. 264.
4. Rudaya I. L. «Razvitie ponyatijnogo apparata metodologii outsorsinga» // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. URL : http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web52/econ/Rudaya_.pdf (data obrashcheniya: 03.07.16).
5. Rzhikhin V.M., Alekand D.A., Kovalenko N.V. Razrabotka pokazatelej ehffektivnosti podrazdelenij, otdelov, personala. Poshagovaya instrukciya. – M.: Vershina, 2007. – 224 s.
6. Makedonskij S. Razvitie outsorsinga v Rossii i v mire: teoriya i praktika// Intelligent enterprise,10.11.2010 URL: <http://www.lemag.ru/analitics/detail.php?ID=21402> (data obrashcheniya: 10.12.16)
7. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 N 402-FZ "O buhgalterskom uchete" (red. ot 28.12.2013)// SZ RF, s izm. i dopol. vstup. v silu s 01.01.2014.
8. Classification of All Economic Activities. United Nations New York. – 2008. – 291p.
9. International Recommendations for Industrial Statistics. – New York.- 2008. – 155 p.
10. International Association of Outsourcing Professionals. URL: <http://www.iaop.org/Content/23/196/3044/Default.aspx> (data obrashcheniya: 10.09.16)
11. Florida Laws: FL Statutes - Title XIX Public Business Section 287.001 Legislative Intent. Last modified: July 29, 2014. URL: <http://law.onecle.com/florida/public-business/287.0571.html> (data obrashcheniya 12.09.14)
12. Outsourcing in 21 jurisdictions worldwide / Under edition Lewis M. Published by Law Business Research Ltd 2013. – p. 61-68
13. Tholons.Top 100 Outsourcing Destinations Rankings and Report Overview.- 2013 URL:www.tholons.com (data obrashcheniya 12.08.16)
14. United Nations Statistics Division // National Classifications URL: <https://unstats.un.org/unsd/cr/ctryreg/ctrylist2.asp> (data obrashcheniya 13.09.16)
15. Timofeev M. A. Normativno-pravovye osobennosti outsorsinga v Rossii i SSHA//Byulleten' nauki i praktiki - nauchnyj zhurnal №6 (Iyun') 2016 g.

ВЫБОР И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ВАРИАНТОВ КОМПЛЕКСНЫХ КОНСТРУКТИВНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ГАЗОТУРБИННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

Силюянова М.В., д.т.н., доцент, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Курицына В.В., к.т.н., доцент, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Аннотация: в статье рассмотрена методика формирования и выбора рациональных вариантов комплексных конструктивно-технологических решений для газотурбинных двигателей на основе объективной классификации с применением методов распознавания и вычисления мер близости. Предложена классификация моделей и методов распознавания для выбора рациональных решений и введено понятие информационный вектор в технологическом пространстве проектирования.

Ключевые слова: конструктивно-технологическое решение, показатели качества, математическое моделирование, информационный вектор, мера близости.

Abstract: In the article the technique of formation and selection of rational variants of complex structural and technological solutions for gas turbine engines on the basis of objective classification using recognition methods and computing measures of proximity. Models classification and recognition methods to select sustainable solutions and introduced the concept of information vector in the process space of the design.

Keywords: конструктивно-технологическое решение, показатели качества, математическое моделирование, информационный вектор, мера близости.

В процессе проектирования газотурбинных двигателей (ГТД) для выполнения классификации конструктивно-технологических решений (КТР) и выбора рациональных решений методами предпочтений применяется специальная теория и математический аппарат. Теоретические основы классификации изложены для информационных моделей, формируемых на основе имитационного моделирования. Рассмотрим более детально методику определения мер близости по качественным показателям, задаваемым свойствам (контурам) и по количественным параметрам, задаваемыми интервалами [1]. Для выбора рациональных вариантов КТР на основе объективной классификации могут применяться различные методы распознавания и вычисления мер близости информационных моделей $S(T_i)$ и $S(T_j)$. Наибольшую адекватность при построении моделей распознавания КТР для ГТД [2,4] обеспечивает применение метода дискриминантных функций. Если рассматривать конструктивно-технологические решения как векторы в n -мерном пространстве, тогда каждой группе решений должна соответствовать группа векторов в этом пространстве. Для нахождения меры близости между векторами или группами векторов им ставится в соответствие некоторая дискриминантная функция.

В качестве дискриминантной функции для оценки мер близости конструктивно-технологических решений взята функция, аналогичная по форме электрическому потенциалу:

$$\varphi(R) = \frac{1}{1 + \alpha R^2}, \quad (1)$$

где: α – коэффициент пропорциональности;
 R – расстояние между информационными векторами в пространстве проектирования.

В результате математического моделирования [3] рекомендуется значение

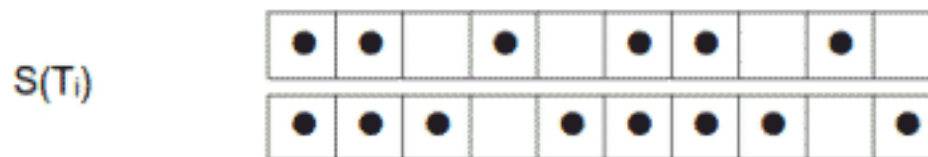
$$\alpha = \frac{1}{n^2}, \quad (2)$$

где n – количество разрядов в каждом из сравниваемых информационных векторов конструктивно-технологических решений.

Если сравниваемые КТР представлять бинарными словами (двоичным кодом), то за R принимается так называемое расстояние по Хэммингу, равное числу несовпадающих разрядов в словах (кодах) пары сравниваемых решений. Тогда n – длина бинарных слов информационных векторов конструктивно-технологических решений. Величина φ является мерой близости, значение которой пропорционально расстоянию R .

Рассмотрим методику определения значений: требуется найти меру близости между двумя парами векторов (информационных моделей решений), то есть последовательно сравнить эталонное (оптимальное) решение с двумя полученными в результате моделирования вариантами конструктивно-технологических решений [5]. Информационные векторы этих решений в пространстве свойств, заданных контурами, и параметров, заданных интервалами, соответственно, равны: $S(T_i)$ – эталонный вектор; $S(T_j)$ – вектор j -го решения; $S(T_k)$ – вектор k -го решения. Требуется найти меру близости пар векторов $S(T_i) - S(T_j)$ и $S(T_i) - S(T_k)$ и сделать вывод о том, информационная модель какого конструктивно-технологического решения (j -го или k -го) ближе к оптимальному [6,7].

Найдем расстояния по Хэммингу между парами векторов:



S(T_j)

Несовпадения: 1 2 3 4 5 6

Расстояние $R_{i-j} = 6$.



S(T_k)

Несовпадения: 1 2 3 4 5

Расстояние $R_{i-k} = 5$.

По формуле (1), определяющей дискриминантную функцию меры близости обеих пар информационных векторов конструктивно-технологических решений:

$$\varphi(R_{i-j}) = \frac{1}{1 + \frac{1}{10^2} 6^2} = 0,735 \quad (3)$$

$$\varphi(R_{i-k}) = \frac{1}{1 + \frac{1}{10^2} 5^2} = 0,8 \quad (4)$$

Чем ближе величина $\varphi(R_m)$ к «1», тем ближе решение к оптимальному, поэтому конструктивно-технологическое решение k, выраженное вектором S(T_k), является предпочтительным.

Методика формирования и выбора рациональных вариантов комплексных КТР позволяет сочетать факторы и параметры, а в лучшем случае - их значения и индексы, являющиеся определяющими для отнесения объектов к конкретному классу [8, 9]. Основой такой классификации служат математические и информационные модели объектов. Для представления и сопровождения информационных моделей могут применяться банки данных, для математических - базы знаний. Для выбора решений методами предпочтений необходимо отнести их к определенным группам или классам. В этом случае выбор может выполняться как внутри конкретного класса, так и между коррелирующими классами.

Для взаимосвязанной совокупности систем, включающей проектную, производственную и эксплуатационную, необходимо на ранних стадиях жизненного цикла формировать и оценивать комплексные проектные решения на примере организации процесса проектирования в подпространстве ((F^k, N^k), (F^t, N^t)). В выделенном подпространстве определяется реализуемость конструкции изделия S(A^k), математическая модель которого S(A^k) = S(A) = {A, F^a, N^a, R^a} содержит детальное описание конструктивных контуров F^k, реализующих соответствующие функциональные свойства

F^a = (F^r - F^k), и параметры N^a = N^{a,k}. В процессе проектирования S(A) является моделью исходного объекта. Реализуемость модели S(A) оценивается в среде технологической системы S(P^t), математическая модель которой S(P^t) = S(P) = {P, F^p, N^p, R^p} содержит описание взаимосвязанной системы конструктивно-технологических контуров F^p = (F^x - F^r) и характеризующих их параметров N^p = N^{p,k}. Математическая модель S(P) в выделенном подпространстве является моделью порождающей среды.

Проектирование выполняется в ограниченном пространстве, являющемся предметной областью, которая определяется базовыми множествами элементов, свойств (контуров) и параметров. При этом различные свойства (контуров) и параметры могут задаваться как условия или ограничения. Сочетание условий и ограничений предопределяет применяемые методики для формирования, оценки и выбора рациональных вариантов решений.

В тех случаях, когда невозможно строго формализовано оценить решения, необходимо их выбирать на основе предпочтений. Предпочтения характерны не только для выбора решений, но и для ранжирования факторов и параметров при установлении ограничений и условий, применяемых для оценки и выбора их вариантов.

Повышение роли технологических факторов очевидно при формировании комплексных конструктивно-технологических решений на производственных стадиях жизненного цикла газотурбинных двигателей. Повышение роли стоимостных факторов наиболее характерно для новых подходов к проектированию двигателей, называемых «проектированием под заданную стоимость». При этом задаются ограничения на стоимость различных систем и агрегатов, в том числе и на силовые установки.

Данная методика является наиболее предпочтительной, применение которой для оценки конструктивно-технологических решений с одновременным учетом нескольких факторов и параметров для определения класса объектов позволяет определить соответствующие доли стоимости и показатели качества для всех систем и агрегатов современных газотурбинных двигателей.

Библиографический список

1. Силуянова М.В. Формирование и оценка вариантов конструктивно-технологических рений современных газотурбинных двигателей. В сборнике: Развитие науки и образования в современном мире. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО «АР-Консалт». 2014. С 25-26.
2. Силуянова М.В., Попова Т.В. Исследование теплообменного аппарата для газотурбинных двигателей сложного цикла. Труды МАИ. 2015. № 80. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=56934>
3. Рождественский А.В., Силуянова М.В. Математическое моделирование метода оценки качества вариантов конструктивно-технологических решений газотурбинных двигателей с применением функционально-стоимостного моделирования. В сборнике: Управление качеством. Избранные научные труды четырнадцатой Международной научно-практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «МАТИ – Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского». 2015. С 323-327.
4. Силуянова М.В., Попова Т.В. Разработка методики проектирования и расчета теплообменного аппарата для газотурбинных двигателей сложного цикла. Труды МАИ. 2016. № 85. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=66210>
5. Силуянова М.В., Шпагин В.П., Юрлова Н.Ю. Анализ влияния внедрения искривленных дефлекторов на характеристики плоского реактивного сопла. Труды МАИ. 2015. № 84. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=63032>
6. Силуянова М.В. Управление требованиями и управление программой производства современных газотурбинных двигателей. В сборнике: Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 4 частях. ООО АР-Консалт». 2015. С 101-102.
7. Силуянова М.В. Формирование пространства автоматизированного проектирования для функционально-стоимостного анализа современных газотурбинных двигателей на производственных стадиях жизненного цикла. Альманах мировой науки. 2016. № 2-1(5). С 73-75.
8. Лиокумович Д.С., Силуянова М.В. Планирование и управление производством при повышении качества и конкурентоспособности сложных технических систем. Электротехнические и информационные комплексы и системы. 2012. Т 8. № 3. С. 18-24.
9. Силуянова М.В., Челебян О.Г. Пневматический способ подготовки равномерной смеси жидкого топлива с воздухом в камере сгорания газотурбинного двигателя // Вестник Московского авиационного института. 2016. Т 23. № 4. С. 86-94.
10. Новиков С.В. Инновационная политика вуза в сфере частно-государственного партнерства. Двигатель. 2011. № 6. С. 46-47.
11. Кулакова Д.С., Новиков С.В. Прогнозы коммерциализации результатов комплексного проекта. Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2016. № 6 (50). С. 50-56.
12. Новиков С.В. Национальная экономика как крупномасштабная организационная социально-экономическая система (КОСЭС). Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 6. С. 125-132.
13. Новиков С.В. Основы управления государственными и муниципальными заказами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" (профиль "Производственный менеджмент") / Москва, 2012.
14. Канащенков А.И., Новиков С.В., Тихонов А.И. Модернизация программно-целевых механизмов конкурсного отбора инновационных проектов. В книге: ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА: НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Под редакцией Э.Ю. Черкесовой. Ставрополь, 2016. С. 27-48.
15. Просвирова Н.В., Тихонов А.И. Производственный потенциал аэрокосмического комплекса (на примере авиационного двигателестроения). В книге: Стратегическое планирование и развитие предприятий 2016. С. 130-132.
16. Тихонов А.И., Калачанов В.Д., Просвирова Н.В. Повышение конкурентоустойчивости предприятий авиационного двигателестроения в современных экономических условиях. Вестник Московского авиационного института. 2016. Т. 23. № 1. С. 218-226.
17. Метечко Л.Б., Тихонов А.И., Сорокин А.Е., Новиков С.В. Влияние экологических нормативов на развитие авиационного двигателестроения. Труды МАИ. 2016. № 85. С. 9.

References

1. Siluyanovа M.V. Formirovaniye i ocenka variantov konstruktivno-tekhnologicheskikh reniy sovremennykh gazoturbinnnykh dvigatelej. V sbornike: Razvitiye nauki i obrazovaniya v sovremennom mire. Sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 7 chastyakh. ООО «AR-Konsalt». 2014. S 25-26.
2. Siluyanovа M.V., Popovа T.V. Issledovanie teploobmennogo apparata dlya gazoturbinnnykh dvigatelej slozhnogo cikla. Trudy MAI. 2015. № 80. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=56934>
3. Rozhdestvenskiy A.V., Siluyanovа M.V. Matematicheskoe modelirovaniye metoda ocenki kachestva variantov konstruktivno-tekhnologicheskikh resheniy gazoturbinnnykh dvigatelej s primeneniem funktsional'no-stoimostnogo modelirovaniya. V sbornike: Upravlenie kachestvom. Izbrannyye nauchnyye trudy chetyrnadcatoy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethnoe obrazovatel'noe uchrezhdeniye vysshego professional'nogo obrazovaniya «MATI – Rossijskiy gosudarstvennyy tekhnologicheskij universitet imeni K.EH. Ciolkovskogo». 2015. S 323-327.
4. Siluyanovа M.V., Popovа T.V. Razrabotka metodiki proektirovaniya i rascheta teploobmennogo apparata dlya gazoturbinnnykh dvigatelej slozhnogo cikla. Trudy MAI. 2016. № 85. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=66210>
5. Siluyanovа M.V., SHpagin V.P., YUrlova N.YU. Analiz vliyaniya vnedreniya iskrivlennykh deflektorov na harakteristiki ploskogo reaktivnogo sopla. Trudy MAI. 2015. № 84. URL: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=63032>

6. Siluyanovа M.V. Upravlenie trebovaniyami i upravlenie programmoj proizvodstva sovremennyh gazoturbinyh dvigatelej. V sbornike: Nauka, obrazovanie, obshchestvo: aktual'nye voprosy i perspektivy razvitiya. Sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: v 4 chastyah. OOO AR-Konsalt». 2015. S 101-102.
7. Siluyanovа M.V. Formirovanie prostranstva avtomatizirovannogo proektirovaniya dlya funktsional'no-stoimostnogo analiza sovremennyh gazoturbinyh dvigatelej na proizvodstvennyh stadiyah zhiznennogo tsikla. Al'manah mirovoj nauki. 2016. № 2-1(5). S 73-75.
8. Liokumovich D.S., Siluyanovа M.V. Planirovanie i upravlenie proizvodstvom pri povyshenii kachestva i konkurentosposobnosti slozhnyh tekhnicheskikh sistem. EHlektrotekhnicheskie i informacionnye kompleksy i sistemy. 2012. T 8. № 3. S. 18-24.
9. Siluyanovа M.V., CHElebyan O.G. Pnevmaticheskij sposob podgotovki ravnomernoj smesi zhidkogo topliva s vozduhom v kamere sgoraniya gazoturbinnogo dvigatelya // Vestnik Moskovskogo aviacionnogo instituta. 2016. T 23. № 4. S. 86-94.
10. Novikov S.V. Innovacionnaya politika vuza v sfere chastno-gosudarstvennogo partnerstva. Dvigatel'. 2011. № 6. S. 46-47.
11. Kulakova D.S., Novikov S.V. Prognozy kommercializacii rezul'tatov kompleksnogo proekta. Nauchnaya diskussiya: voprosy ehkonomiki i upravleniya. 2016. № 6 (50). S. 50-56.
12. Novikov S.V. Nacional'naya ehkonomika kak krupnomasshtabnaya organizacionnaya social'no-ehkonomicheskaya sistema (KOSEHS). Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2014. № 6. S. 125-132.
13. Novikov S.V. Osnovy upravleniya gosudarstvennymi i municipal'nymi zakazami. Uchebnoe posobie dlya studentov, obuchayushchihsya po napravleniyu podgotovki 080200 "Menedzhment" (profil' "Proizvodstvennyj menedzhment") / Moskva, 2012.
14. Kanashchenkov A.I., Novikov S.V., Tihonov A.I. Modernizaciya programmno-celevykh mekhanizmov konkursnogo otbora Innovacionnyh proektov. V knige: EHKONOMIKA XXI VEKA: NOVYE REALII I PERSPEKTIVY RAZVITIYA. Pod redakciej EH.YU. CHERkesovoj. Stavropol', 2016. S. 27-48.
15. Prosvirina N.V., Tihonov A.I. Proizvodstvennyj potencial aehrokosmicheskogo kompleksa (na primere aviacionnogo dvigatelestroeniya). V knige: Strategicheskoe planirovanie i razvitie predpriyatij 2016. S. 130-132.
16. Tihonov A.I., Kalachanov V.D., Prosvirina N.V. Povysenie konkurentoustojchivosti predpriyatij aviacionnogo dvigatelestroeniya v sovremennyh ehkonomicheskikh usloviyah. Vestnik Moskovskogo aviacionnogo instituta. 2016. T. 23. № 1. S. 218-226.
17. Metechko L.B., Tihonov A.I., Sorokin A.E., Novikov S.V. Vliyanie ehkologicheskikh normativov na razvitie aviacionnogo dvigatelestroeniya. Trudy MAI. 2016. № 85. S. 9.

ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛИ КОНТРОЛЯ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Солдаткина О.А., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: Экономический рост России зависит от создания благоприятного инвестиционного климата. Реализация поставленной задачи невозможна без подготовки компаниями финансовой отчетности по МСФО. Концептуальные различия МСФО и РСБУ приводят к пересмотру традиционных подходов при составлении компаниями финансовой отчетности, соответствующей МСФО. По РСБУ модель контроля в консолидированной отчетности не имеет преобладающего значения в отличие от принципов МСФО, поэтому исследование является актуальным.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), консолидированная финансовая отчетность, модель контроля.

Abstract: Russia's Economic growth depends on the creation of a favorable investment climate. Task implementation is impossible without companies to prepare financial statements in accordance with IFRS. The conceptual differences between IFRS and RAS lead to the revision of traditional approaches in the preparation of the companies financial reporting IFRS. The company control model in consolidated accounts was not a priority in contrast to the IFRS principles, so the study is relevant.

Keywords: International financial reporting standards (IFRS), Russian accounting standards (RAS), the consolidated financial statements, control model.

В настоящее время использование компаниями международных стандартов финансовой отчетности в масштабах мировой экономики приобретает повсеместный характер, они получили признание в качестве методологической основы подготовки консолидированной и отдельной финансовой отчетности. В России крупные компании стремятся попасть на первые позиции российских и международных рейтинговых агентств, поэтому составляют финансовую отчетность в соответствии с требованиями международных стандартов. В условиях глобализации экономики для более активной интеграции России в мировую систему возникает объективная необходимость в сближении национальных и международных подходов к пред-

ставлению и интерпретации финансовой информации.

Проведенное рейтинговым агентством «РАЕХ (Эксперт РА)» в 2014 – 2015 годах исследование шестисот крупнейших компаний России по объему продажи продукции показывает, что из первых десяти самых крупных компаний не составляет отчетность в соответствии с требованиями МСФО только одна – «Ростех», четыре компании осуществляют производственную деятельность в нефтяной и нефтегазовой промышленности (таблица 1). Компании одной отрасли имеют возможность сравнивать экономические результаты по отчетности, составленной по МСФО.

Таблица 1 – Крупнейшие компании России по объему продажи продукции, составляющие отчетность по МСФО [6]

Место по итогам 2015 года	Место по итогам 2014 года	Компания	Отрасль	Отчетность
1	1	«Газпром»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	МСФО
2	2	«ЛУКОЙЛ», нефтяная компания	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	МСФО
3	3	«Роснефть», нефтяная компания	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	МСФО
4	4	«Сбербанк»	Банки	МСФО
5	5	РЖД	Транспорт	МСФО
6	7	Банк ВТБ	Банки	МСФО
7	6	«Ростех»	Машиностроение	Управленческая
8	8	«Сургутнефтегаз»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	МСФО
9	10	«Магнит», розничная сеть	Розничная торговля	МСФО
10	9	«Транснефть», АК	Транспорт	МСФО

ПАО «Газпром» является глобальной энергетической компанией, которая на протяжении ряда лет занимает лидирующее положение по объему продажи продукции в России. Группа подготавливает годовую и промежуточную консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО и публикует ее вместе с аудиторским заключением, подтверждающим достоверность, на своем сайте. Так, из консолидированной финансовой отчетности за 2015 г. следует, что «ПАО «Газпром» и его дочерние организации располагают одной из крупнейших в мире систем газопроводов

и обеспечивает большую часть добычи природного газа и его транспортировку по трубам высокого давления в РФ» [2]. Заинтересованные пользователи информации могут найти все необходимые сведения об организационной структуре, видах и результатах деятельности Группы Газпром.

В примечаниях к финансовой отчетности ПАО «Газпром» описаны важнейшие принципы учетной политики в отношении включения дочерних, ассоциированных организаций и совместного предпринимательства в консолидированную финансовую отчетность [2, п. 5.1]. Дочерние организации

представляют собой такие объекты инвестиций, включая структурированные организации, которые Группа Газпром контролирует, так как Группа (1) обладает полномочиями, которые предоставляют ей возможность управлять значимой деятельностью, которая оказывает значительное влияние на доход объекта инвестиций, (2) подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода, и (3) имеет возможность ис-

пользовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с целью оказания влияния на величину дохода инвестора. Доля участия в большинстве крупнейших дочерних организаций составляет 100%, что свидетельствует о полном контроле над ними со стороны Газпрома. Дочерние организации территориально располагаются не только в России, но и странах Европы. Данные о первых десяти дочерних организаций Группы Газпром представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Фрагмент примечаний к консолидированной финансовой отчетности ПАО «Газпром» за год, закончившийся 31 декабря 2015 года [2, п. 32]

Дочерняя организация	Страна основной деятельности	Процент участия на 31 декабря	
		2015 г.	2014 г.
ООО «Авиапредприятие «Газпром авиа»	Россия	100	100
«ВИБГ ГМОХ»	Германия	100	-
ОАО «Востокгазпром»	Россия	100	100
«Газпром Швейцария АГ»	Швейцария	100	100
ЗАО «Газпром Армения»	Армения	100	100
ООО «Газпром ВНИИГАЗ»	Россия	100	100
ОАО «Газпром газораспределение»	Россия	100	100
АО «Газпром газораспределение Север»	Россия	96	96
ООО «Газпром геологоразведка»	Россия	100	100
ООО «Газпром георесурс»	Россия	100	100

В принятом впервые в России федеральном законе «О консолидированной финансовой отчетности» [5] был указан список предприятий, обязанных представлять данную отчетность и составлять ее по МСФО. Правила консолидации ранее содержались в методических указаниях, утвержденных приказом Минфина РФ в 1996 г., в современной редакции российских стандартов бухгалтерского учета требования к консолидированной отчетности не нашли отражения. Закон уточнил определение консолидированной финансовой отчетности, обозначил, что его цель состоит в повышении качества и прозрачности отчетности российских организаций, привлечении дополнительных инвестиций в развивающуюся экономику, он распространяется на кредитные, страховые, негосударственные пенсионные фонды и другие организации. Все большее число крупных и средних отечественных предприятий составляет консолидированную отчетность по собственной инициативе для целей управленческого учета.

Министерством финансов РФ утверждены к применению на территории России МСФО и Разъяснения Комитета по разъяснениям международной финансовой отчетности (КРМФО) [4]. Вопросы составления и представления консолидированной финансовой отчетности нашли отражение в МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37], целью которого является определение принципов подготовки консолидированной финансовой отчетности в случаях, когда предприятие контролирует одно или несколько других предприятий. Данный стандарт дает определение принципа контроля и устанавливает контроль как основу для консолидации, указывает, как применять принцип контроля, устанавливает требования к бухгалтерскому учету с целью подготовки консолидированной финансовой отчетности.

Дочерним называется предприятие, которое находится под контролем другого предприятия, а материнским – предприятие, которое контролирует одно или несколько предприятий. Материнское предприятие обязано подготовить консолидированную финансовую отчетность. Никаких исключений не предусмотрено из требования консоли-

дации на основании того, что дочернее предприятие имеет иной характер деятельности, в его отношении имеются жесткие долгосрочные ограничения или планируется выбытие в ближайшем будущем.

Организации венчурного капитала, инвестиционные фонды, взаимные фонды, паевые трасты и подобные предприятия не освобождаются от требований МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37], поэтому их дочерние предприятия подлежат консолидации. Предприятие консолидирует объект инвестиций с начала получения контроля над этим объектом, и до момента утраты контроля над ним.

Предприятие обязано консолидировать свое дочернее предприятие, даже если оно приобретено исключительно с целью его последующей перепродажи. Однако в консолидированной финансовой отчетности выбывающая группа – состоящая из активов, подлежащих выбытию, и непосредственно связанных с ними обязательств, классифицируется на дату приобретения как удерживаемая для продажи или распределения собственникам в качестве дивидендов, если выполняются определенные условия, в соответствии с МСФО (IFRS) 5 [4, приложение № 33].

Инвестор независимо от характера его участия в каком-либо предприятии (объекте инвестиций) должен определить, является ли он материнским предприятием, оценив, обладает ли он контролем над объектом инвестиций или нет.

В МСФО учет инвестиций в другие предприятия является более сложным по сравнению с РСБУ. Для различных видов инвестиций разработаны отдельные стандарты – МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37], МСФО (IFRS) 11 [4, приложение № 38], МСФО (IAS) 28 [4, приложение № 18]. Затраты на приобретение компанией акций (или долей в уставном капитале) другой организации учитываются различными способами – в зависимости от того, что именно по своей экономической сути приобрела компания-инвестор: контроль над дочерней компанией, существенное влияние на другую компанию или равный контроль [1]. В российском учете все виды инвестиций в другие организации учитываются в качестве финансовых вложе-

ний, однако такая категория в МСФО не предусмотрена. При подготовке отчетности в формате МСФО финансовые вложения переводятся в другие категории, предусмотренные международными стандартами.

Важным в подготовке консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО является использование модели контроля. Понятие контроля над объектом инвестиций раскрыто в МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37]. Инвестор контролирует объект инвестиций, когда данный инвестор подвергается рискам в связи с переменными доходами, возникающими вследствие его участия в объекте инвестиций, и способен оказывать влияние на эти доходы в силу своих правомочий в отношении данного объекта. Контроль над объектом инвестиций обычно достигается приобретением более 50% голосующих акций предприятия. В РСБУ модель контроля не используется,

вместо нее преимущество отдается концепции права собственности.

Если предприятие, приобретая пакет акций или доли в уставном капитале другого предприятия, получает над ним контроль, то инвестиция признается в финансовой отчетности с помощью процедуры консолидации, описанной в МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37]. Если инвестор не получает контроля над объектом инвестиций, то затраты на приобретение инвестиции отражаются не с помощью консолидации, а другим методом, в частности, методом долевого участия для ассоциированных и совместных предприятий, описанным в МСФО (IAS) 28 [4, приложение № 18], тогда ключевым является определение наличия существенного влияния или равного контроля. Этапы, выполняемые в процессе анализа наличия контроля, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы процесса анализа наличия контроля [3]

В МСФО (IFRS) 10 [4, приложение № 37] рассматриваются три элемента составляющих контроль, которые соответствуют этапам со второго по четвертый на рисунке 1. Перед этими тремя элементами контроля, как правило, проводится большая аналитическая работа, но во многих случаях детальный анализ может и не понадобиться. Например, мажоритарный акционер обычной действующей компании будет консолидировать эту компанию, при условии, что другие стороны не обладают какими-либо правами, требующими дополнительного анализа – например, когда третья сторона имеет опцион «колл», по условиям которого она может приобрести акции данной компании [3].

В случаях, когда требуется глубокий анализ, инвестор рассматривает все уместные факты и

обстоятельства, чтобы выяснить, контролирует ли он объект инвестиций. МСФО не предусматривает иерархии признаков контроля, следовательно, инвестор должен делать выводы, руководствуясь результатами анализа всех фактов, обстоятельств и собственным суждением.

Резюмируя сказанное выше, необходимо отметить сложность рассмотренной процедуры консолидации финансовой отчетности, а также значение используемой модели контроля в соответствии с МСФО, которой в российском подходе не уделяется существенного внимания, поэтому указанная проблема должна постепенно решаться при разработке соответствующих нормативных актов, регулирующих формирование и представление финансовой отчетности отечественными организациями.

Библиографический список

1. Иноземцев О.В. РСБУ vs МСФО: консолидация / Главная книга. 2014. № 9. – Режим доступа: <http://glavkniga.ru/> (дата обращения: 09.02.2017).
2. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Газпром», подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), 31 декабря 2015 г. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 11.02.2017).
3. МСФО: точка зрения КПМГ: Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КПМГ. 2013/2014: в 2 ч., ч. 1: пер с англ. – 10-е изд. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014.
4. О введении МСФО и Разъяснений МСФО в действие на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Минфина РФ: приказ МФ РФ от 28.12.2015 г. № 217н. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.02.2017).
5. О консолидированной финансовой отчетности: ФЗ от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 08.02.2017).
6. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции. – Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2016/main/ (дата обращения: 06.02.2017).

References

1. Inozemcev O.V. RSBV vs MSFO: konsolidaciya / Glavnaya kniga. 2014. № 9. – Rezhim dostupa: <http://glavkniga.ru/> (data obrashcheniya: 09.02.2017).
2. Konsolidirovannaya finansovaya otchetnost' PAO «Gazprom», podgotovlennaya v sootvetstvii s mezhdunarodnymi standartami finansovoj otchetnosti (MSFO), 31 dekabrya 2015 g. – Rezhim dostupa: <http://www.gazprom.ru/> (data obrashcheniya: 11.02.2017).
3. MSFO: tochka zreniya KPMG: Prakticheskoe rukovodstvo po Mezhdunarodnym standartam finansovoj otchetnosti, podgotovlennoe KPMG. 2013/2014: v 2 ch., ch. 1: per s angl. – 10-e izd. M.: AL'PINA PUBLISHING, 2014.
4. O vvedenii MSFO i Raz'yasnenij MSFO v dejstvie na territorii RF i o priznanii utrativshimi silu nekotoryh prikazov (otdel'nyh polozhenij prikazov) Minfina RF: prikaz MF RF ot 28.12.2015 g. № 217n. – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru> (data obrashcheniya: 09.02.2017).
5. O konsolidirovannoj finansovoj otchetnosti: FZ ot 27.07.2010 g. № 208-FZ. – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru> (data obrashcheniya: 08.02.2017).
6. Rejting krupnejshih kompanij Rossii po ob'emju realizacii produkcii. – Rezhim dostupa: http://raexpert.ru/rankingtable/top_companies/2016/main/ (data obrashcheniya: 06.02.2017).

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Сорокина Н.Е., заместитель директора, Информационно-методический центр Железнодорожного района

Аннотация: В статье раскрывается содержание этапов внутреннего маркетинга в высшей образовательной организации. Акцентируется внимание на роли внутреннего маркетинга в обеспечении устойчивого конкурентного преимущества вуза. Предложены меры по повышению эффективности внутреннего маркетинга в вузе.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, вуз, абитуриент, студент.

Abstract: In article the maintenance of stages of internal marketing in the highest educational organization reveals. The attention to roles of internal marketing in ensuring steady competitive advantage of higher education institution is focused. Measures for increase in efficiency of internal marketing in higher education institution are proposed.

Keywords: internal marketing, higher education institution, entrant, student.

Организация внутреннего маркетинга - основная функция управления кадрами, которое осуществляет процесс управления человеческими ресурсами компании, направленный на максимально эффективное использование потенциала работников для достижения целей организации [1].

На основании авторской статьи о внутреннем маркетинге [2] предлагается внедрение соответствующих этапов и для вуза.

1. «Знакомство». Данный этап начинается с момента подачи объявления о дне открытых дверей для абитуриентов в СМИ. На данном этапе приветствуется написание креативных и нестандартных объявлений, которые могут привлечь потенциальных абитуриентов. После этого необходимо подумать об увлекательном проведении открытых дверей, в ходе которого максимально четко предложить им свой «продукт», преподнести возможность учебы в данном вузе как исключительное благо.

Дальше абитуриент должен подать документ в данный вуз, где, в случае прохождения по конкурсу, он может быть зачислен в штат студентов.

2. «Адаптация». На данном этапе важным для вуза является «приобщение» студента к ценностям университетской жизни, развитие его интереса к повышению эффективности совместной работы. Для этого необходимо привлечение студента к активному участию в жизни вуза. Также, нельзя не указать, что за отличную учебу и участие в научно-учебных мероприятиях студент может быть вознагражден возможностью получения повышенной стипендии.

Студента необходимо активно вовлекать в жизнь вуза, приобщать к студенческой культуре, поручать задания, соответствующие его желаниям и способностям. Роль куратора группы в данном случае невозможно переоценить. Куратор группы должен ввести свою группу в курс дела, отвечать

на возникшие у нее вопросы и вместе работать над решением возникающих проблем.

Благодаря этому повышается академическая успеваемость целой группы - студенты максимально быстро вовлекаются в учебный процесс и в коллектив группы.

3. «Удержание». После этапа «адаптации» начинается этап «удержания» студента в вузе. Данный этап характеризуется постоянным исследованием рынка образовательных услуг на похожие специальности. На данном этапе возможно повышение стипендии особенно успешным студентам за постоянное высокое выполнение своих обязанностей и эффективное участие в учебной и научной жизни вуза. Задача вуза на данном этапе «удержать студента», задача самого студента - максимально эффективно показать себя с целью повышения своей стипендии и возможности дальнейшего учебного и научного развития. На данном этапе роль куратора группы также невозможно переоценить. Именно благодаря грамотной поддержке куратора группы студента лучше узнают в вузе, а вуз может рассматривать студента как кандидата на получение повышенной стипендии.

Проникнувшись идеологией вуза, убедившись, что его ценят как личность и заинтересованы в его качественном обучении, студент будет прилагать максимум усилий для повышения конкурентоспособности вуза.

В заключении отметим, что благодаря соблюдению политики «трех этапов» в реализации внутреннего маркетинга, можно добиться заинтересованности студента в повышении престижа вуза. Опираясь на заинтересованных студентов, вуз улучшает показатели своей деятельности на рынке образовательных услуг. Сам студент, повышая свою академическую успеваемость и активно участвуя в научной и студенческой жизни вуза, также оказывается в выигрыше.

Библиографический список

1. Калышенко В.Н., Сталькина У.М. Внутренний маркетинг в системе маркетинга предприятия.//Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. - 2. - 2015. - С. 112-116.
2. Сорокина Н.Е., Хмелькова Н.В. Роль внутреннего маркетинга в обеспечении устойчивого конкурентного преимущества организации.//Международный научно-практический журнал «Теория и практика современной науки». - 11/17. - 2016. - С. 758-760.

References

1. Kalyschenko V.N., Stal'kina U.M. Vnutrennij marketing v sisteme marketinga predpriyatiya.//Problemy sovershenstvovaniya organizacij proizvodstva i upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov. - 2. - 2015. - S. 112-116.
2. Sorokina N.E., Hmel'kova N.V. Rol' vnutrennego marketinga v obespechenii ustojchivogo konkurentnogo preimushchestva organizacii.//Mezhdunarodnyj nauchno-prakticheskij zhurnal «Teoriya i praktika sovremennoj nauki». - 11/17. - 2016. - S. 758-760.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Татьянников В.А., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Рубцова Ю.А., Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В текущее время, как никогда, для обеспечения роста экономики необходимо искать новые источники финансирования российских компаний и, особенно, публичных акционерных обществ. Для этих целей необходимы инвестиционные финансовые инструменты, направленные, прежде всего, как на российских, так и на иностранных инвесторов. Включение инвесторов в долевое и долговое финансирование корпораций должно привести к повышению уровня и качества жизни граждан России, создаст условия для развития финансовой индустрии в целом [7]. В статье рассматриваются наиболее эффективные способы финансирования публичных компаний в современных условиях, предложена методология выпуска и использования в практической деятельности объективно востребованных инструментов финансового рынка.

Ключевые слова: депозитарная расписка, еврооблигации, долевое и долговое финансирование.

Abstract: At the current time, as ever, to ensure economic growth it is necessary to seek new sources of funding for Russian companies, especially public joint stock companies. For these purposes, investment financial instruments, aimed primarily for Russian and foreign investors. The inclusion of investors in equity and debt financing of corporations should lead to improving the level and quality of life of citizens, create conditions for the development of the financial industry as a whole [7]. This article discusses the most effective ways of financing public companies in modern conditions, the proposed methodology of production and application in practice are objectively popular financial market instruments.

Keywords: Depository receipts, Eurobonds, equity and debt financing.

В современной экономике рынок ценных бумаг является одним из основных механизмов аккумуляции и перераспределения инвестиционного капитала и позволяет хозяйствующим субъектам с помощью эмиссионных операций эффективно решать стоящие перед ними задачи финансирования, формирования и управления своим капиталом.

Для отечественных компаний весьма актуальна проблема эффективного финансирования деятельности предприятия, разработка и проведение эмиссионной политики на рынке капитала. Основные направления развития финансового рынка в России на ближайшие два года базируются на стимулировании политики привлечения инвестиций, использовании эффективных и доступных для инвесторов финансовых инструментов, направленных на динамичное развитие хозяйствующих субъектов и рост экономики страны.

Эмиссионная и инвестиционная деятельность публичного акционерного общества позволяет обеспечить деятельность корпорации необходимыми финансовыми ресурсами [3].

Непростая экономическая ситуация в Российской Федерации в 2015-2016 гг., связанная с падением цены на нефть, западными санкциями, девальвацией рубля и высокой неопределенностью на мировых финансовых рынках, замедлила темпы роста многих российских компаний. Вместе с тем, даже в этих условиях, есть достаточное количество корпораций, успешно ведущих бизнес. Исследуемая корпорация ПАО «М.видео» в их числе, более того, авторы статьи и независимые аналитики прогнозируют данной публичной компании дальнейший экономический рост. Компания не несет значительных рисков (кредитных, операционных, и т. д.), имеет хорошие финансовые показатели и прочные лидерские позиции.

На основании теоретических выводов и анализа деятельности корпорации авторами предложены современные варианты финансирования компании [3].

Для компании ПАО «М.видео» новый выход на публичное размещение акций (SPO) был бы лучшим способом привлечь денежные ресурсы на свое развитие. Следует отметить, что в результате

проведенного первичного размещения акций (IPO) в 2007 г. компания предложила инвесторам порядка тридцати пяти процентов своих акций (52 млн. акций). Организаторами размещения являлись Deutsche Bank и «Ренессанс Капитал».

По окончании IPO была проведена дополнительная эмиссия суммой в 30 млн. акций, которые полностью выкупила Svece Limited. Тем самым, ПАО «М.видео» привлекла долгосрочный капитал без увеличения долга компании.

Поскольку ПАО «М.видео» была первой компанией в секторе розничной торговли бытовой техникой и электроникой, проводящая публичное размещение, то был проявлен высокий интерес инвесторов к нему.

В настоящее время для ПАО «М.видео» важна ликвидность акций, она, к сожалению, не очень высокая. Более того, выход на SPO в текущее время нерационален из-за повышенной волатильности фондового рынка (компания планировала провести его в 2015 г., но отказалась). Когда будут условия на фондовом рынке, ПАО «М.видео» может подумать об SPO, именно, как инструменте увеличения прибыльности акций, но, даже тогда, компания сможет привлечь ограниченные объемы денежных средств.

Корпорации невыгодно размещать ценные бумаги на внутреннем рынке и крайне привлекательно – на внешнем рынке капиталов. Более того, иностранные инвесторы предпочитают инструменты международного рынка, такие как еврооблигации или депозитарные расписки, рублевым ценным бумагам.

В этой ситуации необходимо воспользоваться эффективными и современными инструментами финансирования компании, так называемыми «технологическими новинками» [4, с. 19]:

а) продажа иностранным инвесторам акций российских эмитентов на их внутреннем рынке в форме депозитарных расписок, лучше американских (ADR);

б) выпуск за пределами РФ своих долговых ценных бумаг (еврооблигации).

Несмотря на сложные экономические и политические отношения и введение США и ЕС экономических санкций против России в 2015-2016 гг.,

отечественные компании продолжают активно использовать депозитарные расписки (чаще АДР) как инструмент привлечения средств инвесторов на международном рынке капитала [7].

Так, например, российский публичный ритейлер ПАО «Лента» в октябре 2015г. объявила о начале размещения депозитарных расписок для привлечения около 150 млн. долларов. В конце марта 2016г. ПАО «Лента» привлекла, несмотря на санкции и повышенную волатильность на фондовом рынке, 225 млн. долларов [8].

Для ПАО «М.видео» одним из современных инструментов привлечения средств дополнительного финансирования является спонсируемая программа размещения АДР третьего уровня.

Планируемая реализация выпуска и размещения АДР могла бы оптимально состояться в 2018г. По результатам эмиссии ПАО «М.видео» имеет шансы получать от эмиссии АДР больше дохода и укрепиться на фондовом рынке, как более стабильный эмитент, вследствие чего, инвесторы будут более заинтересованы в ценных бумагах ПАО «М.видео» и увеличат их обороты на ФБ ММВБ.

ПАО «М.видео» на первом этапе эмиссии американских депозитарных расписок (АДР) может разместить ценные бумаги объемом 5% от капитала или 8 990 000 штук. В конечном итоге компания может выпустить АДР в максимально разрешенном объеме — до 25% от капитала (44 950 000 штук).

По состоянию на 01.11.2016г. в обращении на российских финансовых рынках находятся акции ПАО «М.видео» в количестве 178 263 237 штук. Выйти на мировые площадки с помощью депозитарных расписок можно с соотношением к обычным акциям 1:4. В итоге, объем эмиссии может быть равен 2 247 500 штук АДР.

При переводе акций в АДР компания несет операционные расходы: оплата услуг реестра акционеров при перерегистрации акций и оплата услуг The Bank of New York по выпуску АДР.

Так как планируется выпустить 2 247 500 штук АДР, то стоимость услуги при перерегистрации акций будет в размере 2% общего объема выпущенных АДР. Следовательно, операционные расходы равны 44 950 долл.

Для размещения и выпуска американских депозитарных расписок на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) требуется заявление о листинге (допуске ценных бумаг к обращению на бирже). Рассмотрев данное заявление, биржа принимает решение о допуске компании листингу, и стороны заключают договор [6]. После этого ПАО «М.видео» должно уплатить разовый листинговый сбор (36 800 долл.) и дополнительный: 1 450 долл. за первый миллион АДР и 1 450 долл. за второй миллион АДР (градация которого зависит от количества миллионов американских депозитарных расписок). Следовательно, оплата листингового сбора компании ПАО «М.видео» будет равна 39 700 долл. США.

Во избежание получения дополнительных издержек при выпуске АДР, требуется квалифицированный персонал. Одним из таких является юридический консультант, который обязан знать законодательство США. От его профессионализма зависит цена организации программы выпуска АДР.

По подсчетам специалистов, приблизительная стоимость АДР третьего уровня может составить от 100 до 1 млн. долл. США и более [2, с.34-36]. Для наглядности представлены суммарные расходы на программу выпуска АДР третьего уровня компанией ПАО «М.видео» (таблица 1).

Таблица 1 – Суммарные расходы на программу выпуска АДР третьего уровня компанией ПАО «М.видео»

Статья расходов	Сумма, долл. США
Операционные расходы	44 950
Оплата листингового сбора	39 700
Услуги организаторов выпуска АДР (сотрудники ПАО «М.видео»)	86 600
Услуги юридического консультанта	148 000
Выбор банка-депозитария	32 650
Выбор кастодиального банка	32 930
Услуги андеррайтера	126 100
Услуги международных аудиторов	192 900
Презентации, общение с инвесторами в США (roadshow)	109 400
Прочие расходы	180 500
Всего	993 730

Рассчитанные расходы на выпуск АДР третьего уровня компанией ПАО «М.видео» являются приблизительными и равны 993,7 тыс. долл.

Рассчитаем стоимость одной АДР (MVID ADR) по формуле (1)

$$C_{ADR} = n \cdot C_A \cdot k, \quad (1)$$

где C_{ADR} – стоимость АДР за 1 штуку в долларах;

n – количество российских акций, которые входят в пакет 1 АДР;

C_A – цена акции в рублях;

k – курс рубля к доллару [5, с. 19].

Цена одной акции ПАО «М.видео» по данным ФБ ММВБ на 3 февраля 2017 г. равна 375,5 руб. Курс рубля к доллару на 3 февраля 2017 г. равен 0,0167 руб. Следовательно, цена одной АДР ПАО «М.видео» будет равна 25,1 долл. США. Экономисты отмечают, что рыночная стоимость АДР может

существенно отличается от теоретической цены (несовпадение спроса и предложения).

Для того чтобы акционеры компании ПАО «М.видео» тоже участвовали в программе АДР, компания может предложить им бесплатно конвертировать обыкновенные акции в депозитарные расписки.

Введение льготного периода конвертации может способствовать повышению ликвидности расписок и расширить круг инвесторов в ценные бумаги ПАО «М.видео». Если это удастся сделать, в дальнейшем можно ожидать увеличения веса ПАО «М.видео» в глобальных индексах. В случае успеха льготы на конвертацию также могут способствовать некоторому увеличению спроса на обыкновенные акции.

Несмотря на то, что доля АДР в капитале компании ПАО «М.видео» составляет 5%, по прогнозным данным, их оборот будет достигать 45% оборота соответствующих акций в России, что сви-

детельствует о большой ликвидности АДР по сравнению с акциями.

В ходе размещения 5% акций в АДР ПАО «М.видео» может привлечь 57,1 млн. долларов США.

Вторым инструментом привлечения инвестиций может быть выпуск еврооблигаций на иностранном рынке, который происходит в форме открытой подписки или частного размещения.

Для ПАО «М.видео» эффективно размещение через дочернюю компанию ООО «М.видео Фи-

нанс», которые уже размещали облигации в 2006 г. на отечественном фондовом рынке. Прогнозируемый объем эмиссии – 40 млн. еврооблигаций номиналом 500 долл. США. Такой выпуск может оказать положительное влияние на возможность привлечения дополнительного финансирования в будущем, и в дальнейшем, в случае осуществления успешных займов, эмитент сможет привлекать денежные ресурсы на гораздо более выгодных условиях.

Таблица 2 – Выпуск процентных документарных еврооблигаций на предъявителя ООО «М.видео Финанс»

Наименование	Еврооблигации процентные документарные на предъявителя, выпуск 1
Эмитент	ООО «М.видео Финанс»
Номинал, долл. США	500
Объем эмиссии, штук	80 000
Объем эмиссии, долл. США	40 000 000
Дата начала и окончания размещения	01.04.2018
Дата погашения	01.04.2021
Период обращения, дней	1 095
Вид купона	Переменный
Периодичность выплат в год	2

ПАО «М.видео» следует учитывать расходы по размещению долговых обязательств, главной составляющей которых является вознаграждение профессиональных участников рынка (менеджеров

займа, агентов по размещению и т. д.) [1, с.34-36].

В таблице 3 представлен примерный перечень затрат по организации еврооблигационного займа:

Таблица 3 – Суммарные расходы на программу выпуска еврооблигаций, долл. США

Статья расходов	Сумма
Услуги международных юристов	148 000
Услуги эмитирующего/выплачивающего агента	15 000
Услуги международных рейтинговых агентств	101 000
Услуги международных аудиторов	92 000
Типографские расходы	30 000
Листинг на фондовой бирже	43 000
Услуги полечителя/финансового агента	17 000
Рекламные поездки (roadshow)	98 000
Комиссия за размещение, андеррайтинг, управление ликвидностью	199 000
Всего	743 000

Таким образом, на выпуск еврооблигаций ПАО «М.видео» затратит 743 тыс. долл. или 44,1 млн. руб.

Сравним основные показатели выпуска депозитарных расписок и еврооблигаций компанией ПАО «М.видео», рассчитаем их доходность (таблица 4):

Таблица 4 – Сравнительная характеристика выпуска АДР и еврооблигаций ПАО «М.видео» в 2018 г., долл. США

Наименование инструмента	Американские депозитарные расписки	Еврооблигации
Доходы	57 086 500,0	40 000 000,0
Расходы	993 730,0	743 000,0
Прибыль	56 092 770,0	39 257 000,0
Доходность	56,5	52,8

Исходя из выше представленных данных, можно сделать вывод о том, что доходность выпуска АДР выше, тем самым данный инструмент более предпочтителен.

На средства, привлеченные путем выпуска АДР или еврооблигаций, ПАО «М.видео» сможет расширить программу роста сети магазинов. Поступления от увеличения капитала обеспечат ей дополнительную финансовую гибкость, что, в свою

очередь, позволит открывать минимум 25 магазинов ежегодно (без АДР и еврооблигаций сеть ежегодно растет на 18-20 магазинов), а также сохранить и увеличить темпы их открытия в последующих годах.

Прогноз основных операционных и финансовых показателей ПАО «М.видео» на ближайшие пять лет представлен в таблице 5:

Таблица 5 – Прогноз основных операционных и финансовых показателей ПАО «М.видео» в 2017-2020 гг. [9]

Показатель	31.12.2016	Прогноз			
		31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Количество новых магазинов, шт.	20,0	16,0	18,0	22,0	25,0
Общая площадь магазинов, тыс. кв. м	895,0	889,8	915,3	950,5	987,1
Выручка с 1 кв. м. торговой площади, тыс. руб.	225,1	228,1	213,1	211,1	210,1
Чистая прибыль, млн. руб.	5 275,0	5 215,0	5 565,0	6 112,0	7 209,0
Валовая рентабельность (валовая прибыль/чистая прибыль), %	24,0	24,1	24,2	24,3	24,4
Рентабельность по EBITDA (EBITDA/чистая прибыль), %	5,6	5,7	5,9	5,8	6,0

На открытие 1 гипермаркета с площадью свыше 1700 кв. метров, будет затрачено инвестиций на сумму 64 млн. руб., а также 9 млн. руб. аренда торгового зала. Для покупателей будет представлено более 20 тысяч наименований, к выставленной электронике и бытовым приборам имеется свободный доступ, каждый покупатель без особой сложности сможет протестировать любой понравившийся прибор.

Таким образом, современные подходы к финансированию корпорации позволят привлечь до-

полнительные денежные ресурсы как через выпуск депозитарных расписок, так и через выпуск еврооблигаций. В результате чего ПАО «М.видео» к 2020 г. будет открывать в среднем по 25 магазинов в год, что позволит нарастить долю рынка. Прогнозное значение чистой прибыли может увеличиться с 5 275 млн. руб. в 2016 г. до 7 209 млн. руб. в 2020 г. (коэффициент прироста 34,6%). Прогноз валовой рентабельности и рентабельности по EBITDA практически не изменится по отношению к отчетному году.

Библиографический список

1. Инвестиционная деятельность: учебное пособие [Текст] / под. ред. Г.П. Подшиваленко, Н.В. Киселевой. – 2-е изд. – Москва: КНОРУС, 2011. – 432 с.
2. Иностранные инвестиции [Текст] / под ред. А.П. Косинцева. – Москва: КноРус, 2014. – 210 с.
3. Татьянников, В.А. Институциональное регулирование и эффективные фондовые рынки // Формирование евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.) – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. – С.252-260.
4. Хорошилова, О.С. Развитие институтов и инструментов финансовой системы Российской Федерации, направленных на привлечение иностранных инвестиций: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / О.С. Хорошилова. – Санкт-Петербург: Издательство Инфо-да, 2012. – 23 с.
5. Янковский, К.П. Инвестиции: учеб. пособие [Текст] / К.П. Янковский. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 451 с.
6. НАУФОР. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2016 г.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naufor.ru>, свободный.
7. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018гг // <http://www.cbr.ru>, свободный.
8. РосБизнесКонсалтинг: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru>, свободный.
9. Ежеквартальный отчет ПАО «М.видео» за 4 квартал 2016 г.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://invest.mvideo.ru>, свободный.

References

1. Investicionnaya deyatel'nost': uchebnoe posobie [Tekst] / pod. red. G.P. Podshivalenko, N.V. Kiselevoj. – 2-e izd. – Moskva: KNORUS, 2011. – 432 s.
2. Inostrannyye investicii [Tekst] / pod red. A.P. Kosinceva. – Moskva: KnoRus, 2014. – 210 s.
3. Tat'yannikov, V.A. Institucional'noe regulirovanie i ehffektivnyye fondovyye rynki // Formirovanie evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza: finansovo-pravovoj aspekt: sb. st. Vseros. nauch.-prakt. konf. (Ekaterinburg, 6–7 oktyabrya 2015 g.) – Ekaterinburg: Izd-vo UrGEHU, 2015. – S.252-260.
4. Horoshilova, O.S. Razvitie institutov i instrumentov finansovoj sistemy Rossijskoj Federacii, napravlennyh na privlechenie inostrannyh investicij: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk [Tekst] / O.S. Horoshilova. – Sankt-Peterburg: Izdatel'stvo Info-da, 2012. – 23 s.
5. Yankovskij, K.P. Investicii: ucheb. posobie [Tekst] / K.P. Yankovskij. – Sankt-Peterburg: Piter, 2011. – 451 s.
6. NAUFOR. Rossijskij fondovyyj rynek: pervoe polugodie 2016 g.: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://naufor.ru>, svobodnyj.
7. Osnovnye napravleniya razvitiya finansovogo rynka Rossijskoj Federacii na period 2016-2018gg // <http://www.cbr.ru>, svobodnyj.
8. RosBiznesKonsalting: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://quote.rbc.ru>, svobodnyj.
9. Ezhekvar'tal'nyj otchet PAO «M.video» za 4 kvartal 2016 g.: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://invest.mvideo.ru>, svobodnyj.

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Устичева Е.Г., аспирант, НИИ Труда и социального страхования Минтруда России

Аннотация: В статье на основе анализа трудов отечественных и зарубежных ученых выделяются и систематизируются основные проблемы мотивации труда государственных и муниципальных служащих, характерные для современной России.

Ключевые слова: Профессиональная мотивация, государственные и муниципальные служащие, коррупция, типы мотивации служащих, система оптимальной мотивации труда, идеальная поведенческая модель.

Abstract: In article on the basis of the analysis of works of native and foreign scientists are highlighted and summarized the basic problems of motivation of the state and municipal employees, typical for modern Russia.

Keywords: Professional motivation, state and municipal employees, corruption, types of motivation of employees, the system of optimal labor motivation, ideal behavioral model.

Содержание, место и роль государственного управления находятся в прямой зависимости от уровня развития и организованности управляющих субъектов, т.е. от должностных лиц (государственных и муниципальных служащих). В свою очередь эффективность их деятельности зависит от качества исполнения государственными и муниципальными служащими непосредственных функций, а практический результат службы прямо пропорционален уровню соответствия компетентности требованиям, предъявляемым к должности. Соблюдение и охрана прав человека, реализация общественных интересов, как правило, страдают от некомпетентности должностных лиц, которые демонстрируют ситуационную изменчивость убеждений и взглядов, поверхностность суждений, оценок и выводов, незнание нормативно-правовых актов и закономерностей управляемых процессов, а также состояния и тенденций развития общества. Существенный ущерб эффективности управления наносит коррупция, предполагающая подмену публичного интереса частными корыстными целями государственных и муниципальных служащих (должностных лиц) [1, с. 68-70].

Согласно результатам Глобального барометра коррупции 2013 года, коррумпированной россияне считают, прежде всего, чиновников (74%), судебную систему (59%), законодательную власть (54%), а также политические партии (49%) [7]. Только в первом полугодии 2013 года было подвергнуто уголовному преследованию 484 лиц с особым правовым статусом [5, с. 33]. Среди них более 300 депутатов и выборных глав муниципальных образований, 11 депутатов законодательных органов субъектов России, 1 судья, 9 прокурорских работников, 63 адвоката и 50 следователей различных ведомств [13]. Всего к началу 2013 года за коррупцию были освобождены от занимаемых должностей порядка 800 высокопоставленных должностных лиц и руководителей регионов [8].

Должностные лица (государственные и муниципальные служащие), используя имеющиеся властные полномочия, в настоящее время практически не ограничены в выборе путей, средств и методов деятельности, что позволяет им решать необходимые задачи на свое усмотрение, а на практике это зачастую вызывает такое явление как административный произвол. Это становится возможным из-за «размытости» нормативного определения границ административных полномочий государственных и муниципальных служащих. От того, как используется властный потенциал должностными лицами, в чьих интересах и какие цели при этом преследуются, напрямую зависит социально значимый результат их деятельности. Из вышесказанного вытекает, что основой противодействия коррупции выступает соответствующая

мотивация государственных и муниципальных служащих.

При этом следует отметить, что о необходимости решения проблемы коррупции в государстве причем в частности посредством мотивации должностных лиц говорится на уровне высшего руководства России. Так, действующий глава государства Путин В.В. пишет следующее: «... разговоры о коррупции в РФ банальны. Имеется исторический соблазн победить коррупцию путем репрессий – борьба с коррупцией, безусловно, предполагает использование репрессивных мер. Однако, проблема коррупции значительно глубже. Это проблема прозрачности и подконтрольности обществу институтов государства и проблема мотивации чиновников – людей на государственной службе. И с этим, на наш взгляд, связаны основные трудности».

Борьба с коррупцией должна стать подлинно общенациональным делом, а не предметом политических спекуляций, полем для популизма, политической эксплуатации, кампанийщины и вброса примитивных решений (например, призыва к массовым репрессиям). Те, кто настойчивее других говорят о засилье коррупции и требуют репрессий, одного не осознают: в условиях коррупции сами репрессии могут стать предметом коррупции ... Мы предлагаем реальные, системные решения. Они позволят нам эффективно осуществить необходимую санацию государственных институтов. Внедрить новые принципы кадровой политики в сфере подбора чиновников, их ротации и вознаграждения. В итоге мы должны добиться, чтобы финансовые, репутационные, материальные и прочие риски сделали бы коррупцию невыгодной» [12, с. 55-56].

Из вышесказанного видно, что в настоящее время актуальным вопросом является исследование проблем профессиональной мотивации государственных и муниципальных служащих.

Прежде чем раскрыть существующие проблемы в вышеуказанной сфере уточним само понятие мотивации труда.

Так, например, в современной психологии категория «мотивация» раскрывается через два следующих аспекта:

1) как понятие обозначающее систему факторов, оказывающих влияние на поведение (включая цели, намерения, потребности, мотивы и стремления). При этом следует отметить, что термин «мотивация» более широкое понятие по сравнению с термином «мотив». Мотив это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности субъекта. Под ним также понимается причина, обуславливающая выбор действий и поступков, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих активность субъекта;

2) в качестве характеристики процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне [10, с. 115].

Как правило, в научной литературе, мотивация рассматривается как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. Причем любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами.

Мотивация профессиональной деятельности человека является одной из наиболее разрабатываемых проблем в различных областях знания: психологии, экономике, социологии труда, управлении персоналом, теории управления и т.д. [3, с. 44]. Заслуживает не меньшего внимания также и вклад разработчиков данной проблемы в прикладные области организации труда и профессиональной деятельности [6, с. 83]. Прошли проверку временем и сохраняют свою актуальность в настоящее время подходы отечественных ученых А.К. Марковой, Е.А. Климова, К.А. Абульхановой-Славской, В.А. Ядова и А.А. Деркача к анализу структуры профессиональных особо важных мотивов трудовой деятельности. Широкое применение при разработке проблематики мотивации и стимулирования труда получили также зарубежные теории как классификация А. Маслоу и анализ мотивации деятельности Х. Хекхаузена.

Помимо указанных выше работ отечественных и зарубежных ученых имеются и более специфические труды, посвященные вышеуказанным проблемам применительно к должностным лицам. Так, в частности, проблемы оптимизации профессиональной деятельности государственных и муниципальных служащих, а также методы повышения их трудовой мотивации исследуют И.А. Баткаева, К.Х. Абдурахманов, Н.А. Волгин, Л.В. Вагина, В.А. Дятлов, Г.П. Гагаринская, Н.И. Захаров, А.Ф. Зубкова, Е.Д. Каткульский, Т.Г. Калачева, В.В. Куликов, Ю.П. Кокин, Б.В. Лытов, В.И. Лукьяненко, В.И. Матирко, В.А. Мальцев, В.А. Сулемов, О.И. Меньшикова, Р.А. Яковлев, А.И. Турчинов и другие [9, с. 209-210].

Рассмотрим некоторые из вышеуказанных работ, посвященных профессиональной мотивации государственных и муниципальных служащих.

Так, например, Парунина Л.Д. пишет «...наиболее значимым для респондентов моментом, влияющим на оценку уровня профессиональной культуры муниципальных служащих, выступает их формальное отношение к обязанностям. Формальное отношение к обязанностям является пороком в любой профессиональной деятельности, поскольку означает пренебрежение работниками к своему труду, его качеству и результатам. В стремлении определить причину формализма на муниципальной службе мы установили, что среди муниципальных служащих доминируют три типа мотивации профессиональной деятельности (инструментальная, недостижимая и собственно профессиональная)» [11, с. 219].

Так, указанный выше автор на основе проведенного социологического исследования установила, что почти для половины респондентов характерна инструментальная мотивация. При такой мотивации работникам необходимо знать, что за свой труд они получают вознаграждение, как правило, определенную сумму денег, карьерное продвижение или признание со стороны руководства. Для служащих демотивирующими факторами здесь являются непродуманная система оплаты труда и недостаточно быстрый карьерный рост.

Стремление к материальному благосостоянию и карьерному продвижению представляется вполне объяснимым исходя из ценностей, активно культивируемых в современном обществе. Именно для общества потребления типичным является стремление к материальным благам, причем в ущерб духовным. Профессиональная культура выступает отражением общей культуры общества. Профессиональная культура государственных и муниципальных служащих имеет свое содержание и определенный уровень, но в то же время является частью общей культуры страны и даже мировой культуры в конкретный временной период.

Второй тип мотивации, обнаруженный у государственных и муниципальных служащих, – недостижимый. При такой мотивации работник не нацелен на содержательные мотивы труда (трудолюбие, достижения, ответственность, большой заработок и общественную полезность), а работает исключительно из-за того, что на данном рабочем месте имеется низкий уровень ответственности, пусть и небольшой, но гарантированный заработок, малые трудовые усилия или же в силу привычки. Недостижимая мотивация наблюдается практически у 30 % респондентов. Именно такая мотивация побуждает работников к формальному исполнению ими должностных обязанностей. Негативным проявлением формализма является незаинтересованность служащих в эффективном, качественном выполнении обязанностей или инициативности и творчестве в трудовой деятельности.

И наконец, третий тип мотивации, присущий государственным и муниципальным служащим, – профессиональная. К профессионально мотивированным служащим относятся не многим более 20 % опрошенных. При такой мотивации работник стремится к профессиональному самосовершенствованию. Именно в условиях профессиональной мотивации для служащих характерны желание получать новые знания, склонность к самореализации в профессиональной сфере, а также осознается необходимость оптимизировать имеющиеся умения и навыки работы. Для них демотивирующим фактором выступает отсутствие возможности полной самореализации в любимой профессии. Такую проблему отметили порядка 14 % респондентов-служащих. Служащих с данным типом мотивации также интересует престиж и значимость их профессии в обществе. В частности, 15 % служащих среди негативных факторов отметили низкий престиж их профессии среди граждан страны.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящее же время удельный вес тех, чье призвание – государственная и муниципальная служба, несравнимо мал по сравнению с общим числом служащих. Большая часть служащих не ощущает свою профессию в качестве призвания, а рассматривает ее преимущественно в качестве источника стабильного и гарантированного дохода (что сегодня к сожалению в принципе характерно для нашего общества в целом).

Не менее интересной, на наш взгляд, является работа Кузнецовой М.В. [9, с. 209-214]. Указанным автором, проводится исследование, посвященное формированию системы оптимальной мотивации труда, включающей правовую, экономическую, профессиональную и политическую среды.

Профессиональная среда это совокупность условий достижения целей учреждения через профессиональную самореализацию и достижение его кадрами смысловых целей, связанных с профессиональной деятельностью [2]. Для эмпирической интерпретации Кузнецова М.В. опирает-

ся на выводы, сделанные С. Тихониной и вводит основные понятия, характеризующие профессиональную среду: «условия достижения целей орга-

низации» и «профессиональная самореализация субъекта деятельности», ключевые блоки индикаторов последних отражены на рис. 1.



Рисунок 1 – Условия достижения целей учреждения

На наш взгляд, сложность объекта исследования не позволяет в настоящее время претендовать на исчерпывающий характер проведенного вышеуказанным автором анализа как в теоретическом, так и эмпирическом плане. Кузнецовой М.В. предпринята лишь попытка проанализировать две сферы профессиональной среды – профессионально-ментальную и организационно-управленческую. К первой сфере в рамках целей и задач исследования были отнесены механизмы целеобразования профессиональной деятельности посредством ряда коммуникаций (горизонтальных и вертикальных), ко второй – мотивация профессиональной деятельности, ее оценка, удовлетворенность трудом, профессиональное развитие и достижения.

Важной особенностью сложных объектов является то, что они не только допускают, но и предполагают применение более глубокого и всестороннего понимания разных подходов как в плане теоретического, так и прикладного анализа.

Также считаем целесообразным выделить также более раннюю работу Захарова Н.Л. [4, с. 131-141], посвященную поиску идеальной поведенческой модели регуляции для государственных и муниципальных служащих.

Указанный автор пишет, что важным качеством профессиональной деятельности, необходимым чиновнику (это отмечал еще М.Вебер и подчеркивали ученые РАГС) является целерациональность, характеризующаяся как планомерное действие, побуждаемое рационально осознанными мотивами (рациональная мотивация).

Целерациональная мотивация на практике реализуется по схеме: «знание–оценка–действие» и включает ряд последовательностью процедур:

– сначала производится рациональный анализ целей и способов действия, тем самым рационально действующий индивид получает необходи-

мую информацию и приобретает профессиональные знания;

– затем происходит «осознание необходимости» или оценка и выбор целей;

– и, наконец, совершается практическое планомерное действие.

Из результатов анализа способов индивидуального поведения государственных и муниципальных служащих вытекает, что в настоящее время слабо реализуется «целерациональность». Индивидуальное поведение государственных и муниципальных служащих в большей степени подчинено импульсивности.

Также для большинства служащих побудительными стимулами преимущественно являются морально-материальные стимулы, а также стимулы карьерного роста. Мотивами здесь выступают перспективы профессионального роста, положение в обществе и заработок. Факторами, влияющими на мотивацию индивида являются должностные инструкции, указания руководителя и личная ответственность за порученное дело. К мотивации, которая носит исключительно рациональный характер, может быть отнесено лишь «выполнение должностных обязанностей» (поскольку только такая деятельность может быть рационально охарактеризована и зафиксирована в ее регламентирующем документе). Все остальные мотивы включают в себя как рациональный, так и ценностный элементы. Это характерно и для таких мотивов как «личная ответственность за порученное дело» и «приказ начальника». Мотивация государственного и муниципального служащего в настоящее время только формируется, но уже сейчас приобрела форму ценностно-рациональной мотивации.

Усиление традиционной мотивации вызывает рост корпоративно закрытых сообществ в системе государственной и муниципальной службы, в которых воля лидера является доминирующим прин-

ципом управления, что в свою очередь выступает фактором развития таких негативных черт, как волокита, угодничество, бюрократизм и коррупция.

Для преодоления отклонений Захаров Н.Л. предлагает использовать идеальную поведенческую модель согласования типичных черт характера, регулирующих действия государственного и муниципального служащего в качестве российского индивида с определенными профессиональными требованиями. Данная модель включает в себя три детерминирующие основы. Во-первых, аттрактивная мотивация служащего, базирующаяся на стремлении следовать общепринятым ценностям и нормам (а не рациональная, предполагающая стремление к выгоде), стимулирует инициативность и способствует повышению технологической дисциплины (которая в свою очередь вызывает рациональное планирование деятельности). Во-вторых, коллективизм как способ взаимоотноше-

ний российских индивидов, обуславливающий современный механизм управления персоналом (с его системой квалификационных разрядов, классов чинов и т.д.), что в конечном итоге вызывает проявление таких поведенческих черт государственных и муниципальных служащих как добросовестность, скромность и профессионализм. И, наконец, в-третьих, правовое нормирование в интересах функционирования в системе государственной службы сформировавшегося традиционно принципа следования модели поведения лидера, приводящее в конечном итоге к законопослушности.

Таким образом, в рамках настоящего исследования была предпринята попытка выделения и изучения основных проблем профессиональной мотивации государственных и муниципальных служащих на современном этапе развития российского общества.

Библиографический список

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций. 2-е изд., доп.–М.: Омега-Л, 2004.
2. Василенко Л.А. Система и процессы инновационной подготовки государственных служащих // Образование и общество.–2007.–№ 3.
3. Газиева И.А. Проблемы целеполагания в профессиональной деятельности муниципальных служащих и основные направления его совершенствования // Труд и социальные отношения.–2009.–№ 2.
4. Захаров Н.Л. Поведенческая модель российского государственного служащего // Государственная служба в современной России: Сборник статей / Под ред. Е.В.Алферовой и В.В. Черепанова.–М.: Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ, 2003.
5. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Актуальные проблемы системы государственного управления и направления их решения // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС.–2014.–№ 1.
6. Ключникова Т.Н. Стимулирование инновационной «деятельности как источник мотивации труда государственных и муниципальных служащих // Труд и социальные отношения.–2010.–№ 3.
7. Коррупцию победит не правительство, а граждане // <http://www.transparency.org.ru/barometr-mirovoi-korruptcii/korruptcii-pobedit-ne-pravitelstvoa-grazhdane>.
8. Коррупция в России. // <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%EE%F1%F1%E8%E8>.
9. Кузнецова М.В. Основы системы оптимальной мотивации труда государственных служащих (на примере Курской области) // Научные проблемы гуманитарных исследований.–2010.–№ 1.
10. Никулина И.В. Психология профессионально-педагогической деятельности преподавателя высшей школы.–Самара: Изд-во «Самарский университет», 2010.
11. Парунина Л.Д. Профессиональная культура муниципальных служащих как фактор повышения профессионализма местной власти // Научные проблемы гуманитарных исследований.–2010.–№ 5.
12. Путин В.В. Демократия и качество государства // Государственная служба. Вестник Координационного Совета по кадровым вопросам, государственным наградам и государственной службе при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.–2012.–№ 1.
13. Следственный комитет России передал в суд 5 тысяч уголовных дел о коррупции // <http://korrossia.ru/rating/8146-sledstvennyy-komit-et-rossii-peredal-v-sud-5-tysyach-ugolovnyh-del-o-korruptcii.html>.

References

1. Atamanchuk G.V. Teoriya gosudarstvennogo upravleniya: kurs lekciy. 2-e izd., dop.–M.: Omega-L, 2004.
2. Vasilenko L.A. Sistema i processy innovacionnoj podgotovki gosudarstvennyh sluzhashchih // Obrazovanie i obshchestvo.–2007.–№ 3.
3. Gazieva I.A. Problemy celepolaganiya v professional'noj deyatel'nosti municipal'nyh sluzhashchih i osnovnye napravleniya ego sovershenstvovaniya // Trud i social'nye otnosheniya.–2009.–№ 2.
4. Zaharov N.L. Povedencheskaya model' rossijskogo gosudarstvennogo sluzhashchego // Gosudarstvennaya sluzhba v sovremennoj Rossii: Sbornik statej / Pod red. E.V.Alferovoj i V.V. Cherepanova.–M.: Ros. akad. gos. sluzhby pri Prezidente RF, 2003.
5. Kajl' YA.YA., Epinina V.S. Aktual'nye problemy sistemy gosudarstvennogo upravleniya i napravleniya ih resheniya // Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS.–2014.–№ 1.
6. Klyuchnikova T.N. Stimulirovanie innovacionnoj «deyatelnosti kak istochnik motivacii truda gosudarstvennyh i municipal'nyh sluzhashchih // Trud i social'nye otnosheniya.–2010.–№ 3.
7. Korruptciyu pobedit ne pravitel'stvo, a grazhdane // <http://www.transparency.org.ru/barometr-mirovoi-korruptcii/korruptcii-pobedit-ne-pravitelstvoa-grazhdane>.
8. Korruptciya v Rossii. // <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%EE%F1%F1%E8%E8>.
9. Kuznecova M.V. Osnovy sistemy optimal'noj motivacii truda gosudarstvennyh sluzhashchih (na primere Kurskoj oblasti) // Nauchnye problemy gumanitarnyh issledovaniy.–2010.–№ 1.
10. Nikulina I.V. Psihologiya professional'no-pedagogicheskoy deyatel'nosti prepodavatelya vysshej shkoly.–Samara: Izd-vo «Samarskij universitet», 2010.

11. Parunina L.D. Professional'naya kul'tura municipal'nyh sluzhashchih kak faktor povysheniya professionalizma mestnoj vlasti // Nauchnye problemy gumanitarnyh issledovanij.–2010.–№ 5.
12. Putin V.V. Demokratiya i kachestvo gosudarstva // Gosudarstvennaya sluzhba. Vestnik Koordinacionnogo Soveta po kadrovym voprosam, gosudarstvennym nagradam i gosudarstvennoj sluzhbe pri polnomochnom predstavitele Prezidenta Rossijskoj Federacii v Severo-Zapadnom federal'nom okruge.–2012.–№ 1.
13. Sledstvennyj komitet Rossii peredal v sud 5 tysyach ugovolnyh del o korrupcii // <http://korrossia.ru/rating/8146-sledstvennyy-komitet-rossii-peredal-v-sud-5-tysyach-ugolovnyhdel-o-korrupcii.html>.

РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Федотов А.В., д.э.н. профессор, Технологический университет
Волчков Д.С., аспирант, Технологический университет

Аннотация: В статье рассматривается стратегия действий, обеспечивающая устойчивое инновационное развитие промышленного предприятия в условиях экономического кризиса и ухудшения рыночной конъюнктуры. Анализируются виды и показатели устойчивости промышленного предприятия. Рассматриваются факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятия. Даются рекомендации по формированию стратегии инновационного развития регионального промышленного предприятия.

Ключевые слова: Экономические отношения, стратегия развития, устойчивость, инновации, региональные промышленные предприятия.

Abstract: The article discusses the strategy to ensure stable innovative development of industrial enterprises in conditions of economic crisis and worsening market conditions. The types and indicators of sustainability of industrial enterprises are analyzed. The factors influencing the sustainable development of enterprises are examined. Recommendations for formation of strategy innovative of development of regional industrial enterprises are given.

Keywords: Economic relations, development strategy, sustainability, innovative, regional industrial enterprises.

Российской экономике требуется устойчивое развитие. Устойчивое развитие может быть достигнуто исключительно на базе эффективного функционирования первоначальных звеньев экономической системы – промышленных предприятий.

Уровень промышленного производства характеризует экономическое развитие государства и является основой для других отраслей народнохозяйственного комплекса. Также развитое промышленное производство создает возможность экспорта произведенной продукции в другие страны, тем обеспечивается рост производства и поступление валютной выручки.

Как показал анализ статистических данных за 2016 год в промышленности произошли позитивные изменения (Таблица 1). Так индекс промышленного производства по сравнению с 2015 годом увеличился на 1,1% [4].

Более высокими темпами наблюдается рост в текстильной и швейной промышленности – 5,3%, в химическом производстве – 5,3%, в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 5,1%, в производстве машин и оборудования – 3,8%. В свою очередь падение производства наблюдается в производстве транспортных средств и оборудования, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий, в производстве кокса и нефтепродуктов.

Из данных таблицы, также следует важное заключение, что в 2016 году более высокими темпами развивались высокотехнологические отрасли промышленности, тем самым наблюдается тенденция ослабления зависимости от менее технологических производств и топливно-энергетического комплекса. В свою очередь эти данные свидетельствуют в пользу инновационного развития промышленности, что открывает новые перспективы дальнейшего роста.

Стоит отметить, что рост промышленного производства произошел в неблагоприятных внешних и внутренних условиях функционирования промышленных предприятий, таких как: экономические санкции, увеличение налогового бремени, высоких процентов банковских кредитных ставок, несовершенства нормативно – правовой базы и многих других сдерживающих факторов.

В условиях отсутствия благоприятных внешних факторов наибольшее значение для обеспечения дальнейшего инновационного роста приобретает повышение качества управления предприятием. Отсутствие соответствующих методов и механизмов хозяйствования, инструментов коммуникаций между субъектами рынка в значительной мере сдерживает экономическое развитие промышленных предприятий.

Руководство предприятий нередко сталкивается с трудностями при подборе стратегических направлений своей деятельности, с учетом всей специфики хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, которые могут позволить предприятию приспособиться к быстро меняющейся среде и выживать в непростых условиях. Для постоянного развития предприятия необходимо обеспечивать его устойчивость, целостность и преемственность управления.

В еще более трудных экономических условиях находятся региональные промышленные предприятия. Развитие данных предприятий сдерживается отсутствием необходимых инвестиций, нехваткой высококвалифицированных кадров, трудностями со сбытом произведенной продукции.

Устойчивое инновационное развитие предприятия – это возможность предприятия под действием факторов внешней и внутренней среды, в течение всего периода деятельности сохранять устойчивость, одновременно с этим переходить из одного состояния в другое, более высокое, с целью обеспечения соответствующей жизнедеятельности предприятия и достижения им поставленных целей.

Комплексный подход к анализу финансово – хозяйственной деятельности предприятий как экономических субъектов позволяет считать, что каждый оцениваемый субъект является сложной системой элементов, объединенных множеством связей, как между собой, так и с внешней средой.

Изучая устойчивость предприятия, надлежит представить ее как совокупность финансово-экономической, управленческой, технологической, маркетинговой, экологической и социальной устойчивости.

На рисунке 1 можно увидеть виды устойчивого развития предприятия.

Таблица 1 - Индексы производства по видам экономической деятельности Российской Федерации (в % к предыдущему году)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промышленное производство	100,6	89,3	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1
из него:									
добыча полезных ископаемых	100,4	97,2	103,8	101,8	101,0	101,1	101,4	100,3	102,5
в том числе:									
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	100,1	98,9	103,6	101,2	100,7	100,9	101,4	100,0	102,6
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	101,1	83,9	104,9	106,6	103,4	102,3	101,6	102,2	100,8
обрабатывающие производства	100,5	84,8	110,6	108,0	105,1	100,5	102,1	94,6	100,1
в том числе:									
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	101,9	100,3	103,2	103,9	104,1	100,6	102,5	102,0	102,4
текстильное и швейное производство	94,6	83,9	108,8	100,8	100,7	104,3	97,5	88,3	105,3
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	99,7	98,5	119,9	105,7	98,1	95,6	97,2	88,6	105,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	99,9	76,9	113,4	110,2	96,2	108,0	94,7	96,6	102,8
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	100,3	84,1	103,1	106,5	105,8	94,8	100,4	93,7	100,8
производство кокса и нефтепродуктов	102,8	99,4	106,0	103,8	103,1	102,3	105,7	100,3	97,6
химическое производство	95,4	94,6	110,6	109,5	104,1	105,4	100,1	106,3	105,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	122,8	87,1	124,4	111,4	112,8	105,9	107,5	96,3	105,4
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	97,1	66,8	114,5	107,4	110,7	98,0	101,8	92,2	93,4
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	97,8	83,6	112,4	107,0	104,8	100,0	100,6	93,5	97,7
производство машин и оборудования	99,5	66,8	115,2	111,1	102,7	96,6	92,2	88,9	103,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	92,6	68,4	118,9	111,9	106,4	99,0	99,5	92,1	99,0
производство транспортных средств и оборудования	100,4	68,5	127,2	117,2	110,3	102,2	108,5	91,5	97,0

(По данным Госкомстата РФ)



Рисунок 1 - Виды устойчивого развития предприятия

Так устойчивость предприятия обеспечивается совокупностью видов устойчивости к которым следует отнести: финансово — экономическую устойчивость, управленческую устойчивость, тех-

нологическую устойчивость, маркетинговую устойчивость, социальную устойчивость, экологическую устойчивость.

На основе определенных видов устойчивости можно выделить ключевые показатели устойчиво-

сти предприятия. Показатели устойчивости предприятия приведены в Таблице 2.

Таблица 2 - Показатели устойчивости предприятия

Вид устойчивости	Элементы устойчивости	Основные показатели
Финансово-экономическая устойчивость	Прибыль	Распределение производимых товаров по массе приносимой прибыли
	Рентабельность	Рентабельность продаж выпускаемой продукции
	Материалоемкость	Затраты на 1 вложенный рубль
	Финансовая безопасность	Финансовая ликвидность предприятия
Управленческая устойчивость	Управленческий кадровый потенциал	Показатель эффективности реализации функциональных обязанностей
	Профессиональный уровень кадров	Показатель согласованности функциональных обязанностей и их исполнения в динамике развития предприятия
Технологическая устойчивость	Стоимость оборотных средств и основных фондов	Фондоёмкость производства
	Экономический потенциал	Объем выпуска продукции
	Численность кадрового персонала	Количество персонала управления по отношению к общему количеству персонала
Маркетинговая устойчивость	Конкурентная среда	Показатели конкурентоспособности (цена продукции, качество, оценка сбытовой деятельности предприятия)
Социальная устойчивость	Кадровое постоянство	Коэффициент приема-увольнения кадрового персонала Коэффициент постоянного состава персонала Коэффициент текучести кадров
Экологическая устойчивость	Экологическая безопасность	Показатель эффективности экологических программ Затраты на экологические мероприятия

Любое промышленное предприятие может быть более устойчивым к воздействию различных внешних и внутренних факторов. Исследования факторов устойчивого развития, паритета устойчивости и развития, могут стать более объективными, если они будут отображать состояние и развитие макро- и микроструктур, в рамках которых функционирует предприятие. В связи с тем, что деятельность предприятия демонстрирует направленный переход всей системы из одного состояния в другое, устойчивое развитие формируется из устойчивости системы и процессов на микро- и макроуровнях.

Организационно-структурная устойчивость предприятия включает в себе не только устойчивость связей и взаимоотношений среди отдельных хозяйствующих субъектов, между разнообразными элементами технологического процесса, но и с органами, связанными с общественными институтами.

На устойчивое развитие предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам можно отнести:

- уровень развития инновационного потенциала на предприятии;
- уровень управления;
- финансово - экономические показатели;
- технологическое оснащение предприятия;
- кадровый потенциал.

К внешним факторам относятся:

- государственная экономическая политика;
- конкуренция на рынке;
- инновационно - инвестиционный климат;
- информационная среда;
- развитие системы предприятий;
- нормативно - правовое сопровождение;
- доступ к товарным, финансовым, иным ресурсам;
- бюджетная политика.

Собственно, устойчивость функционирования предприятия заключается в способности предприятия подстроиться к изменениям внутренних и внешних факторов и противостоять изменениям, основываясь на выборе эффективных стратегий,

которые могут обеспечить устойчивое развитие предприятия согласно поставленным целям.

Существует много различных подходов к определению концепции «стратегия». Первоначальный подход рассматривает «стратегию» как способ достижения предприятием поставленных целей. Данный подход мотивирован тем, что определение стратегических целей предприятия неразделимо связано с процессом разработки путей их достижения. Именно поэтому, в этом случае, «стратегию» определяют как модель или план действий [1].

Следующий подход в определении термина «стратегия» основан на определении «стратегии» как группы правил для принятия верных решений. Специфика данного подхода заключается в том, что при оценке «стратегии» акцентируется внимание на ее всестороннем характере, так как упомянутые правила предполагают разрешение проблем роста и развития предприятия, обеспечение согласованности его деятельности, как во внутренней, так и во внешней среде [2].

Рассматривая еще одну, третью, группу определений можно отметить, что при определении понятия «стратегии» используется комплексный подход, в соответствии с которым, «стратегия» – это не столько способ достижения цели, сколько – это программа деятельности предприятия во внешней среде: укрепление конкурентоспособности предприятия, воплощение в жизнь интересов акционеров, удовлетворение потребностей клиентов, взаимодействие с конкурентами [3].

Таким образом, определение «стратегия развития предприятия», достаточно широкое понятие, которое включает в себя различные аспекты и факторы.

Понятие «стратегия» можно расценивать и как долгосрочное качественное направление развития предприятия, затрагивающее формы и способы его деятельности, систему взаимосвязей внутри самого предприятия, отношения предприятия и окружающей среды, создающие условия для реализации его задач.

«Стратегией» является совокупность правил, необходимых для принятия управленческих реше-

ний, предоставляющих возможность достижения целей, таким образом способствуя устойчивому развитию предприятия. Одна из ключевых задач «стратегии» состоит в том, чтобы посредством разработки комплексных программ, принимая во внимание факторы внутренней и внешней среды, предельно интенсифицировать возможность достижения поставленных целей. В связи с необходимостью обеспечения полноценного функционирования предприятия разрабатывается ряд стратегий:

- финансово-экономическая стратегия;
- стратегия технологических процессов;
- стратегия маркетинга;
- стратегия организационных изменений;
- социальная стратегия;
- экологическая стратегия.

Стратегии устойчивого развития предприятия необходимо быть «гибкой» в отношении непредвиденных изменений и свободно приспосабливаться к новым условиям.

Главной задачей при разрабатывании эффективной стратегии является принятие решений о том, каким способом должно будет конкурировать предприятие, опираясь на информацию о конкурентном окружении и существующих рыночных условиях. Поэтому создаваемая маркетинговая стратегия предприятия на определенном потребительском рынке должна содержать следующие элементы:

- маркетинговые цели, обозначение целевых рынков или сегментов;
- позиционирование на целевых рынках или сегментах, формирование пошаговой стратегии всех элементов системы маркетинга.

Одной из важнейшей задач предприятия является разработка и осуществление товарной стратегии предприятия, точная концентрация на определенных сегментах потребительского рынка, позволяющая осуществлять управление номенклатурой производимых товаров, разработкой новых услуг, обновлением ассортимента. Все это требует изучения соответствия предпочтений потребителя качеству и ассортименту уже существующих товаров.

Обновление ассортимента товаров и услуг предусматривает непрерывный поиск новых товаров и услуг, разработку порядка и методов оценки продаж. Товарная стратегия концентрирует интерес предприятия на необходимости мониторинга состояния потребительского рынка на всех стадиях жизненного цикла товара с целью их соответствия предпочтениям и требованиям потребителей.

Стратегия распределения включает следующие аспекты: выявление того, что потребители покупают (где и когда, почему и как они это делают), формулирование требований к товарам и услугам целевыми потребителями, определение оптимального уровня предлагаемых услуг для предприятия, дополнение обслуживаемых сегментов, определение привлекаемых посредников, их числа и условий работы.

Все перечисленные стратегии необходимо объединить в единую маркетинговую стратегию предприятия, внедрение которой дает возможность значительно повысить эффективность функционирования предприятия и упростить процесс

достижения поставленных целей и, соответственно, последующего устойчивого развития.

Преобразование экономической системы, совершенствования уровня менеджмента как с теоретической точки зрения, так и в смысле практического применения, должно быть осуществлено последовательными этапами:

Первый этап - изучение информации о инновациях предприятий в странах с рыночной экономикой. Оценка степени эффективности теоретических и практических аспектов стратегического управления предприятием.

Второй этап - исследование, подготовка и оценка единой модели стратегического управления предприятием.

Третий этап - динамичные теоретические изыскания - разработка и формирование условий для активного использования приспособленных к действующим экономическим требованиям модели осуществления стратегии устойчивого развития предприятия. Эта модель должна иметь всеобъемлющую информационную базу, с точки зрения, снижения ее зависимости от внезапного изменения внешних и внутренних факторов.

Четвертый этап - по итогам серьезных теоретических исследований экономических процессов, происходящих на предприятии, осуществляется разработка модели, дающей возможность эффективно воздействовать на качество стратегического управления предприятием.

Стратегическая концепция характера деятельности предприятия связана во всех вероятных вариантах с его организационной структурой. Акцентирование на стратегических концепциях деятельности базируется на перспективном представлении динамики потока ресурсов, товаров и услуг, которые могут обеспечить среднесрочные и долгосрочные этапы развития предприятия.

Стратегический анализ предполагает абсолютно необходимую оценку условий функционирования предприятия и привлекательности действующих и потенциально вероятных рынков. В ситуации осложнения маркетингового климата меняется философия управления предприятием. Воплощается переход от алгоритма мышления функциями к алгоритму мышления целыми процессами. Вот почему значительно повышается цель стратегического планирования. Но стратегическое планирование не следует равнять с планированием долгосрочным, так как стратегическое планирование квалифицируется содержанием программы, а не показателями во времени.

Следовательно, проведенные исследования подтверждают актуальность такого направления формирования стратегии развития предприятия, которое обеспечивает его устойчивое развитие и базируется на новых формах управления и планирования его деятельности.

В последствии, данное исследование может быть дополнено исследованиями как внутренних, так и внешних факторов развития предприятия, их количественной оценки, которая влияет на функционирование предприятия, его конкурентоспособность, что позволит проводить регулярный мониторинг соответствия выбранной стратегии предприятия, действующим условиям на рынке.

Библиографический список

1. Веселовский, М.Я. Теоритические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. - 2013. - № 3. - С.107-115.
2. Федотов, А.В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов // Вопросы региональной экономики. -2013. - № 4 (17). - С.95-104.

3. Федотов, А.В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов, А.В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал.-2014.-№ 2(62). - С.31.
4. Госкомстат РФ. Промышленное производство. – 31.01.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/Industrial/#

References

1. Veselovskij, M.YA. Teoriticheskie podhody k opredeleniyu ehffektivnosti deyatel'nosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / M.YA. Veselovskij, M.S. Abrashkin // Voprosy regional'noj ehkonomiki. - 2013.-№ 3. - S.107-115.
2. Fedotov, A.V. Sderzhivayushchie faktory ehkonomicheskogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / A.V. Fedotov // Voprosy regional'noj ehkonomiki. -2013. - № 4 (17). - S.95-104.
3. Fedotov, A.V. Opredelyayushchie faktory innovacionnogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / A.V. Fedotov, A.V. Vasyukov // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal.- 2014.-№ 2(62). - S.31.
4. Goskomstat RF. Promyshlennoe proizvodstvo. – 31.01.2017 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/Industrial/#

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Федотов А.В., д.э.н. профессор, Технологический университет
Соцков Д.О., аспирант, Технологический университет

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции развития человеческого капитала в рамках ракетно-космической промышленности. Выявлены проблемы данной отрасли, напрямую зависящие от уровня развития человеческого капитала. Проведен анализ отношения работников к системе мотивации предприятий ракетно-космической отрасли. Сделан вывод о необходимости установления прямой зависимости между результатами деятельности персонала ракетно-космической отрасли и уровнем его вознаграждения.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческие ресурсы, тенденции развития, конкурентоспособность.

Abstract: In article examines trends in the development of human capital in the context of space-rocket industry. The problems the industry is directly dependent on the level of development of human capital. The analysis of the relations of employees to the enterprise motivation system of space-rocket industry. Concluded that the need to establish a direct relationship between the performance of space-rocket industry personnel and level of remuneration.

Keywords: human capital, human resources, development trends, competitiveness.

Мировой экономический кризис существенно повлиял на процесс развития многих национальных экономик. Серьезная проблема, которая требует быстрого решения, возникла и перед Российской Федерацией. Существенное ухудшение состояния экономики государства определило необходимость ухода от экономики экспортно-сырьевого типа к инновационной, основанной на новых технологиях. Стоит отметить, что в сложившихся условиях важным аспектом разрешения имеющейся ситуации является поддержка производственно-го базиса и его отдельных элементов.

В условиях высокой изменчивости внешней среды была выявлена необходимость выработки принципиально иных подходов к управлению промышленными предприятиями и увеличению качества управленческих решений. Возникла потребность в модернизации механизмов управления, которые обеспечивают устойчивое развитие и функционирование хозяйствующих субъектов, повышающих эффективность их деятельности [1].

Данные действия способны благотворно воздействовать на активизацию предпринимательской жизни, а также к привлечению инвестиций в экономику государства.

Острой проблемой, сдерживающей поступательное развитие, является чрезвычайно низкий уровень инвестиций отечественными предприятиями в квалификационную подготовку рабочего персонала. Совершенствование экономики, берущее свое начало от новых знаний, взаимосвязано с увеличением финансирования в образование и научно-исследовательскую деятельность: средний показатель финансирования в развитых странах составляет - 4,8% ВВП. Наибольшее значение он составляет в Швеции, Южной Корее и Соединенных Штатах Америки. Низкие показатели имеют место в Мексике и Греции (1,8 - 2,1% ВВП). Инвестиции в образование воздействуют на рост рентабельности организаций и более того их прибыли, которая зависит от затрат на научно - исследовательские работы.

Высокие темпы развития экономики обеспечиваются наличием благоприятной внешней среды положительно влияющей на деятельность предприятий находящихся внутри данной среды. В условиях инновационного развития предприятий зависимость от внешней среды усиливается, так как деятельность предприятий имеющих инновационную составляющую особенно нуждается в благоприятном влиянии внешней среды, которая способствует планомерному и целенаправленному развитию данных предприятий [3].

Россия была одной из первых стран, создавшей свою ракетно-космическую промышленность. Данная отрасль состоит из совокупности организаций по изучению, созданию и совершенствованию аэрокосмической техники гражданского и военного назначения. Отличие ракетно-космической отрасли состоит в высокотехнологичных и наукоемких производственных процессах, реализация которых оказывает значительное влияние на совершенствование национальной экономики. Стоит заметить, что в последние годы в ракетно-космической промышленности прослеживаются кризисные тенденции, которые способны оказать деструктивное влияние на ее потенциал. К числу таких тенденций следует отнести:

- уменьшение объема инвестиций. За последние десять лет в Российской Федерации существенно снизилось бюджетное финансирование гражданских космических проектов. Для сравнения бюджет национального управления по воздухоплаванию и исследованию космического пространства в Соединенных Штатах Америки в 35 - 45 раз превышает бюджет Российского Федерального космического агентства;

- существенное замедление темпов обновления основных фондов до 0,5 - 0,9%, что в 25 - 35 раз ниже всемирной практики совершенствования наукоемких и высокотехнологичных производств. В ракетно-космической отрасли степень изношенности производственного, экспериментально-испытательного и технологического оборудования составляет около 75%. Такое положение отрицательно сказывается на качестве выпускаемой продукции и приводит к многочисленным авариям;

- большая текучесть квалифицированного рабочего, инженерного и научно-технического персонала, снижение производительности, как следствие, высокого среднего возраста сотрудников.

Регресс промышленности в данных направлениях способствовал ряду известных аварий. Среди них стоит отметить утрату грузового корабля Прогресс М-12М гражданского спутника связи Экспресс-АМ4, Гео-ИК2 и т.д. С начала 2011 года произошло одиннадцать аварийных ситуаций. Согласно экспертам, понесенные потери могут превышать получаемые доходы аэрокосмической промышленности. Следует подчеркнуть, что по показателю неудач другие страны находятся в более выгодной ситуации, хотя 2016 год стоит отметить как провальный год для общемировой ракетно-космической отрасли в целом.

Подведем итоги: в течение последних лет конкурентоспособность Российской Федерации как мирового игрока на рынке аэрокосмической промышленности существенно снизилась. Проблема возникла после серии неудачных запусков 2011 года. Резонирующим событием 2013 года стал факт крушения ракеты-носителя тяжёлого класса «Протон-М». Её основной задачей стоял вывод на орбиту нескольких спутников, но всего через секунды после запуска произошел взрыв ракеты. В декабре 2016 года грузовой корабль «Прогресс» также потерпел крушение. Подобные ситуации, по словам экспертов и аналитиков, возникают исключительно из-за недостатка эффективного управления аэрокосмической промышленностью.

Одним из важнейших факторов, которые влияют на прогрессивное развитие промышленных предприятий, является имеющийся качественный и количественный состав трудовых ресурсов, который необходим для успешной деятельности данных предприятий [2].

На основе задач, поставленных государством, в ракетно-космической отрасли существует потребность в создании устойчивой промышленности. основополагающий фактор технологического становления вышеупомянутой отрасли - достижение ведущих позиций в определенных аспектах рыночных отношений. Следует подчеркнуть, что существенной преградой выполнения поставленных задач в инновационных технологиях представляется растущая необходимость в основном капитале, который выражен в денежном эквиваленте. Проекты космического характера нуждаются в существенных инвестициях, что является значительной преградой для государства и создает предпосылки для участия частных инвесторов. Основными условиями совершенствования человеческого капитала в ракетно-космической промышленности должны стать повышение значимости:

- образования и науки в области аэрокосмического машиностроения;
- повышения квалификации персонала;
- здоровья работников;
- условий и качества жизни персонала организаций аэрокосмического машиностроения.

В современной экономике кадровые затраты организации представляются высокоэффективными инвестициями в производственную деятельность предприятия. В условиях высокой конкуренции и глобализации, обеспечение предприятий высококвалифицированными кадрами является решающим условием успешного функционирования организации. Постепенно меняется представление о качестве производственного персонала. Все больше ставится цель - формирования высококвалифицированного и качественного персонала. В этой связи, персонал, в том числе вновь принимаемые сотрудники, должны рассматриваться не как ресурс, а как капитал, который может увеличиваться с помощью адаптации и развития в стремительно развивающихся, информационных и высокотехнологичных условиях.

При рассмотрении человеческого ресурса как капитала, меняется и отношение к формам стимулирования персонала. Современному сотруднику недостаточно только уровня оплаты труда, его интересует направленность организации на развитие, технологическая оснащенность организации и рабочих мест в частности, развитость инфраструктуры, социальный пакет, а также возможность саморазвития и досуг. Основная цель, стоящая перед современным управленцем - использование потребностей персонала в достижении поставленных задач. В этой связи, было проведено научное исследование основным методом которого явилось анкетирование. Анкетный опрос, проведенный среди сотрудников организаций.

Участниками опроса стали сотрудники следующих основных компаний ракетно-космической отрасли:

- ОАО «Композит»;
- ОАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П. Королева»;
- ОАО Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»;
- ЦНИИМАШ.

В первом опросе сотрудникам предлагалось определить наиболее притягательные аспекты, влияющие на привлекательность предприятий как работодателя (рисунок 1).

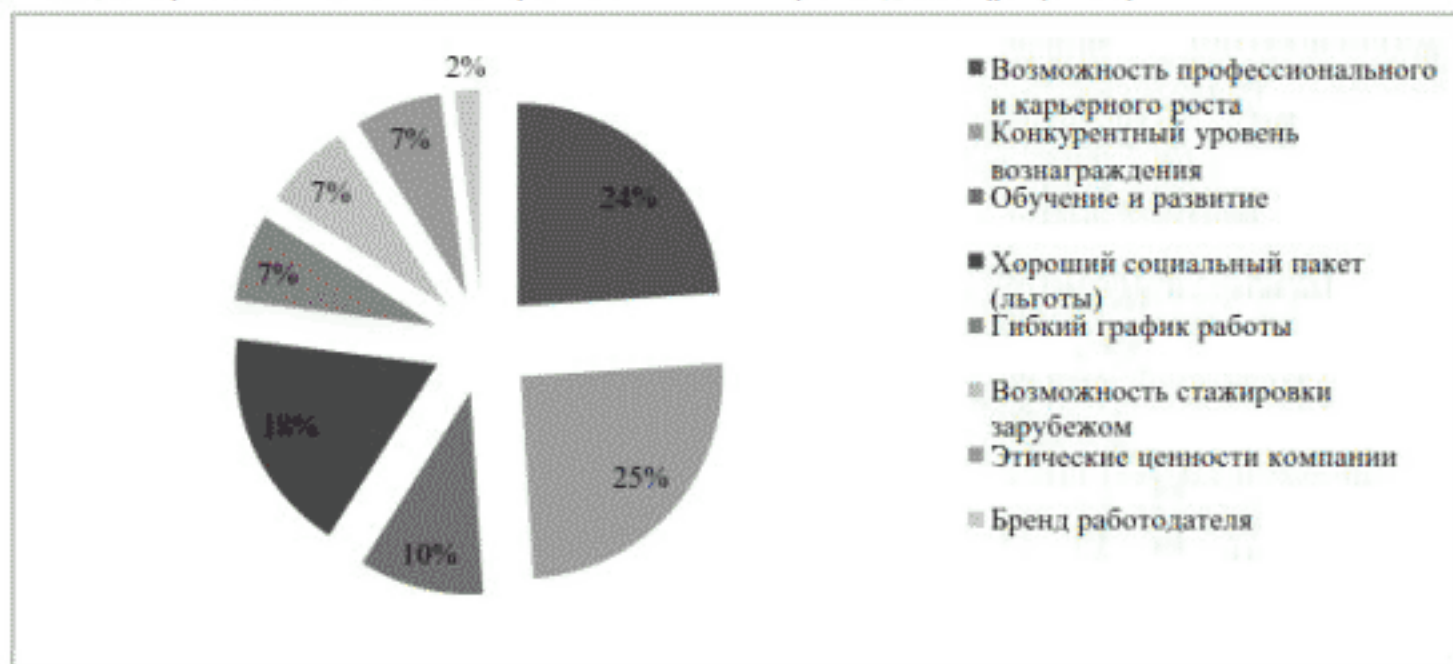


Рисунок 1 - Распределение основных аспектов, оказывающих влияние на притягательность предприятия в качестве работодателя

Результаты опроса говорят о том, что самым важным моментом для сотрудников является конкурентный уровень вознаграждения (25%). На втором месте по важности стоит возможность ка-

рьерного и профессионального роста (24%). Значительная часть опрошенных обращает внимание на способность организации в предоставлении возможностей для развития и обучения (10%),

также много внимания сотрудниками уделяется наличию дополнительных льгот и социального пакета (18%).

Во втором опросе (рисунок 2) сотрудникам предлагалось определить, какие льготы они считают более ценными.



Рисунок 2 - Наиболее привлекательные льготы для сотрудников

Из вышеуказанной диаграммы видно, что наибольшая часть работников льготам предпочли более высокую заработную плату. Значительная часть опрошенных предпочитает возможность прохождения дополнительного обучения, повышения своей квалификации и профессионального уровня, около 21% опрошенным сотрудникам требуется финансовая поддержка при аренде жилых помещений. Среди респондентов оказались и такие,

которые бы воспользовались следующими льготами: возможность льготного кредитования (5%), дополнительная медицинская страховка (ДМС) (2%).

С целью оценки системы мотивации и стимулирования, а также предоставляемых дополнительных льгот и социального пакета, также был проведен опрос, результаты которого представлены ниже (рисунок 3).

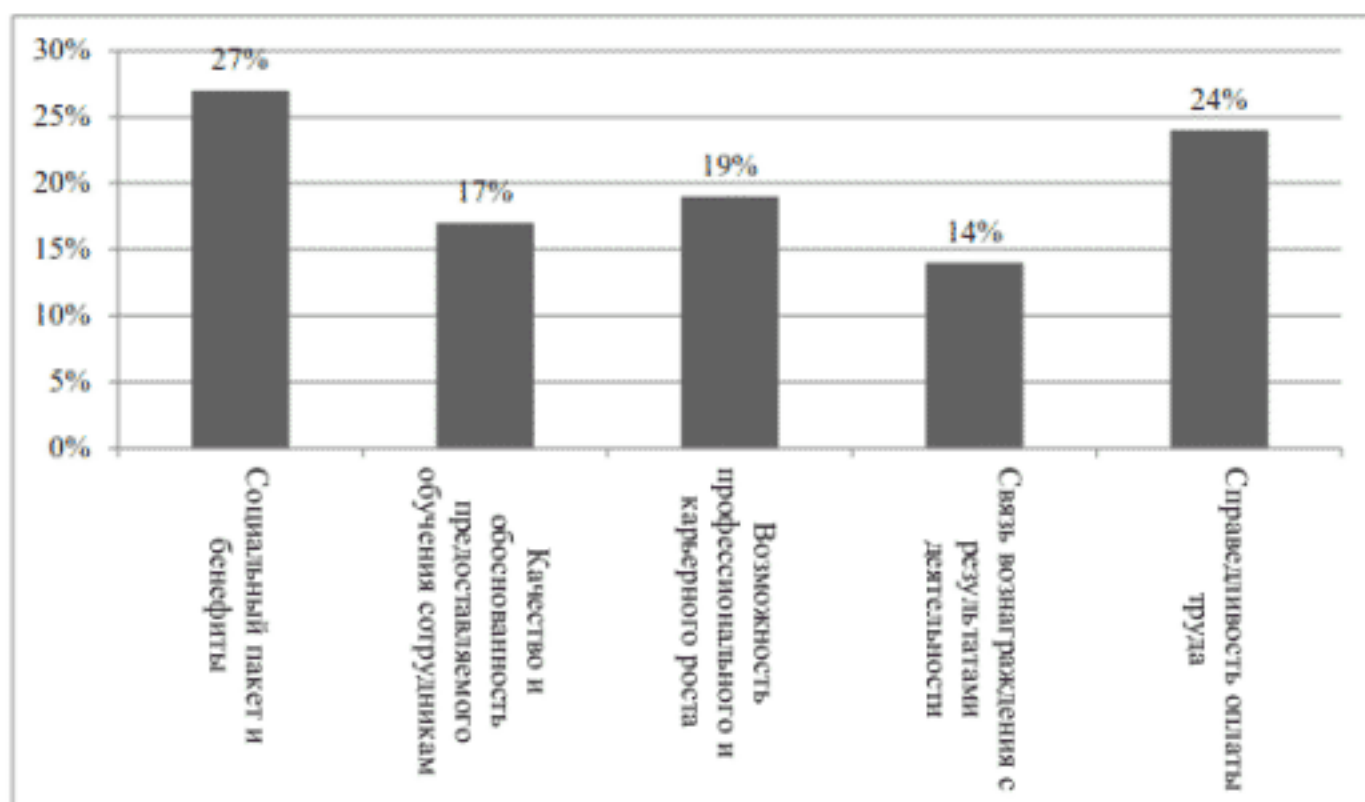


Рисунок 3 - Качество льгот, предоставляемых организациями

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что сотрудники дают невысокую оценку справедливости своего вознаграждения, а также отмечают отсутствие связи результатов деятельности с уровнем вознаграждения. Кроме того, большая часть опрошенных считают, что со стороны работодателя не видно шагов по созданию необходимых условий, которые способствовали бы увеличению уровня квалификации и профессионализма, а также карьерному росту, что представляется возможным увязать с значительной долей возраст-

ного кадрового состава организаций. Низкое удовлетворение социальным пакетом также следует отметить.

С целью получения более полной картины был проведен опрос руководства различного уровня в организациях ракетно-космической промышленности по поводу их удовлетворенности системами мотивации и стимулирования труда, а также их взаимосвязи с совершенствованием человеческого капитала (рисунок 4).

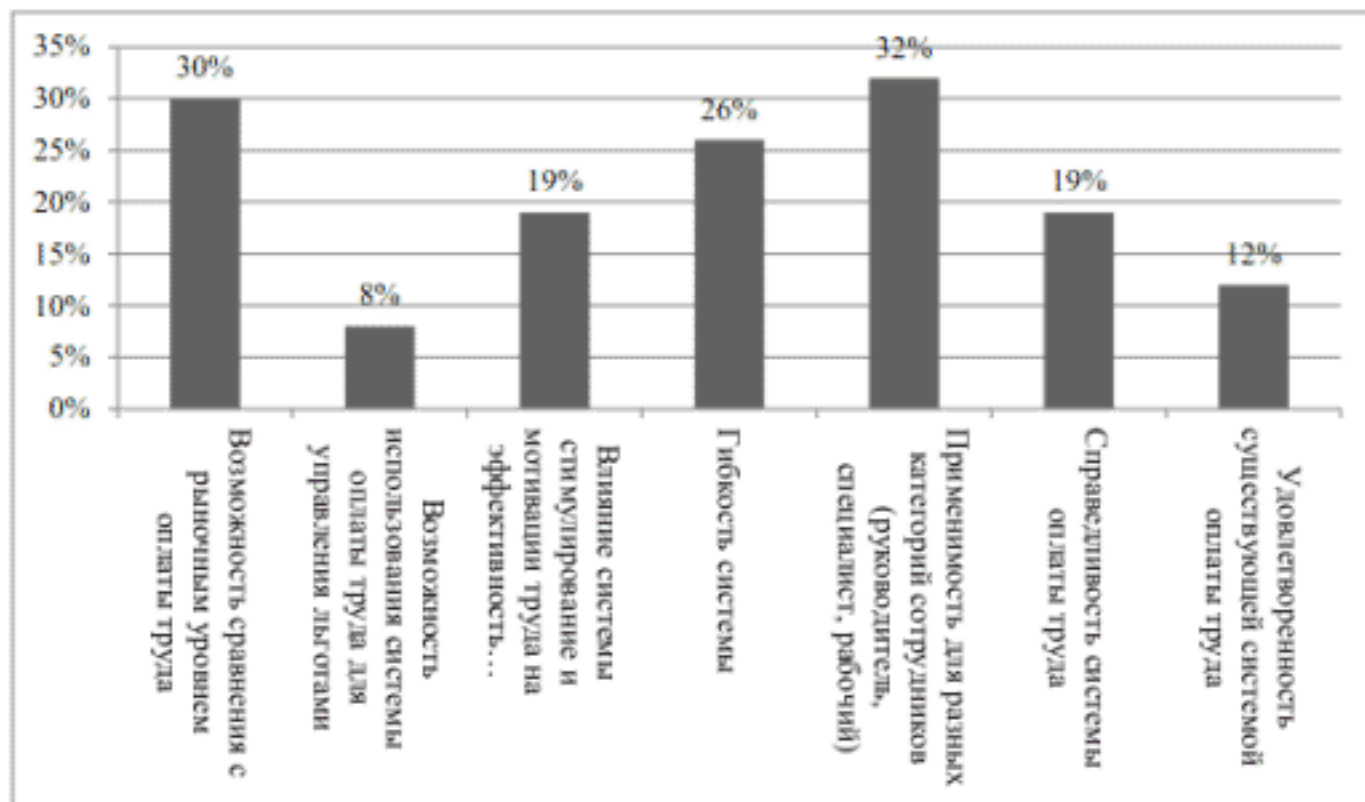


Рисунок 4 - Анализ опроса руководства на предмет удовлетворенности текущими формами оплаты труда

Согласно данным анализа текущей системой оплаты труда удовлетворены лишь 12%, 88% опрошенных руководителей видят необходимость ее изменения. Подавляющая часть считает ее недостаточно гибкой и адаптированной для приме-

нения при определении конкурентоспособного и справедливого уровня оплаты труда. 85% опрошенных видят важность создания системы оценки деятельности сотрудников, обеспечивающую взаимосвязь с уровнем заработной платы.

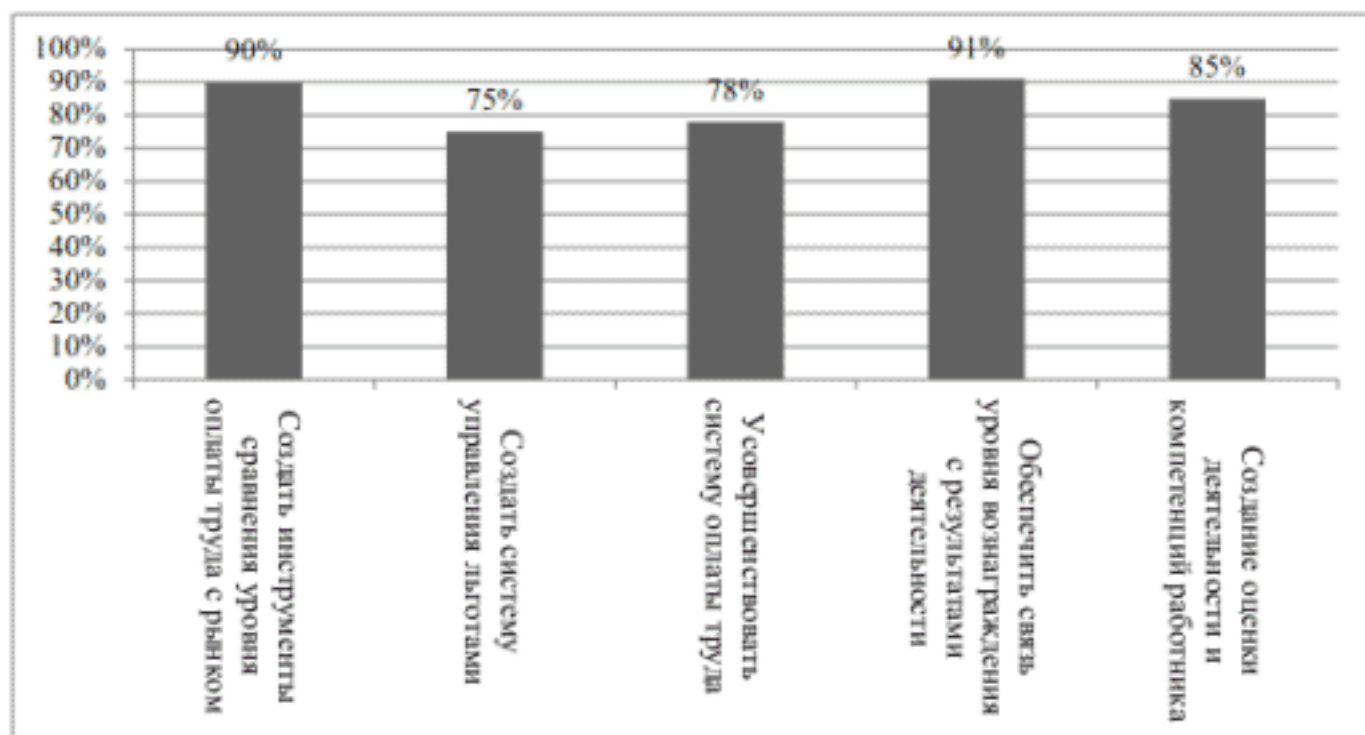


Рисунок 5 - Результаты опроса о потребности совершенствования действующей системы оплаты труда

Подводя итог проведенному исследованию, следует прийти к выводу, что для эффективного развития человеческого капитала организации, необходима гибкая, прозрачная система мотивации, которая непосредственным образом взаимосвязана с результатами деятельности сотрудников, благодаря которой представляется возможным системно подойти к аспектам вознаграждения и

предоставления льгот персоналу в зависимости от их уровня квалификации и трудовой производительности.

Также можно сделать вывод о необходимости установления прямой зависимости между результатами деятельности персонала ракетно-космической отрасли и уровнем его вознаграждения.

Библиографический список

1. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3.
2. Федотов, А.В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов, А.В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 2 (62).
3. Федотов, А.В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17, №4.
4. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография. – М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014.

References

1. Veselovskij, M.YA. Teoreticheskie podhody k opredeleniyu ehffektivnosti deyatel'nosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / M.YA. Veselovskij, M.S. Abrashkin // Voprosy regional'noj ehkonomiki. – 2013. – №3.
2. Fedotov, A.V. Opredelyayushchie faktory innovacionnogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / A.V. Fedotov, A.V. Vasyukov // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2014. – № 2 (62).
3. Fedotov, A.V. Sderzhivayushchie faktory ehkonomicheskogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / A.V. Fedotov // Voprosy regional'noj ehkonomiki. – 2013. – Т. 17, №4.
4. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty innovacionnoj deyatel'nosti. Kollektivnaya monografiya. – М.: ID ООО «Vash poligraficheskij partner». – 2014.

ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Хаймурзина Н.З., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет
Поселенова О.А., Ульяновский государственный университет
Минибаева А.И., Ульяновский государственный университет
Раводин К.О., Ульяновский государственный университет

Аннотация: в статье рассматривается инновационное развитие Ульяновской области. Авторы выделяют основные причины экономического и инновационного процесса данного региона, выявляют имеющиеся проблемы и предлагают меры по дальнейшему совершенствованию инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации региона, инновационная карта России, инновационный процесс, региональное развитие, экономическое развитие региона.

Abstract: the article deals with the innovative development of the Ulyanovsk region. Author identify the main causes of the economic and the innovation process in the region, identify existing problems and propose measures for further improvement of the innovation process.

Keywords: инновации региона, инновационная карта России, инновационный процесс, региональное развитие, экономическое развитие региона.

Одним из обязательных условий развития государства являются устойчивые темпы роста региональных экономик, для обеспечения которых важное значение имеют инновации. Инновации в рамках регионального развития следует трактовать как одну из неотъемлемых частей инновационного процесса, что приводит нас к необходимости применения системного подхода для анализа инноваций. Характерной чертой инновационного регионального процесса является его многосубъектность, поскольку в нем должны принимать активное участие бизнес, государство и муниципальные образования.

Ульяновская область в инновационном рейтинге регионов занимает 16-е место. Среди объектов инфраструктуры, непосредственно связанных с инновационным развитием, у неё есть 1 бизнес-инкубатор, 1 инжиниринговый центр, 4 технопарк (включая научные парки и академпарки), 2 центра коллективного использования, 5 центров научно-технической информации, 4 центра трансфера технологий, 1 ОЭЗ (особая экономическая зона). Также имеется 2 инновационных территориальных кластера – Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-авиа»; ядерно-авиационный кластер города Димитровграда [5]. Стоит отметить, что кластерная политика является одним из важных индикаторов развивающейся экономики [6, с. 34]. Таким образом в Ульяновской области имеется инфраструктурная база инновационного процесса, которая возникла благодаря плодотворному сочетанию большого числа факторов, таких как целенаправленность проведения региональной инновационной политики; наличие крепкой нормативно-правовой базы, обеспечивающей регулирование отношений, непосредственно связанных с инновационным развитием; высокий уровень инвестиционной привлекательности региона; большой научно-технический потенциал; длительная история передового экономического развития. Рассмотрим данные факторы более подробно.

Ульяновская область на протяжении многих десятков лет в экономическом плане существенно выделялась среди всей массы регионов. Во время Великой Отечественной войны сюда было эвакуировано 15 промышленных предприятий, что стало основой для развития региональной промышленности в послевоенные годы. В настоящее время наиболее узнаваемой продукцией Ульяновской области являются гражданские самолеты и внедорожники «Уаз» [1, с. 4].

Повышенный интерес со стороны региональной власти к инновационному развитию проявляется в двух основных направлениях – это осуществление целенаправленного государственного управления и совершенствование специальной нормативно-правовой базы. Государственное управление в инновационной сфере отличается такими чертами, как стремление к реальному экономическому росту, учет потребностей населения, активное взаимодействие с бизнесом на институциональном уровне, стремление к повышению имиджевой привлекательности региона. В Ульяновской области имеется ряд нормативных актов, регулирующих инновационную и связанную с ней деятельность, ключевым из которых является Закон Ульяновской области «О развитии инновационной деятельности на территории Ульяновской области», принятый в 2015 году. Данный закон является рамочным в своей сфере регионального регулирования, он определяет полномочия Правительства области и специализированного органа, уполномоченного в сфере развития инновационной деятельности, а также формы государственной поддержки инновационной деятельности, список которых весьма широк [2].

Ульяновская область обладает хорошим научно-техническим потенциалом за счет государственной поддержки научной деятельности и привлечению инвестиций в различные проекты. На научные кадры на региональном трудовом рынке имеется большой спрос, поскольку они необходимы для поддержания функционирования инфраструктурных объектов, имеющих инновационную направленность.

В рамках инновационного процесса важен постоянный приток инвестиций, поскольку финансовые возможности государства ограничены, к тому же нужно развивать предпринимательскую инициативу. Инвестиционный меморандум Ульяновской области на 2016 год (документ, содержащий в себе структурированную информацию о состоянии региональной экономики и инвестиционных перспективах, принимаемый для привлечения внимания потенциальных инвесторов), согласно которому в 2015 году в экономику региона поступило 90,1 миллиардов рублей инвестиций. Среди наиболее привлекательных направлений инвестирования – промышленность, инфраструктура, наука и здравоохранение [4].

Несмотря на то, что Ульяновская область входит во вторую десятку регионов в рейтинге инновационного развития, следует отметить, что ее инновационный процесс нуждается в совершен-

ствовании, потому как в сравнении с предыдущим рейтингом она потеряла пять позиций, одной из причин чего является недостаточная развитость социально-экономических условий. Одним из существенных обстоятельств, негативно воздействующих на инновационное развитие, является низкий уровень корпоративной культуры в регионе – культура слабо воздействует на социальную составляющую организаций и носит преимущественно бюрократический характер [3, с. 12].

Исследователь Т. Н. Рогова выделила основные направления развития инновационной активности в Ульяновской области: государственная поддержка приоритетных направлений развития; увеличение доли частных инвестиций в науку; создание имиджа региона как инновационно-активного; развитие региона в рамках модели «Тройная спираль», предполагающей взаимодействие бизнеса, власти и университетов; формирование инновационного мышления руководителей и работников организаций [8, с. 45].

И. В. Нитяго, структурировав процесс инновационного развития региона, выделила приоритетные стратегические направления роста инновационного потенциала:

- ресурсная обеспеченность (она включает в себя научную, кадровую, технико-технологическую, финансовую составляющие);

- региональная готовность использования имеющегося инновационного потенциала (проявляется через развитие институциональной, организационной и информационной составляющих инновационного потенциала);

- общее развитие инновационного потенциала [с. 763].

Данные подходы являются примером системного инновационного мышления, когда инноваци-

онный процесс мыслится в виде совокупности взаимосвязанных элементов.

Кризисная в российской экономике ситуация пагубно сказывается на экономическом развитии ее регионов, поскольку в условиях кризиса инвесторы, в благополучное время ориентирующиеся в своем большинстве на прибыльные региональные проекты, стремятся к снижению финансовых рисков, сокращают вложения и обращают внимание в первую очередь на проекты федерального уровня.

Высокий инновационный уровень, достигнутый Ульяновской областью достигнут во многом благодаря проведению взвешенной комплексной инновационной политики, и в рамках текущей ситуации для обеспечения дальнейшего развития нужно, на наш взгляд, предпринять следующие меры:

- активизировать развитие социальной политики региона (улучшение положения населения приведет к росту правовой и предпринимательской культуры, а также сделает региональную среду более насыщенной за счет появления новых кадров и новых инициатив);

- разработать идейную базу регионального развития (высокий уровень корпоративной культуры в целом по региону невозможен без осознания общих идей и устремлений);

- продолжать политику поддержки научно-технической сферы, развивать международный научный обмен;

- развивать государственно-частное партнерство в инвестиционной сфере.

Таким образом, инновационное развитие Ульяновской области можно продолжить при учете и совершенствовании всей совокупности позитивно воздействующих на него факторов.

Библиографический список

1. Алексеева А. Ю., Филиппова И. А. Необходимость и целесообразность развития инновационной деятельности в Ульяновской области // Основы экономики, управления и права. 2014. № 4. С. 4-6.
2. Закон Ульяновской области от 28.12.2015 N 217-ЗО «О развитии инновационной деятельности на территории Ульяновской области» (принят ЗС Ульяновской области 24.12.2015) // Доступ из СПС «Гарант».
3. Иванова Т. Ю., Куклев С. Е. Содержательный анализ организационной культуры предприятий Ульяновской области как фактора инновационного развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 7. С. 2-15.
4. Инвестиционный меморандум Ульяновской области на 2016 год [Электронный ресурс] // Портал российских инноваций. Режим доступа: <http://Innovation.gov.ru/ru/node/3561/documents> (дата обращения 28.01.2017).
5. Инновационная карта России. Ульяновская область [Электронный ресурс] // Портал российских инноваций. Режим доступа: <http://Innovation.gov.ru/ru/page/581> (дата обращения 28.01.2017).
6. Кондратьева М. Н., Глухова С. А. Кластерная политика - элемент стратегии социально-экономического развития территории (на примере Ульяновского региона) // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 41. С. 33-44.
7. Нитяго И. В. Влияние инноваций на экономическое развитие региона // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2014. № 6. С. 759-764.
8. Рогова Т. Н. Инновационный потенциал Ульяновской области - объект инвестиционных вложений // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 23. С. 38-47.

References

1. Alekseeva A. YU., Filippova I. A. Neobhodimost' i celesoobraznost' razvitiya innovacionnoj deyatel'nosti v Ul'yanovskoj oblasti // Osnovy ehkonomiki, upravleniya i prava. 2014. № 4. S. 4-6.
2. Zakon Ul'yanovskoj oblasti ot 28.12.2015 N 217-ZO «O razviti i innovacionnoj deyatel'nosti na territorii Ul'yanovskoj oblasti» (prinyat ZS Ul'yanovskoj oblasti 24.12.2015) // Dostup iz SPS «Garant».
3. Ivanova T. YU., Kuklev S. E. Soderzhatel'nyj analiz organizacionnoj kul'tury predpriyatij Ul'yanovskoj oblasti kak faktora innovacionnogo razvitiya regiona // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2015. № 7. S. 2-15.
4. Investicionnyj memorandum Ul'yanovskoj oblasti na 2016 god [EHlektronnyj resurs] // Portal rossijskih innovacij. Rezhim dostupa: <http://Innovation.gov.ru/ru/node/3561/documents> (data obrashcheniya 28.01.2017).
5. Innovacionnaya karta Rossii. Ul'yanovskaya oblast' [EHlektronnyj resurs] // Portal rossijskih innovacij. Rezhim dostupa: <http://Innovation.gov.ru/ru/page/581> (data obrashcheniya 28.01.2017).

6. Kondrat'eva M. N., Gluhova S. A. Klasternaya politika - ehlement strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya territorii (na primere Ul'yanovskogo regiona) // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2015. № 41. S. 33-44.
7. Nityago I. V. Vliyanie innovacij na ehkonomicheskoe razvitie regiona // Interehkspo Geo-Sibir'. 2014. № 6. S. 759-764.
8. Rogova T. N. Innovacionnyj potencial Ul'yanovskoj oblasti - ob"ekt investicionnyh vlozhenij // Nacional'nye interesy: priorityety i bezopasnost'. 2015. № 23. S. 38-47.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ В КУРСЕ НАЧЕРТАТЕЛЬНОЙ ГЕОМЕТРИИ

Хаметов Т.И., д.э.н., профессор, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Кузнецова О.Н., к.п.н., доцент, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Аннотация: Описана система контроля качества знаний по дисциплине начертательная геометрия, основанная на принципах теории усвоения. На основе компетенций описаны индивидуальные варианты заданий, соответствующие четырем уровням усвоения знаний, имеющие практическое применение.

Ключевые слова: процесс обучения, контроль, компетенции, умения и навыки, структура, диагностика, уровни усвоения.

Abstract: The described quality control system of knowledge in the discipline of descriptive geometry based on the principles of the theory of assimilation. Based on the competencies developed customized versions of tasks, corresponding to the four levels of assimilation of knowledge with practical application.

Keywords: process training, control, competence, skills, structure, diagnostics, levels of assimilation.

Повышение качества и эффективности учебного процесса является одной из главных задач высшей профессиональной школы в целях подготовки конкурентоспособных специалистов на рынке труда. В решении этой задачи важное место принадлежит не только процессу обучения, но и контролю знаний, осуществляемому в течение всего срока обучения. Контроль знаний и умений студентов — один из важнейших элементов дидактического процесса. Он занимает важное место в осуществлении всего учебного процесса, но контроль не как средство наказания, а как средство диагностики и коррекции процесса обучения [1].

Постановку задачи необходимо решать с учетом компетентностного подхода, который используется при разработке современных образовательных программ. При их разработке акценты ставятся не только на содержательную часть, но главным образом на результаты обучения. Это отличает прежние рабочие программы от программ, которые разрабатывались на уровне реализации компетенций. Для высшего образования России это стало актуальным с введением ФГОС 3+. Итак, компетенция является комплексной характеристикой способности выпускника применять полученные знания в нестандартных ситуациях и в профессиональной деятельности [2].

Студенты, обучающиеся по направлению «строительство», согласно компетенциям, должны владеть основными законами геометрического формирования, построения и взаимного пересечения моделей плоскости и пространства, необходимыми для выполнения и чтения чертежей зданий, сооружений, конструкций. А также уметь строить изображения трехмерных объектов на плоскости и выполнять различные операции с геометрическими моделями.

Формирование компетенций достигается путем сочетания разных форм обучения - теории и практики. Теоретическая часть отрабатывается на практике, конкретизируется в ходе самостоятельной работы и проверяется в процессе текущего контроля успеваемости.

Для реализации этого процесса разработана система контроля качества знаний для дисциплины «начертательная геометрия», которая позволяет максимально индивидуализировать процесс обучения. Такая система контроля оказывается необходимой для курса начертательной геометрии, обладающей высоким уровнем абстракции, как математическая дисциплина. Начертательная геометрия, является одной из основных геометрических дисциплин. Она имеет жесткую логи-

ческую структуру, как и любая геометрическая теория. При ее изучении необходима строгая последовательность.

Исходными положениями для формирования качественного подхода к диагностике качества усвоения знаний обучающимися нами приняты основные принципы теории уровней усвоения знаний.

1. Узнавание.
2. Воспроизведение.
3. Умение, навыки.
4. Творчество.

Для оценки знаний разработана специальная схема, которая состоит из трех этапов:

- 1) определяется качество усвоения теоретического материала;
- 2) отрабатывается решение простых задач на основе изученной теории;
- 3) решаются более сложные задачи.

Разработанные индивидуальные задания по четырем уровням усвоения знаний, в первую очередь контролируют теоретическую часть. Изученный материал разделяется на отдельные части и по каждой из них составляются опросные листы.

При проведении контрольных работ по решению задач обеспечивается самостоятельное выполнение учащимися контрольных заданий. Для этого студентам предлагаются различные варианты решения задач по каждой части теоретического материала. В конце семестра из опросных листов по теории и листов с решениями задач составляется рабочая тетрадь. Она является документом по формированию умений и навыков у каждого студента на основе полученных знаний [3].

Для проверки качества усвоения информации на первом уровне (уровень знакомства) используются задания, требующие выполнения деятельности по узнаванию. Это различные варианты заданий на определение положения точки, прямой, кривой линии, плоскости и плоской фигуры относительно проекционного аппарата.

Для решения заданий второго уровня необходимо самостоятельное воспроизведение ранее усвоенных признаков или алгоритмов. В заданиях второго уровня используются типовые задачи. Это такие задачи, условия которых позволяют применять известные алгоритмы начертательной геометрии и получать необходимый ответ на поставленный в задаче вопрос. При составлении типовых задач данного уровня формулируются условия близкие к тем, которые имели место в учебной обстановке, а для их решения можно воспользоваться готовым алгоритмом действия.

Для диагностики овладения студентами знаниями на третьем уровне выдаются задания, соответствующую уровню знаний-умений. Заданиями третьего уровня являются более сложные нетиповые задачи. При этом усвоенные в учебной обстановке способы решения типовых задач переносятся на целый класс сходных задач и используются, как правило, в несколько преобразованном виде. При решении сложных задач необходимо умение анализировать геометрическую модель объекта с целью выявления простых задач. Несомненно, к заданиям этого уровня относятся задачи на пересечение поверхностей, которые оказываются самыми сложными в группе позиционных задач. Их сложность обуславливается тем, что многократно приходится решать более простые позиционные задачи, которые необходимо выделить и четко сформулировать. К этому уровню предлагаются задания по построению теней на пересекающихся поверхностях и на архитектурных объектах, имеющих сложную геометрическую форму. Все это требует не только хороших навыков в их решении, но и твердых знаний в области образования и моделирования различных геометрических поверхностей. Причем каждый раз может возникать какая-то своя нестандартная ситуация. А для ее разрешения необходима твердая теоретическая база.

Заданиями четвертого уровня выявляется умение учащихся ориентироваться и принимать решения в новых, нестандартных ситуациях. Создание таких заданий – сложная педагогическая задача. Это задания, решение которых предполагает творческую деятельность, сопровождающуюся получением объективно новой информации [4].

Создание изображений является одним из способов общения с реальностью. Это условие требует от методики теории изображения развития творческих способностей. Для этого обучающиеся выполняют задания, максимально приближенные к

реальной ситуации, которые они должны выполнить самостоятельно. При их выполнении студенты самостоятельно формулируют задачи, подбирают алгоритм их решения и реализуют их.

Для формирования творческого мышления и творческих способностей на завершающем этапе курса начертательной геометрии, обучающиеся выполняют творческие задания, которые складываются из курсовых работ и курсовых проектов следующего содержания.

1. Построение изображений архитектурных сооружений на эпюре Монжа.

2. Построение интерьера жилого помещения по ортогональным проекциям.

3. Выполнение орнамента на основе частных случаев гомологии – параллельного переноса, центральной симметрии, осевой симметрии, гомотетии, перспективно-афинного соответствия.

4. Геометрическое описание реальных объектов.

В предложенной форме контроля качества знаний хорошо отражается динамическая картина уровней усвоения. В этом процессе возможен этап коррекции. Каждый студент имеет возможность улучшить свою оценку на каждом из выделенных этапов [5]. Умение следить за ходом процесса усвоения и управлять им, имеет большое значение и для обучающихся, и для тех, кто учится. Первым она помогает совершенствовать преподавание, вторым – свою познавательную деятельность. Поэтому контроль качества усвоения занимает важное место в осуществлении всего учебного процесса. Приобретение умений и навыков служит обучающимся основным фактором мотивации к учебе. Компетентностный подход приспособлен к формированию необходимых навыков и нацеливает студентов на способность самостоятельно решать профессиональные задачи.

Библиографический список

1. Найниш Л.А., Кузнецова О.Н., Тишина Е.М., Учайкина Е.М. Изображения в современном обществе. / М.: Высшее образование сегодня, 2002. № 7/8, с.43.
2. Найниш Л.А., Кузнецова О.Н., Тишина Е.М., Учайкина Е.М. Структурный анализ курса начертательной геометрии. / М.: Высшее образование сегодня, 2003, № 9, с. 56.
3. Кузнецова О.Н., Волкова С.А. Основные аспекты методики геометрического описания реальных объектов. В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества. / М.: Сб. научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 18 частях, 2013, с. 71-72.
4. Кузнецова О.Н., Гаврилов М.А. Дидактические принципы в курсе геометро-графических дисциплин. В сборнике: Эффективные строительные конструкции: теория и практика. / М.: Сб. статей 15 материалам Международной научно-технической конференции. 2015, с. 202-205.
5. Кузнецова О.Н. Методика и алгоритмы процесса обучения построению изображения. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. / М.: Московский педагогический государственный университет. Москва, 2004.

References

1. Najnish L.A., Kuznecova O.N., Tishina E.M., Uchajkina E.M. Izobrazheniya v sovremennom obshchestve. / M.:Vysshee obrazovanie segodnya, 2002. № 7/8, s.43.
2. Najnish L.A. Kuznecova O.N., Tishina E.M., Uchajkina E.M. Strukturnyj analiz kursa nachertatel'noj geometrii. / M.:Vysshee obrazovanie segodnya, 2003, № 9, s. 56.
3. Kuznecova O.N., Volkova S.A. Osnovnye aspekty metodiki geometricheskogo opisaniya real'nyh ob'ektov. V sbornike: Nauka i obrazovanie v zhizni sovremennogo obshchestva. / M.:Sb. nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: v 18 chastyah, 2013, s. 71-72.
4. Kuznecova O.N., Gavrilov M.A. Didakticheskie principy v kurse geometro-graficheskikh disciplin. V sbornike: Effektivnye stroitel'nye konstrukcii: teoriya i praktika. / M.:Sb. statej 15 materialam Mezhdunarodnoj nauchno-tehnicheskoi konferencii. 2015, s. 202-205.
5. Kuznecova O.N. Metodika i algoritmy processa obucheniya postroeniyu izobrazheniya. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoi stepeni kandidata pedagogicheskikh nauk. / M.:Moskovskij pedagogicheskij gosudarstvennyj universitet. Moskva, 2004.

РАЗРАБОТКА ПОЛОЖЕНИЯ О СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Чеботарева З.В., к.э.н., доцент, Государственный Университет Управления
Ходыкин Д.Ю., Государственный Университет Управления

Аннотация: Статья посвящена разработке положения о системе оплаты труда на предприятиях энергетической отрасли. Дана структура положения, определена система оплаты труда на предприятиях энергетической отрасли и критерии, формирующие заработную плату работников энергетических компаний.

Ключевые слова: положение о системе оплаты труда, система оплаты труда, заработная плата, энергетическая отрасль.

Abstract: Article is devoted to development the provision about wage system in the companies of energy sector. Article gives an example the structure of the provision, defines the system of payment for the labor in the companies of electricity industry and criteria that form salary to employees in electricity companies.

Keywords: The provision about wage system, system of payment for the labor, salary, electricity industry.

Оплата труда является важной экономической составляющей, регулирующей взаимосвязь работника и предприятия, что в конечном итоге влияет на эффективность деятельности всей организации. Регулирование оплаты труда в энергетике может осуществляться локальными нормативными актами, одним из которых является положение об оплате труда. Действие положения может распространяться как на отдельный хозяйствующий субъект, так и на ряд предприятий энергоотрасли. В процессе разработки положения об оплате труда работников его содержание не должно идти вразрез с существующими локальными нормативными актами, таким, как коллективный договор, взаимно дополнять его по своему содержанию, а также не ухудшать условий труда работников по сравнению

с вышестоящими по правовой силе документами: отраслевым тарифным соглашением в электроэнергетике и Трудовым Кодексом РФ. Работник должен четко понимать содержание положения и его толкование. Правильно разработанное положение об оплате труда на предприятиях энергетической отрасли имеет большое значение как в стимулировании мотивации персонала и повышении производительности труда, так и в сокращении расходов и повышении рентабельности энергетических услуг, что является актуальной задачей.

Возможная структура Положения об оплате труда на предприятиях энергетической отрасли приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура Положения об оплате труда на предприятиях энергетической отрасли

№ п./п.	Раздел	Содержание
1	Общие положения	Наименование организации, регламентация основных понятий положения (оклад, ставка, доплаты, надбавки, премии и т.д.).
2	Системы оплаты труда	Что подразумевается под системой оплаты труда (например, система оплаты труда – взаимосвязь между показателями нормы труда и меры его оплаты, гарантирующая получение заработной платы работником предприятия в соответствии с достигнутым результатом труда [1, с. 254])
3	Заработная плата и порядок ее начисления	Определение ставки (должностного оклада), порядка расчета рабочего времени, перечня доплат, расчета сверхурочной работы, оплаты работы в выходные, нерабочие дни и ночное время. перечень выплат, которые не подлежат индексации (например, доплаты и надбавки).
4	Выплата заработной платы	Оговаривается способ (с кассы или безналичный расчет) и периодичность выплат.
5	Индексация заработной платы	Периодичность индексации.
6	Выплата отпускных и пособий по временной нетрудоспособности	Порядок выплаты и расчета отпускных и пособий по временной нетрудоспособности. Учитываются нормы Трудового кодекса, ст. 35 Правил об очередных и дополнительных отпусках от 30.04.1930 № 169, Федерального закона от 30.11.2011 № 342-ФЗ, Закона РФ от 19.02.1993 № 4520-1, Федерального закона от 21.07.1997 № 114-ФЗ, Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы от 24.12.2007 № 922.
7	Выплата премий	Приводится порядок выплаты премий. Данный раздел можно оформить отдельным положением.
8	Материальная помощь	Определение помощи, перечень обстоятельств, при которых выплачивается, источник средств.
9	Заключительные положения	Момент вступления в силу и порядок внесения изменений и дополнений.

Учитывая разнородность персонала на предприятиях энергетической отрасли, необходимо четко определить, какая система оплаты труда наиболее применима. Основой и наиболее распространенной и зарекомендовавшей себя системой оплаты труда в энергетике является тарифная, где

основой заработной платы выступает тарифная ставка (должностной оклад) – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат [3]. Данная система основывается по прин-

ципу равноценной оплаты за труд в соответствии с уровнем квалификации каждого работника, сложностью работы, объемом и качеством затраченного труда и регулируется статьей 143 ТК РФ «Тарифная система оплаты труда». Рабочим профессиям присваиваются квалификационные разряды в порядке возрастания квалификации согласно пунктам 10–21 Общих положений Единого тарифно-квалификационного справочника ЕТКС. Специалистам и инженерно-техническим работникам присваиваются категории, например, инженер 1-й

категории, инженер-экономист 2-й категории и т.д. Самая высокая категория обычно 1-я, большие номера – более низкая категория. Зарботная плата работникам рассчитывается исходя из сформированной работодателем единой тарифной сетки (далее по тексту ЕТС), где каждому разряду (категории) или должности специалиста присваивается своя ступень оплаты. Единая тарифная сетка оплаты труда работников представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Единая тарифная сетка оплаты труда работников предприятий энергетической отрасли

Ступени оплаты труда	I.Тарифные коэффициенты для определения тарифных ставок рабочих в зависимости от ступени оплаты труда																								
	1	1,00	1,07	1,14	1,22																				
2			1,13	1,21	1,29	1,38																			
3					1,28	1,37	1,46	1,56	1,67																
4							1,44	1,53	1,62	1,72	1,82														
5									1,63	1,73	1,83	1,94	2,06												
6											1,84	1,95	2,07	2,19	2,32										
7													2,08	2,20	2,33	2,47	2,62								
8															2,35	2,47	2,60	2,73	2,87						
9																	2,66	2,80	2,94	3,09					
10																		2,78	2,94	3,11	3,25				
11																				3,11	3,29	3,48			
12																					3,48	3,69	3,90	4,12	4,37
№ п/п	II.Распределение профессий и должностей работников организаций электроэнергетики по ступеням оплаты труда																								
1	Наименование профессий											Ступень-оплаты	Первый тарифный коэффициент для данной ступени												
2	Рабочие 1 разряда по ЕТКС											1	1,00												
3	Рабочие 2 разряда по ЕТКС											2	1,13												
4	Рабочие 3 разряда по ЕТКС											3	1,28												
5	Экономисты всех специальностей, бухгалтеры, документовед, психолог, юрисконсульт, специалист по защите информации, специалисты по маркетингу и энергетической безопасности энергосбытовой организации, специалист по кадрам:																								
	Без категории											7	2,08												
	2 категории											8	2,35												
	1 категории											9	2,66												
	Ведущий											10	2,78												

ЕТС предусматривает 18 ступеней оплаты с равномерным возрастанием тарифного коэффициента в диапазоне 12% к каждой последующей ступени, который может изменяться в зависимости от сложности выполняемой работы, квалификации и т.д. Перечень должностей управленческого состава предприятия, высших и ведущих менеджеров и

объем заработной платы данных категорий работников устанавливает Совет директоров Организации.

Раздел 3 положения об оплате труда оговаривает минимальный гарантированный размер оплаты труда работника-тарифную ставку (оклад). Тарифная ставка устанавливается как произведе-

ние минимальной месячной тарифной ставки рабочего первого разряда, действующей в организации, и тарифного коэффициента и является базовой величиной при установлении доплат. К доплатам компенсационного характера относят:

— работу в выходные и нерабочие праздничные дни;

— сверхурочную работу, работу в ночное время в многосменном режиме. Повышенная оплата сверхурочной работы осуществляется в соответствии со статьей 152 ТК РФ.

— должностное совмещение, выполнение обязанностей временно отсутствующего работника;

— работу в особо тяжелых условиях (климатических, с вредными и опасными условиями труда) и др. Размер выплат регулируется статьей 147 ТК РФ и иными нормативными правовыми актами.

Стимулирующие выплаты, такие как:

— за научную степень;

— за качество работы;

— за профессиональное мастерство;

— вознаграждение за стаж работы, выслугу лет (большой стаж работы в энергетической компании) и др.

Помимо тарифной ставки, премиальных и компенсационных выплат в организации могут предусматриваться и другие виды выплат, которые приняты в рамках социально-партнерских отношений и регулируют порядок предоставления дополнительных льгот, гарантий и компенсаций. В положении об оплате труда им, как правило, посвящается отдельный раздел, именуемый «Дополнительные льготы, гарантии и компенсации». Под гарантиями следует понимать средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений. [4].

Сроки выплат заработной платы устанавливаются работодателем самостоятельно. Они должны быть прописаны конкретными числами. При этом интервал между выплатами не должен превышать полмесяца. Конкретная дата выплаты заработной платы устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором или трудовым договором не позднее 15 календарных дней со дня окончания периода, за который она начислена [5]. Выплата может произ-

водиться как наличными денежными средствами из кассы, либо в безналичном порядке. При наличных расчетах из кассы, используются документы: платежная (форма Т-53) или расчетно-платежная ведомость, а также расходный кассовый ордер (КО-2) [6]. При безналичном расчете оплата может осуществляться с использованием банковской карты, по заявлению работника.

Индексация заработной платы может проводиться в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги, уровня инфляции и состояния регионального рынка труда за определенный период [2]. Порядок индексации, ее периодичность и частота (ежемесячно, ежеквартально, раз в год или несколько лет) каждый работодатель может установить самостоятельно.

Премирование работников может оформляться отдельным положением. Под данным понятием понимается премирование в рамках системы оплаты труда (ежемесячная денежная премия, квартальная премия и др.) или как единовременное поощрение за труд (за снижение потерь электроэнергии в сетях, за перевыполнение плана и др.) Сумма премии может устанавливаться в фиксированном размере либо в процентах от зарплаты. Виды и размеры премирования зависят от специфики хозяйственной деятельности электроэнергетической организации и финансового состояния.

Следует отметить важную особенность, характерную для организаций, занимающихся реализацией (сбытом) электрической энергии. В этих организациях, главным образом государством регулируется два направления: реализация электрической энергии и присоединение сетей [7]. По каждому из указанных направлений государством устанавливаются тарифы, размер которых рассчитывается на основании данных бухгалтерского учета, представляемых организацией, в том числе, по размеру оплаты труда по каждому из регулируемых видов деятельности. Цены на тарифы определяется согласно Постановлению Правительства РФ от 29 декабря 2011 г. N 1178 "О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике". Таким образом, при разработке положения о системе оплаты труда необходимо учитывать размер фонда оплаты труда, заложенный в тарифе на электроэнергию.

Библиографический список

1. Волков В.П., Ильин А.И./ Экономика предприятия. Учебное пособие.– М.: Новое знание, 2003. – 677 с.
2. Письмо Роструда от 19.04.2010 № 1073-6-1 «Об индексации заработной платы и возможности установления ненормированного рабочего дня работникам с неполным рабочим временем».
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016), ст.129 «Основные понятия и определения».
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016), ст.164 «Понятие гарантий и компенсаций».
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016), ст.136 «Порядок, место и сроки выплаты заработной платы».
6. Чеботарева З.В. Аудит достоверности бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности. / Основы бухгалтерского учета/Под общей редакцией Н.А.Адамова - СПб.: Питер, 2005.
7. Чеботарева З.В. Развитие отраслевого аудита в РФ // Материалы 16-й Всероссийской научной конференции «Реформы в России и проблемы управления – 2001», Выпуск 2, ГУУ, М:2001.

References

1. Volkov V.P., Il'in A.I./ Ekonomika predpriyatiya. Uchebnoe posobie.– M.: Novoe znanie, 2003. – 677 s.
2. Pis'mo Rostruda ot 19.04.2010 № 1073-6-1 «Ob indeksacii zarabotnoj platy i vozmozhnosti ustanovleniya nenormirovannogo rabocheho dnya rabotnikam s nepolnym rabochim vremenem».
3. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii ot 30.12.2001 N 197-FZ (red. ot 03.07.2016), st.129 «Osnovnye ponyatiya i opredeleniya».
4. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii ot 30.12.2001 N 197-FZ (red. ot 03.07.2016), st.164 «Ponyatie garantij i kompensacij».

5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-FZ (ред. от 03.07.2016), ст.136 «Порядок, место и сроки выплаты заработной платы».
6. Чеботарева З.В. Аудит достоверности бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности. / Основы бухгалтерского учета/Под общей редакцией Н.А.Адамова - СПб.: Питер, 2005.
7. Чеботарева З.В. Развитие отраслевого аудита в РФ // Материалы 16-й Всероссийской научной конференции «Реформы в России и проблемы управления – 2001», Выпуск 2, ГУУ, М:2001.

ДЕЛОВАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ СРЕДА - ИНТЕГРИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС ФАКТОРОВ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ БИЗНЕСА

Черданцев В.П., д.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация: В статье обосновывается утверждение, что электронный бизнес подразумевает деловую активность и использует возможности электронной среды для преобразования связей организации и обеспечения более высокой экономической эффективности. Учитывая, что бизнесом считается любая деятельность, направленная на получение прибыли, то электронный бизнес в статье рассматривается как бизнес, который реализуется посредством применения в бизнес-процессах телекоммуникационных и информационных технологий и систем.

Ключевые слова: эффективность бизнеса, рыночные отношения, электронная среда, информационные технологии, интернет, коммуникационные технологии.

Abstract: The article substantiates the claim that e-business involves business activity and uses the electronic medium to transform the organization's communications and provide a higher economic efficiency. Given that a business is any activity aimed at receiving profit, e-business is considered in the article as a business that is implemented through the use in business processes of telecommunication and information technologies and systems.

Keywords: the efficiency of the business, the market, electronic environment, information technology, Internet, communication technology.

В современной экономической системе необходим поиск и применение различного числа способов повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса. Мировой опыт показывает, что на этапе становления рыночных отношений для развития и функционирования бизнеса важно формирование деловой электронной среды с использованием современных информационных технологий для проведения инновационных процессов компании и коммуникационных технологий для взаимодействия с агентами и контрагентами.

Деловая электронная среда – это интегрированный комплекс субъективных и объективных факторов преобразования бизнеса опосредующих деловые отношения посредством инфокоммуникационных технологий

При сокращении стоимостных издержек, сокращение времени достигается благоприятный режим комфортности для субъектов делового оборота при вступлении в электронные отношения. В 1997 году впервые термин электронный бизнес был применен американской корпорацией ABN.

Понятие электронный бизнес трактуется как безопасный, комплексный и гибкий подход к обеспечению потребителя потребительской ценностью по средствам объединения процессов и систем, которые лежат в основе важнейших функций бизнеса, с простотой и охватом, обеспечиваемыми Internet-технологиями. Электронным бизнесом можно назвать любую деловую активность с применением глобальной информационной сети, используемую для увязки внешних и внутренних связей организации для увеличения экономической эффективности.

В конце прошлого столетия появился совершенно новый вид бизнеса – электронная коммерция. В Федеральном законе «Об электронной ком-

мерции» дается следующее определение термина: «Электронная коммерция – это осуществление сторонами сделки предусмотренных законодательством действий и операций при оформлении и совершении сделок по продаже и (или) поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также совершение иных действий, направленных на извлечение прибыли, на основе исполнения электронных процедур» [5]. Высокоэффективность использования электронной коммерции при реализации товаров и услуг обуславливается следующими факторами: глобальностью (сеть Интернет позволяет реализовывать товары на любом уровне); сокращаются издержек, так как для проведения продаж on-line не нужны офисные помещения и многочисленный персонал, это позволяет экономить на оплате труда и арендной плате; аналитикой и информативностью. Объединение этих факторов позволяет сделать электронную торговлю удобной и эффективной как для продавца, так и для покупателей.

Различные категории участников электронного бизнеса можно выделить на схеме реализации взаимодействий субъектов отношений (рис. 1) [3].

Выделяются следующие основные формы взаимодействия участников при осуществлении электронной торговли :

1) Business-To-Business (B2B) — форма взаимодействия и построения Интернет-бизнеса, при которой сторонами выступают предприятия;

2) Business-To-Consumer (B2C) — модель бизнеса, при которой одной из сторон выступает розничный покупатель;

3) Business-To-Government (B2G) — модель бизнеса, в которой участниками выступают предприятия с одной стороны и государство с другой. [1]



Рисунок 1 - Схема реализации электронных взаимосвязей основных деловых отношений

В начале 2000 годов Российский рынок электронной торговли в сегменте B2C опережали западные. Компания «Оборот.ру» до 2010 года отмечала устойчивый рост в России рынка B2C до 40% в год (рис. 2).

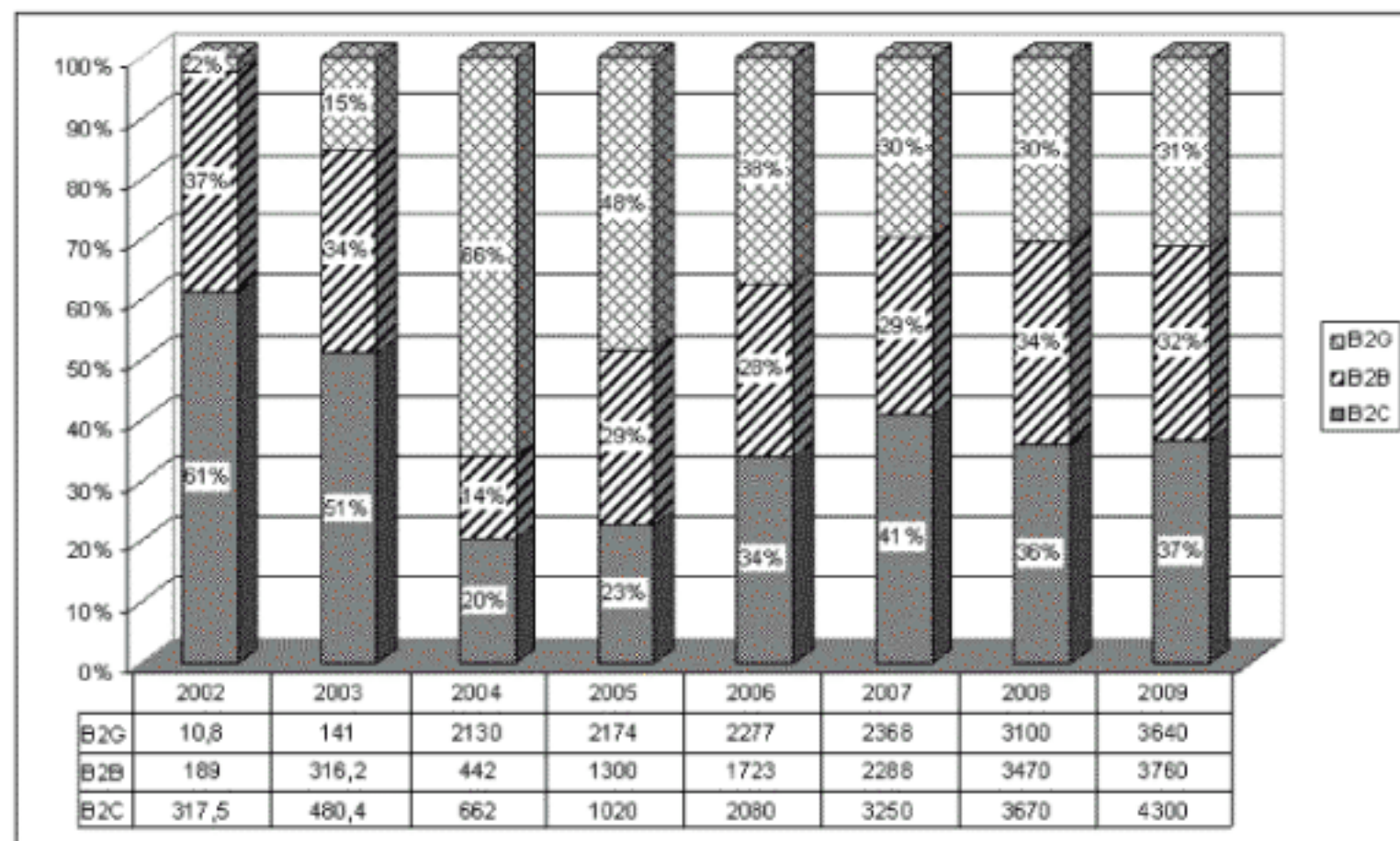


Рисунок 2 - Объемы и удельные показатели электронного оборота по секторам в России в 2002-2010 гг. (млн. долл. США)

Объем рынка B2C в год составил:
 Россия до 45%
 Германия до 20%
 Великобритания до 25%
 Франция до 40%

В России индустрия электронного бизнеса сформировалась совсем недавно. Например, в США еще в 1995 году впервые были проведены сделки через онлайн - сеть. Что касается нашей страны, то в эти годы компьютеров было совсем

немного, а интернетом могли пользоваться далеко не все. Впервые интернет-магазины в России появились только в начале 2000-х годов. В современных экономических условиях люди устремились в сеть с целью поиска более выгодных предложений. Уровень интернет- продаж в сегменте B2C возрос почти на 17%, в то время, как общий оборот розничной торговли в России сократился почти на 6%. [3]

Рынок розничной электронной коммерции увеличивается за год в среднем до 40% , что составляет порядка 245млн. руб. Возможность реализации потенциала электронного рынка может произойти в силу изменения сознания потребителей, продвижения интернета в регионы, где резерв сегодня составляет до 50% оборота электронной коммерции. В абсолютном выражении объем электронной коммерции в России остается ничтожно малым, порядка 1,5% от ВВП. По оценкам экспертов 60 млн. человек является интернет пользователями, это тоже незначительная цифра.

Объем рынка электронной торговли от уровня ВВП

- Россия 1,5%
- США 17%
- Англия 14%
- Франция 14%
- Германия 14%

Сдерживающим фактором увеличения объемов электронных продаж и расширения географических границ электронной коммерции является недостаточный уровень нормативно-правовой базы в сфере электронного предпринимательства. В 90-е годы развитие электронных площадок для деловых взаимодействий на мировом и национальном уровне зависело от технических и технологических факторов продвижения информационных сетей и распространения интернета.

Регулирование правового поля в сфере электронного документооборота и электронного бизнеса в России осуществляется на основании следующих законодательных документов:

- Гражданского кодекса РФ.
- Постановления правительства РФ «О подтверждении правил продажи товаров дистанционным способом»
- ФЗ «О связи»
- ФЗ «Об электронной цифровой подписи»
- ФЗ «Об участии в международном информационном обмене»
- ФЗ «О национальной платежной системе»
- ФЗ «Об электронной торговле»

Закон об электронной торговле обсуждался с 2000 года. Сложно входили в обиход понятия электронная торговля, электронный бизнес, электронная торговая коммерция, электронная цифровая площадка, электронная подпись.

Институт развития информационного общества «ИРИО» ежегодно рассчитывает оценку электронной готовности территорий. Для проведения кластерного анализа было взято 35 различных показателей, которые характеризуют степень вовлеченности органов государственной власти, населения, бизнеса в электронную среду. В результате выявлено 5 кластеров.

Поскольку существуют различия в организационно-экономических и технологических условиях при формировании деловой среды в электронном пространстве в субъектах РФ, необходимо осуществлять дифференцированные меры государственной политики и государственной поддержки для отдельных кластеров, необходимо проводить мероприятия для повышения эффек-

тивности региональной стратегии создания деловой электронной среды

Одним из наиболее важных преимуществ электронной торговли считается то, что она позволяет заинтересованным агентам достичь глобального рынка. С ее помощью исключительно любое предприятие имеет возможность получить доступ к мировому рынку для выбора наиболее оптимальной цены для покупки и продажи товаров и услуг. Для коммерческих фирм онлайн-торговля существенно сокращает расходы, связанные с обслуживанием клиентов, маркетингом и управлением запасами, меньше времени уходит на реорганизацию бизнес-процессов.

Но, не смотря на все преимущества, электронная торговля обладает и некоторыми существенными недостатками. Один из них - ограниченное число потребителей из-за недостатка знаний или доверия к сети интернет. Многие из них отказываются верить подлинности безличных финансовых операций, опасаются требований о предоставлении частной информации [4].

Кроме того, электронная торговля не подходит для реализации скоропортящихся товаров, например продуктов питания. Люди предпочитают приобретать их обычным способом.

Таким образом, по оценке плюсов и минусов онлайн-торговли преимущество все же принадлежит потенциалу, который значительно выше недостатков.

Как и коммерция в ее традиционном понимании, электронная коммерция в той же мере подвержена рискам. Выделяются следующие группы угроз:

- использование многообразных средств для передачи данных с целью мошенничества;
- хакерские атаки;
- вредоносные программы и вирусы

Новые информационно-коммуникационные технологии вызывают рост разнообразных видов мошенничества, позволяющих криминалу осуществлять противоправные действия.

- Среди них мошенничества, связанные:
 - с использованием номеров кредитных карт;
 - с копированием легальных сайтов;
 - с использованием фиктивных торговых площадок;
 - с возможностью заработать и инвестициями;
 - с несовершенством платежных систем.

Одна из важнейших задач электронной торговли - защита информации. Эти вопросы актуальны как для электронной коммерции в целом, так и для финансовых систем, которые связанных с осуществлением платежей [2].

Значение электронной коммерции заключается в том, что она является важнейшей технологией в современном мире, которая обеспечивает роста экономической страны. В современной жизни электронной коммерции удастся решить такую важную задачу, как повышение конкурентоспособности компаний, так как обеспечивает возможность за короткий промежуток времени и минуя посредников находить коммерческого партнера, значительно сокращая транзакционные издержки.

Библиографический список

1. Мошкин И.В. Электронный бизнес. Факторы социально-экономического развития в информационной экономике.//LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011
2. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. — 591 с.
3. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста / Под редакцией В.А. Черешнева, А.И.Татаркина, М.В. Федорова. Т1. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.- 1312 с.

4. Экономическая преступность сегодня [Электронный ресурс] – режим доступа <http://econcrime.ru/digest/523> (дата обращения 11.02.2017г.)
5. Типовой закон ЮНИСТРАЛ «Об электронной торговле» [Электронный ресурс] – режим доступа <http://garant.ru>.

References

1. Moshkin I.V. EHlektronnyj biznes. Faktory social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v informacionnoj ehkonomie.//LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011
2. Rostovskij YU.M., Grechkov V.YU. Vneshneehkonomicheskaya deyatel'nost' Uchebnik. — 3-e izd., pererab. i dop. M.: Magistr, 2008. — 591 s.
3. EHkonomicheskaya bezopasnost' Rossii: uroki krizisa i perspektivy rosta / Pod redakciej V.A. SHEReshneva, A.I.Tatarkina, M.V. Fedorova. T1. – Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2012.-1312 s.
4. EHkonomicheskaya prestupnost' segodnya [EHlektronnyj resurs] – rezhim dostupa <http://econcrime.ru/digest/523> (data obrashcheniya 11.02.2017g.)
5. Tipovoj zakon YUNISTRAL «Ob ehlektronnoj trgovle» [EHlektronnyj resurs] – rezhim dostupa <http://garant.ru>.

СНИЖЕНИЕ РИСКОВ МЕЛИОРАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Юрченко И.Ф., д.т.н., доцент, Всероссийский научно-исследовательский институт гидротехники и мелиорации имени А. Н. Костякова

Икромов И.И., д.т.н., профессор, Таджикский аграрный университет им. Ш. Шотемура

Мирзоев М.М., аспирант, Таджикский аграрный университет им. Ш. Шотемура

Аннотация: Выполнен анализ успешных методов оценки рисков инвестиционных проектов. Установлена целесообразность применения имитационного моделирования (метод Монте – Карло) для создания действенной системы информационной поддержки работ по совершенствованию теории эффективности мелиораций. Рекомендуется масштабное развитие расчетов риска мелиоративных проектов, обеспечивающее разработку соответствующей нормативно – методической базы должного качества в соответствии с требованиями мелиоративной практики.

Ключевые слова: мелиоративный инвестиционный проект, риск, имитационное моделирование.

Abstract: The analysis of successful evaluation methods of risks of investment projects is made. Feasibility of application of imitating modeling (Monte's – Carlo method) for creation of efficient system of information support of works on enhancement of the theory of efficiency of melioration is established. The large-scale development of calculations of risk of ameliorative projects providing development corresponding standardly – methodical base of due quality according to requirements of ameliorative practice is recommended.

Keywords: ameliorative investment project, risk, imitating modeling.

Оценка эффективности мелиоративных мероприятий характеризуется высокой степенью риска прогнозируемых показателей воздействия на экономику в силу большой разновременности инвестиций, результата и эффекта и их реализации в течение долгосрочного, доходящего до 50 лет, периода осуществления проекта [7]. Возможность снижения риска мелиоративного инвестиционного проекта (МИП), в значительной мере, обусловлена используемыми методами оценки эффективности проектируемых мероприятий, существенно различающихся учетом изменчивости (в пространстве и времени) параметров эффективности проекта, формирующих количественные показатели риска [1,7,11,12,14].

Согласно действующим нормативам [4] риски МИП, в какой то - мере, учитываются методом дисконтирования планируемых финансовых потоков, принципиальным недостатком которого является дискретность, не позволяющая определять по результатам оценки вероятность успешной реализации проекта или получения убытков [1,3,17]. На практике так же часто возникают затруднения с определением количественного значения ставки дисконтирования, которая существенно влияет на результаты расчетов эффективности МИП и значительно отличается в зависимости от хозяйствующих субъектов, решаемых задач, проектируемых мероприятий, временных периодов оценки и т. п. условий расчетов эффективности инвестиций [8,9,18-20]. Установленный [4] подход к дисконтированию с единой для всех проектов ставкой абстрагирован от специфики объектов оценки и не способствует качеству управленческого решения. Следовательно, задача формирования действенного методологического подхода к оценке эффективности МИП, обеспечивающего снижение их рисков, в настоящее время актуальна.

При недостаточном развитии теории оценки эффективности МИП и управления их рисками представляется необходимым всемерно расширять в сфере мелиорации использование опыта оценки рисков инвестиций в успешных сопредельных отраслях экономики страны и зарубежья, выполняя расчеты действенности конкретных МИП апробированными и доказавшими свою состоятельность методами. Последующие анализ, обобщение, рекомендации и выводы по результатам этих расчетов обеспечат создание мощной информационной среды, гарантирующей своевременность и каче-

ство исследований по совершенствованию теории инвестирования в соответствии с требованиями мелиоративной практики.

Достаточно большое разнообразие рекомендуемых научной литературой методов ки рисков инвестиций не избавляет от затруднений при их практическом применении в вышеуказанных областях экономики [1,6,12], связанных:

- с необоснованными предложениями применения наиболее востребованных методов оценки рисков для проектов с различающимися требованиями к методам учета целесообразности хозяйственных воздействий;
- зависимостью используемых методов оценки в большей степени от предпочтений разработчика и хозяйствующего субъекта, чем от специфики объекта рассмотрения;
- отсутствием дифференцированного подхода к выбору методов оценки риска в соответствии со стадиями жизненного цикла проекта;
- неправомерной заменой оценок риска оценками неопределенности при неоднородности и эксклюзивности случайных событий;
- недостаточной унификацией отдельных методов оценки;
- с трудоемкостью расчетов и адаптации теоретических моделей к параметрам конкретных проектов.

Вместе с тем в научном сообществе формируется мнение [6,13,16], что снижение риска инвестиций достигается параметрическим анализом функции распределения вероятности показателя доходности, которая наиболее полно характеризуются в методе имитационного моделирования или методе Монте-Карло. Имитационное моделирование обеспечивает: возможность учета максимального количества факторов, обуславливающих доходность проекта, и изменчивости их количественных значений; организацию, практически неограниченного количества сценариев случайного сочетания этих факторов; расчет показателя действенности проекта для каждого сценария сочетания факторов и формирование распределения вероятности показателя эффективности. Наличие необходимой информации повышает обоснованность решений о возможных рисках инвестирования в планируемый проект и разработку превентивных мероприятий по их снижению.

Цель настоящей работы - апробация метода Монте –Карло в расчетах рисков конкретных МИП

для определения возможности и целесообразности его практического использования при создании системы информационного обеспечения исследований по совершенствованию теории оценки деятельности мелиоративных мероприятий.

Поверочный расчет эффективности МИП с учетом риска методом имитационного моделирования или методом Монте-Карло осуществлялся на материалах реального инвестиционного проекта «Трансформирование структуры орошаемых земель Вахшской долины Республики Таджикистан», разработанного в составе исследований Таджикского аграрного университета им. Ш. Шотемура (г. Душанбе) [2,5] по улучшению мелиоративного состояния орошаемых территорий республики в условиях изменяющегося климата.

Проектом предусматривается на перспективу до 2050г. замена свыше 20-30% влаголюбивого хлопчатника, культурами более засухоустойчивыми: бахчевыми, картофелем, фруктовыми и виноградниками (таблица 1), что обеспечит сокращение затрат и повышение коэффициента использования воды, а также коэффициента земельного использования, КПД сети и улучшение мелиоративного состояния орошаемых и прилегающих к ним земель.

Результат реализации проекта определялся по стоимости произведенной валовой продукции и налоговых поступлений от операционной деятельности.

Информация для расчетов денежных потоков представлена в таблице 2.

Таблица 1 - Проект размещения основных сельскохозяйственных культур на орошаемых землях Вахшской долины на перспективу до 2050г. [2,5]

Культуры	Структура площадей на 2050г. по вариантам, га					
	Плановый		Проектный		Действующий (на 2014 г)	
	Орошение	Богара	Орошение	Богара	Орошение	Богара
Хлопчатник	87120		69696		67299	
Зерновые	22470	5638,4	29211	3608	17364	32247
Овощные	17235		18958		13323	
Бахчевые	3795		10246		2936	4403
Картофель	4740		11874		3659	406
Фруктовые	360		1440		273	506,4
Виноградники	420		1646		330	771
Кормовые	13860	3299	6930	5230,4	10725	4596
Итого:	150000	8838,4	150000	8838,4	115909	42929,4

В затраты включались производственные издержки сельхозтоваропроизводителя и стоимость подачи воды.

Таблица 2 - Исходная информация для расчетов экономической эффективности проекта трансформации структуры орошаемых земель Вахшской долины

Культуры	Урожайность, т/га		Цена реализации, руб./т	Затраты на производство, руб./т
	на орошении	на богаре		
Хлопчатник	1.95		19500	11700
Зерновые и зернобобовые	2.46	1,51	5200	3120
Овощные	22.08		3250	1950
Бахчевые	25.69	16,0	9750	5850
Картофель	23.13	13,0	6500	4090
Фруктовые	3.53	15,0	7800	4680
Виноградники	4.86	24,0	8450	5070
Кормовые	9,0	6,9		
Норма дисконта, %	6			
Расчетный период, количество лет	30			

Критерием действенности МИП развития орошаемого земледелия в Таджикистане принято положительное значение дисконтированного притока чистого дохода (ДПЧД), определяемого по зависимости (1) [4].

$$\sum f_m \alpha_m \geq 0$$

$$(1) \text{ ДПЧД} = \sum_{m=1}^n f_m \alpha_m$$

где $\sum f_m$ – дисконтированное сальдо притока чистого денежного потока на m шаге. α_m – коэффициент дисконтирования. Сумма \sum распространяется на все шаги расчетного периода. m – количество лет в рассматриваемом шаге общего расчетного периода, принято равным 30 годам.

$$(2) \alpha_m = 1/(1+E)^m$$

где E – норма дисконта, равная для оценки общественной эффективности 6% [4].

Риск МИП оценивался по вероятности положительных значений ДПЧД, заявленного в объеме 2278900 тыс. руб., при установленном размахе варьирования образующих его параметров. Для оценки экономической целесообразности осуществления МИП метод имитационного моделирования реализован в среде Microsoft Excel программным комплексом Oracle Crystal Ball [10]. Расчеты экономической эффективности в сценарных вариантах выполнялись с помощью компьютерной модели [19], обеспечивающей экспресс-оценку целесообразности инвестирования мелиоративных мероприятий. В таблице 3 приведены параметры переменной зависимости (1) и их ключевые значения.

Таблица 3 - Значения параметров зависимости (1), используемые в расчетах риска

Наименование параметров	Единица измерения	Значения		
		Средние	Минимальные	Максимальные
Урожайность	т/га	5,78	3,98	7,58
Затраты на производство	тыс. руб./т	4,39	3,09	5,69
Закупочная цена	тыс. руб. т	7,28	3,28	10,28
Норма дисконта	%	8	6,4	9,6

Результаты оценки риска МИП по материалам реального проекта (рисунок) подтверждают широкие возможности метода Монте - Карло в получении эмпирической вероятностной оценки степени влияния технико - экономических показателей МИП на его действенность. Вероятность положительного значения ДПЧД для 30000 случайных нормально распределенных значений составляет 89,79 % (рисунок 3), т.е. степень риска инвестиционных решений развития мелиораций в республике Таджикистан (ДПЧД<0) - 10,2%.

Это позволяет классифицировать риск МИП по изменению структуры орошаемого земледелия, как средний [15], и свидетельствует о целесообразности инвестиций в реализацию проекта. Однако, участникам инвестиций следует обращать повышенное внимание на изменчивость макроэкономических показателей, что связано с особенностями российского рынка, характеризуемого зависимостью от внеэкономических факторов и высокой степенью неопределенности.

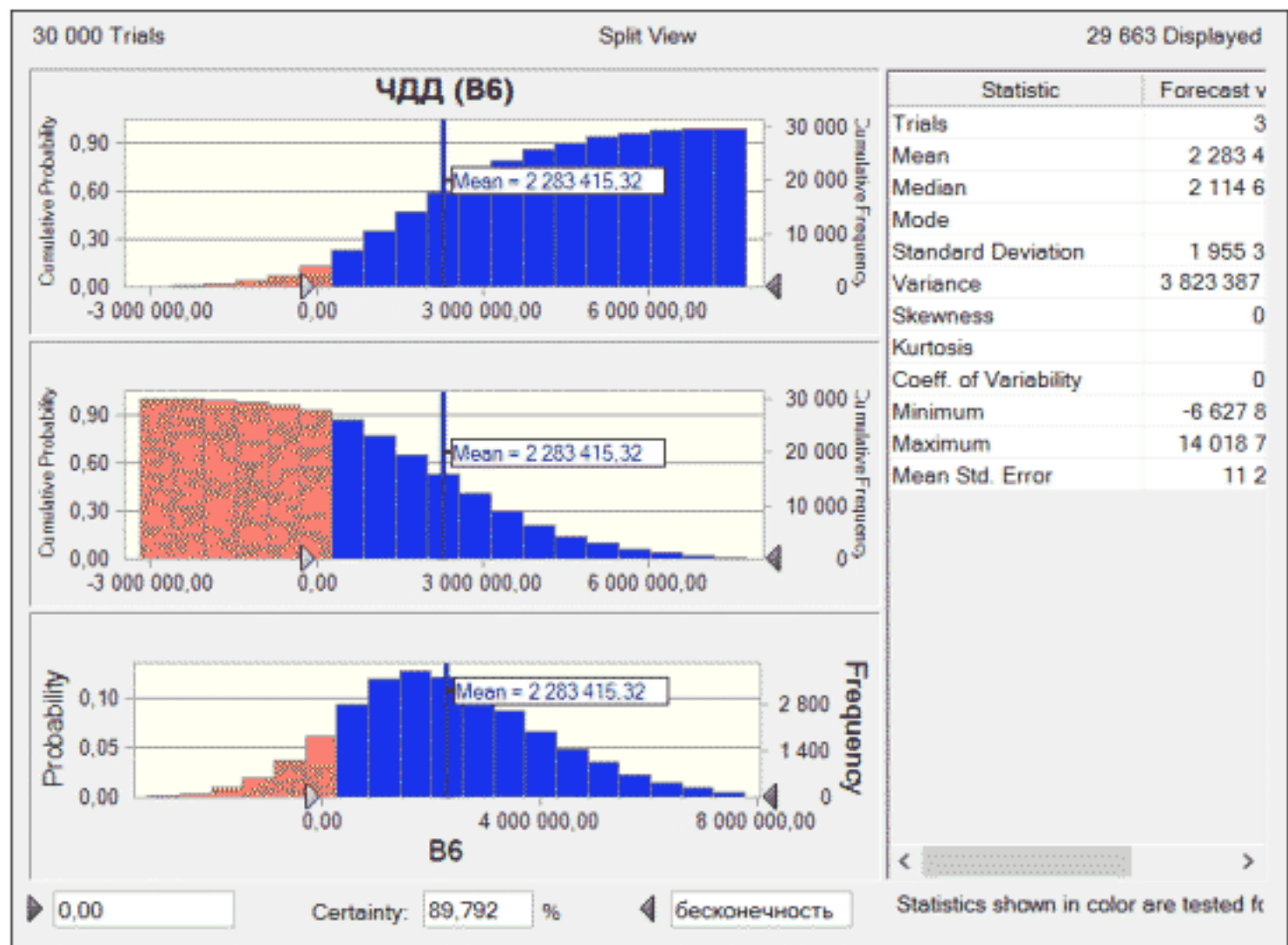


Рисунок - Оценка риска инвестиционного проекта орошаемого земледелия Вахшской долины

Таким образом, в ходе исследований показана целесообразность применения метода Монте-Карло для оценки и учета экономических рисков мелиоративных мероприятий с целью формирова-

ния системы информационной поддержки работ по совершенствованию теории эффективности мелиоративной деятельности.

Библиографический список

1. Батьковский А. М., Батьковский М. А. Методы прогнозирования риска реализации инновационных проектов в оборонно-промышленном комплексе //Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2016 г., г. Тюмень). – №. 4 ч.4. – С. 1.
2. Икромов, И.И. Водобеспеченность орошаемых территорий Вахшской долины Республики Таджикистан в условиях изменения климата/ И.И. Икромов, М.М. Мирзоев //«Мелиорация и водное хозяйство: проблемы и пути решения» (Костяковские чтения): сб. науч. трудов междунард. научно-практ. конференции 29-30 марта 2016г. ФГБНУ «ВНИИГИМ им. А.Н. Костякова», г. Москва. С 141-144.

3. Ломакин, Ю. А. Методики оценки рисков и их программные реализации в компьютерных сетях/ Ю. А. Ломакин// Молодой ученый. -2013. -№2 (49). – С. 43-46.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов мелиорации сельскохозяйственных земель. РД АПК3.00.01.003-03.
5. Мирзоев М. М. Прогнозирование мелиоративного состояния орошаемых территорий Вахшской долины Республики Таджикистан в условиях изменения климата: дис. на соискание учёной степени кандидата технических наук. Москва, 2016. 168 с.
6. Мукаев, Р. Х. Оценка рисков инвестиционных проектов разработки нефтяных месторождений методом имитационного моделирования (Монте-Карло)/ Р. Х. Мукаев //Тенденции и перспективы развития науки XXI века. -- 2015.-№1. – С. 64.
7. Никитин, И. Д. Учет фактора времени, неопределенности и рисков при расчетах эффективности в мелиорацию / И. Д. Никитин, Э. Н. Артемьева, Е. Е. Григорашенко// Агрофизика. – 2014. - № 2(14). –С. 28-35.
8. Кирейчева, Л.В. Новые технологии проектирования, обоснования строительства, эксплуатации и управления мелиоративными системами/Л.В. Кирейчева, Н.П. Карпенко, О.Б. Хохлова, И.Ф. Юрченко, И.В. Белова, А.В. Тиньгаев, В.М. Яшин, Ю.Я. Гольцов/Научное издание /Всероссийский научно-исследовательский институт гидротехники и мелиорации имени А.Н. Костякова. -М.: ВНИИА, 2010. - 240 с.
9. Носов, А. К. Выявление потенциально опасных ГТС сферы мелиораций / А. К. Носов, И. Ф. Юрченко // Пути повышения эффективности орошаемого земледелия: сб. науч. тр. / ФГБНУ «РосНИИПМ». – Новочеркасск: Геликон, 2013. – Вып. 51. – С. 101–110.
10. Oracle Crystal Ball, Getting Started Guide, Release 11.1.1.1.00. Copyright © 1988, 2008, Oracle.
11. Попова А. Ю. Оценка риска инвестиционного проекта [электронный ресурс] //Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
12. Пранкевич, Д. А. Популярные методы оценки эффективности внедрения ИТ-проектов/Д. А. Пранкевич//Прогрессивные технологии и экономика в машиностроении: сборник трудов VII Всероссийской научно-практической конференции для студентов и учащейся молодежи, г. Юрга, 7-9 апреля 2016 г. Т. 1.—Томск, 2016. – Изд-во ТПУ, 2016. – Т. 1. – С. 395-397.
13. Сазонов, А.А. Применение метода Монте -Карло для моделирования экономических рисков в проектах/ А.А. Сазонов, М.В. Сазонова // Наука и современность.– 2016. -№43.–С. 229-232.
14. Санникова, М. О. Теоретические основы процесса оценки рисков мелиоративных инвестиционных проектов / М. О. Санникова, В. А. Ярославский// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – №. 5 (44). -С. 136 -140.
15. Турмачев Е. С. Методические проблемы количественного определения рисков инвестиционных проектов //Анализ эффективности инвестиций. – 2006. – №. 3. – С. 45-58.
16. Цамутали С. А. Оценка рисков реальных инвестиций //Экономика. Налоги. Право. – 2013. – №. 4. –С. 32-37.
17. Шумилова, В.М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании/ В.М. Шумилова// Проблемы современной экономики. – 2010. – №. 3. -С. 251-256.
18. Юрченко, И.Ф. Система поддержки принятия решений по водораспределению на базе Веб технологий/И.Ф.Юрченко, В.В.Трунин//Научный журнал Российского НИИ Проблем мелиорации. - 2014. - №2(14). - С.87-97.
19. Юрченко, И. Ф. Информационные системы управления водохозяйственным мелиоративным комплексом / И. Ф. Юрченко//Вестник российской сельскохозяйственной науки. - 2016. -№1. -С. 12-15.
20. Юрченко, И. Ф. Водосберегающая технология планирования технической эксплуатации мелиоративных систем/И. Ф. Юрченко//Водное хозяйство России: проблемы, технологии, управление. -2016. -№5. - С. 76-88.

References

1. Bat'kovskij A. M., Bat'kovskij M. A. Metody prognozirovaniya riska realizacii in-novacionnyh projektov v oboronno-promyshlennom komplekse //Fundamental'nye problemy nauki: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (15 maya 2016 g., g. Tyumen'). – №. 4 ch CH. – S. 1.
2. Ikromov, I.I. Vodoobespechennost' oroshaemyh territorij Vahshskoj doliny Respub-likl Tadzhi-kistan v usloviyah izmeneniya klimata/ I.I. Ikromov, M.M. Mirzoev //«Melioraciya i vodnoe hozyajstvo: problemy i puti resheniya» (Kostyakovskie chteniya): sb. nauch. trudov mezhdunarod. nauchno-prakt. konferencii 29-30 marta 2016g. FGBNU «VNII-GIM im. A.N. Kostyakova», g. Moskva. S 141-144.
3. Lomakin, YU. A. Metodiki ocenki riskov i ih programmnye realizacii v komp'yuter-nyh setyah/ YU. A. Lomakin// Molodoy uchenyj. -2013. -№2 (49). – S. 43-46.
4. Metodicheskie rekomendacii po ocenke ehffektivnosti investicionnyh projektov me-lioracii sel'skohozyajstvennyh zemel'. RD AПК3.00.01.003-03.
5. Mirzoev M. M. Prognozirovanie melliorativnogo sostoyaniya oroshaemyh territorij Vahshskoj doliny Respubliki Tadzhi-kistan v usloviyah izmeneniya klimata: dis. na soiskanie uchyonoy stepeni kandidata tekhnicheskikh nauk. Moskva, 2016. 168 s.
6. Mukaev, R. H. Ocenka riskov investicionnyh projektov razrabotki neftyanyh mesto-rozhdenij metodom imitacionnogo modelirovaniya (Monte-Karlo)/ R. H Mukaev //Tendencii i perspektivy razvitiya nauki NKHI veka. -- 2015.-№1. – S. 64.
7. Nikitin, I. D. Uchet faktora vremeni, neopredelennosti i riskov pri raschetah ehffek-tivnosti v melioraciyu / I. D. Nikitin, Z. N. Artem'eva, E. E. Grigorashenko// Aгрофизика. – 2014. - № 2(14). –С. 28-35.
8. Kirejcheva, L.V. Novye tekhnologii proektirovaniya, obosnovaniya stroitel'stva, ehks-pluatacii i upravleniya melliorativnymi sistemami/L.V. Kirejcheva, N.P. Karpenko, O.B. Hohlova, I.F. YUrchenko, I.V. Belova, A.V. Tin'gaev, V.M. YAshin, YU.YA. Gol'cov/Nauchnoe iz-danie /Vserossijskij nauchno-issledovatel'skij institut gidrotekhniki i melioracii ime-ni A.N. Kostyakova. -M.: VNIIA, 2010. -240 s.

9. Nosov, A. K. Vyyavlenie potencial'no opasnyh GTS sfery melioracij / A. K. Nosov, I. F. Yurchenko // Puti povysheniya ehffektivnosti oroshaemogo zemledeliya: sb. nauch. tr. / FGBNU «RosNIIPM». – Novocherkassk: Gelikon, 2013. – Vyp. 51. – S. 101–110.
10. Oracle Crystal Ball, Getting Started Guide, Release 11.1.1.1.00. Copyright © 1988, 2008, Oracle.
11. Popova A. YU. Ocenka riska investicionnogo proekta [ehlektronnyj resurs] //Rezhim dostupa: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
12. Prankevich, D. A. Populyarnye metody ocenki ehffektivnosti vnedreniya IT-proektov/D. A. Prankevich//Progressivnye tekhnologii i ehkonomika v mashinostroenii: sbornik trudov VII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii dlya studentov i ucha-shchejsya molodezhi, g. Yurga, 7-9 aprelya 2016 g. T. 1.—Tomsk, 2016. – Izd-vo TPU, 2016. – T. 1. – S. 395-397.
13. Sazonov, A.A. Primenenie metoda Monte -Karlo dlya modelirovaniya ehkonomicheskikh riskov v proektah/ A.A. Sazonov, M.V. Sazonova // Nauka i sovremennost'. – 2016. -№43.–S. 229-232.
14. Sannikova, M. O. Teoreticheskie osnovy processa ocenki riskov meliorativnyh In-vesticionnyh proektov / M. O. Sannikova, V. A. YAroslavskij// Vestnik Saratovskogo gosu-darstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. – 2012. – №. 5 (44). -S. 136 -140.
15. Turmachev E. S. Metodicheskie problemy kolichestvennogo opredeleniya riskov inve-sticionnyh proektov //Analiz ehffektivnosti investicij. – 2006. – №. 3. – S. 45-58.
16. Camutali S. A. Ocenka riskov real'nyh investicij //EHkonomika. Nalogi. Pravo. – 2013. – №. 4. –S. 32-37.
17. SHumilova, V.M. Vybora optimal'noj metodiki ocenki finansovyh riskov dlya neftegazodobyvayushchej kompanii/ V.M. SHumilova// Problemy sovremennoj ehkonomiki. – 2010. – №. 3. -S. 251-256.
18. Yurchenko, I.F. Sistema podderzhki prinyatiya reshenij po vodoraspredeleniyu na baze Veb tekhnologii/I.F.Yurchenko, V.V.Trunin//Nauchnyj zhurnal Rossijskogo NII Problem melioracii. – 2014. – №2(14). – S.87-97.
19. Yurchenko, I. F Informacionnye sistemy upravleniya vodohozyajstvennym meliora-tivnym kompleksom / I. F. Yurchenko//Vestnik rossijskoj sel'skohozyajstvennoj nauki. – 2016. -№1. -S. 12-15.
20. Yurchenko, I. F. Vodoberegayushchaya tekhnologiya planirovaniya tekhnicheskoy ehkspluatatsii meliorativnyh sistem/I. F. Yurchenko//Vodnoe hozyajstvo Rosii: problemy, tekhnologii, upravlenie. -2016. -№5. - S. 76-88.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ярош О.Б., д.э.н., профессор, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского

Митина Э.А., ассистент, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского

Аннотация: В статье представлено исследование конкурентоспособности крупнейших производителей российских тихих и игристых вин. Рассмотрена структура производства алкогольной продукции страны. Определены основные поставщики вина на внутреннем рынке. Выявлены основные направления для экспорта продукции. Намечены мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности отечественного виноделия в новых условиях хозяйствования.

Ключевые слова: вино, экспорт, импорт, конкурентоспособность, Российская Федерация.

Annotation: The article presents a study of the competitiveness largest manufacturers of Russian on still and sparkling wines. The structure of alcoholic beverages in the country's production. The main suppliers of wine on domestic market is defined. The basic directions of export products are identified. Outlined measures aimed at improving the competitiveness of the domestic wine in the new economic conditions.

Keywords: wine, export, import, competitiveness, Russian Federation.

Развитие виноградарства в России является приоритетным направлением сельского хозяйства, что связано с перспективными экспортными возможностями, а также значительным потенциалом внутреннего рынка. Из-за серьезной деформации структуры экспортно-импортных отношений последних лет, связанных с санкционными ограничениями на первый план, вышла необходимость расширения собственного производства, поиск путей импортозамещения, модификация методов повышения конкурентоспособности собственной продукции. Поэтому изучение, посвященное анализу блока указанных вопросов, особенно актуально на современном этапе хозяйствования.

Целью нашего исследования является выявление конкурентных преимуществ и поиск путей повышения конкурентоспособности отечественной винодельческой продукции.

Вопросам конкурентоспособности российского виноградарства и виноделия посвящены труды Цветковой Л.К. [13], Щербаковой Т.С. [14], изучением текущего состоянием и перспективами разви-

тия отрасли занимались: Говдя В.В. [2], Майстренко А.Н. [5], Печеня Л.Т., Феоктистов Д.Н. [8], Романюк Н.М., Попович Л.Л. [10], в статьях Соколова Б.И., Кавлака А.И. [12], Симоновой М.Ю. [11], Орлова А.А., Николаевой М.А., Киселева В.М. [6], Гриценка Г.М. [3], Берзина В.А. [1] отражены международные аспекты виноделия. Тем не менее исследование проблем и перспектив винодельческой отрасли еще не нашло должного места, а разработка концептуальных подходов к совершенствованию развития и управления отрасли затруднена непостоянством экономической ситуации, климатических условий и др.

Большая часть собираемого в Российской Федерации винограда технических сортов используется для производства винодельческой продукции. Так, валовой сбор винограда в 2015 году составил 475,2 тыс. т, в том числе столовых сортов – 111,5 тыс. т, что на 5,71 тыс. тонн меньше, чем в предыдущем году, технических сортов – 369,4 тыс. т, что на 47,4 тыс. т меньше показателя прошлого года (рисунок 1).

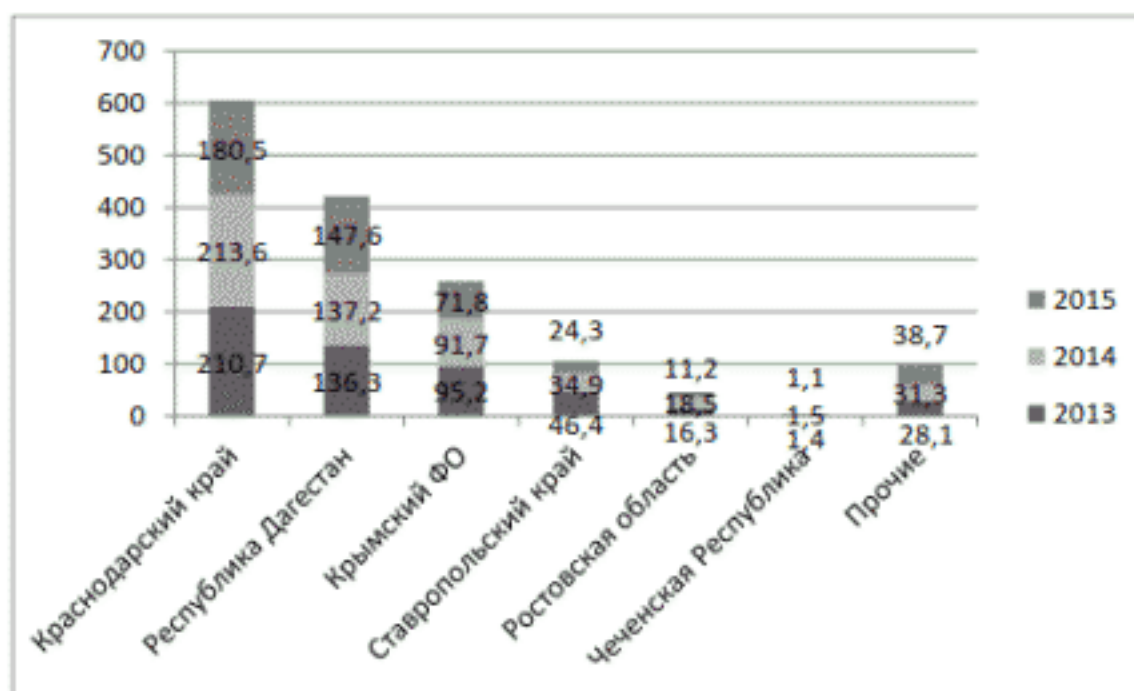


Рисунок 1 – Структура валового сбора винограда в субъектах РФ, тыс. т
Источник: составлено автором по материалам [7].

Одной из основных причин значительного сокращения валового сбора винограда в большинстве субъектов Российской Федерации, помимо

сокращения площадей виноградных насаждений, является снижение урожайности винограда. По мнению отраслевых экспертов, снижение урожай-

ности произошло вследствие невыполнения в полной мере агротехнических мероприятий (внесение минеральных удобрений и средств защиты, нарушение сроков техпроцесса, необеспечение достаточного полива и др.), возросшей изреженности, вымерзания продуктивных виноградников, а также значительного возраста основной площади (70%) виноградных насаждений, который составляет более 20 лет.

При этом, в отдельных субъектах Российской Федерации (Краснодарском крае, Республике Дагестан, Ставропольском крае и Ростовской области) произошел рост урожайности винограда за последние 15 лет и только в последние 2-3 года наблюдается тенденция к ее снижению.

Спрос населения на виноград столовых сортов не удовлетворяется в полном объеме, производимой из него отечественной продукцией, при этом срок хранения собираемого винограда невелик, что обуславливает возросшую потребность в импорте. Природно-климатические особенности и неразвитость инфраструктуры хранения не позволяют круглогодично осуществлять поставки винограда на внутренний рынок. Более того, особенно сложно обеспечивать постоянно растущий спрос на столовый виноград за счет только собственного винограда, особенно учитывая постоянно рас-

тушие требования потребителей к таким характеристикам ягод как вкус, форма, размер, отсутствие семян и др.

Разрозненность и удаленность виноградников от основного рынка сбыта обуславливают необходимость развития специализированной инфраструктуры, которая в настоящее время практически отсутствует и представлена только в виде единичных специализированных плодохранилищ (например, в Республике Дагестан мощностью 480 тонн). Средняя цена производителей винограда, реализуемого сельскохозяйственными организациями, в 2011 году составляла 919 руб. за тонну, в 2015 году – 22023 руб. за тонну [14].

Существуют негативные тренды на рынке сбыта винограда, в том числе ограниченный доступ малым и средним сельскохозяйственным товаропроизводителям к мощностям по его переработке, а также подверженность значительным колебаниям, цена закупки винограда, в том числе в разрезе субъектов Российской Федерации.

Основной причиной ценового давления на сельхозпроизводителя является крайне монополизированный и чрезвычайно укрупненный сегмент переработки винограда, а также отсутствие серьезной конкуренции.

Таблица 1 – Крупнейшие производители российских тихих и игристых вин в 2015 году

Производитель	Объем производства, млн. дал	Торговая марка	Регион
Ариант	3,80	Шато Тамань	Краснодарский край, Челябинск
Игристые вина	3,38	Лев Галицинь	Санкт-Петербург
ТД Виктория	2,86	Виноградный рай	Адыгея
Гатчинский спиртзавод	2,82	Виногор	Ленинградская область
Фанагория	2,46	Фанагория	Краснодарский край
Алвиса	2,45	Монастырская трапеза	Ставропольский край
ДЗИВ	2,31	Седой Каспий	Дагестан
Абрау-Дюрсо	1,92	Абрау-Дюрсо	Краснодарский край
Ливадия	1,84	Дом солнца	Крым
Винтрест 7	1,60	7 Виноделов	Северная Осетия

Источник: составлено автором на по материалам [7].

Из таблицы видно, что крупнейшими производителями российских и игристых вин в 2015 году стали «Ариант» (Краснодарский край) и «Игристые вина» (Санкт-Петербург).

Экспорт винограда из Российской Федерации незначителен. В 2015 году было экспортировано 1,3 тыс. т. винограда, из которых около 70% свежего винограда.

В 2015 году Российская Федерация импортировала 253,5 тыс. т винограда, в том числе 232,9 тыс. т свежего винограда и 20,6 тыс. т. сушеного. Отмечается тенденция снижения импорта винограда, с 2012 года объем импорта винограда сократился на 49%. Основным поставщиком винограда является Турецкая Республика, импорт из которой составляет 51% от общего объема импорта винограда в Российскую Федерацию. Также виноград в Российскую Федерацию поставляют: Республика Молдова, Республика Чили, Республика Узбекистан, Республика Перу, Арабская Республика, Египет, Республика Индия, Китайская Народная Республика, Аргентинская Республика, Исламская Республика Иран, Азербайджанская Республика, Республика Македония [13].

Винодельческая продукция на потребительском рынке в основном конкурирует с крепкими алкогольными напитками и пивом. Потребление водки и ликероводочных изделий с 1998 г. сокра-

тилось практически в 2 раза, при этом потребление винодельческой продукции увеличилось на 70%.

Основная доля винодельческой продукции, по данным Росстата за 2015 год, приходится на вино – 39,9 млн. дал. (45,7%) и винные напитки – 23,8 млн. дал. (27,2%). Вино игристое (шампанское) составляет 18,3% (16,0 млн. дал.) от общего объема производства алкогольной продукции, коньяки – 8,8% (7,7 млн. дал.). В структуре потребления (реализации) вино занимает 49,3% (57,8 млн. дал.), вино игристое (шампанское) – 22% (24,9 млн. дал.), напитки винные – 19,3% (22,6 млн. дал.), коньяки – 9,4% (11,0 млн. дал.).

В среднем в 2015 году цена производителей на вино составила около 760 руб./дал (+12% за год), на вино игристое шампанское – 1600 руб./дал. (+7% за год). В розничном сегменте бутылку вина можно было приобрести за 260 руб. Самые высокие цены на вино зафиксированы в субъектах Дальневосточного (ввиду затратной логистики) и Центрального федеральных округов – 310-340 руб. за бутылку, самые низкие – в Республике Крым 190-220 руб. за бутылку. Развитию внутреннего спроса препятствует высокая доля фальсифицированной винодельческой продукции на рынке. По данным Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка доля поддельной

продукции составляла в 2012 году больше половины, а в 2013 году около 40% [7].

В 2015 г., по данным Федеральной службы государственной статистики, в Российской Федерации констатирована смерть от отравления алкоголем 18,7 тыс. чел. Данные факты являются предпосылками для усиления контроля за оборотом винодельческой продукции в розничном сегменте и совершенствовании системы отслеживания ее происхождения.

В 2015 году Российская Федерация импортировала 20,0 млн. дал виноматериалов (35% от общего объема отечественного рынка), а также

около 20,0 млн. дал виноградного вина, включая вино игристое (шампанское) (26% от общего объема отечественного рынка). В совокупности, в 2015 году объем импорта виноградного вина (включая вино игристое (шампанское) и виноматериал) оценивается в 692,4 млн. долл. США.

Основные поставщики (рисунок 2): Королевство Испания (33% от общего импорта продукции 2204 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза), Украина (17%), Итальянская Республика (5%) и Французская Республика (8%).

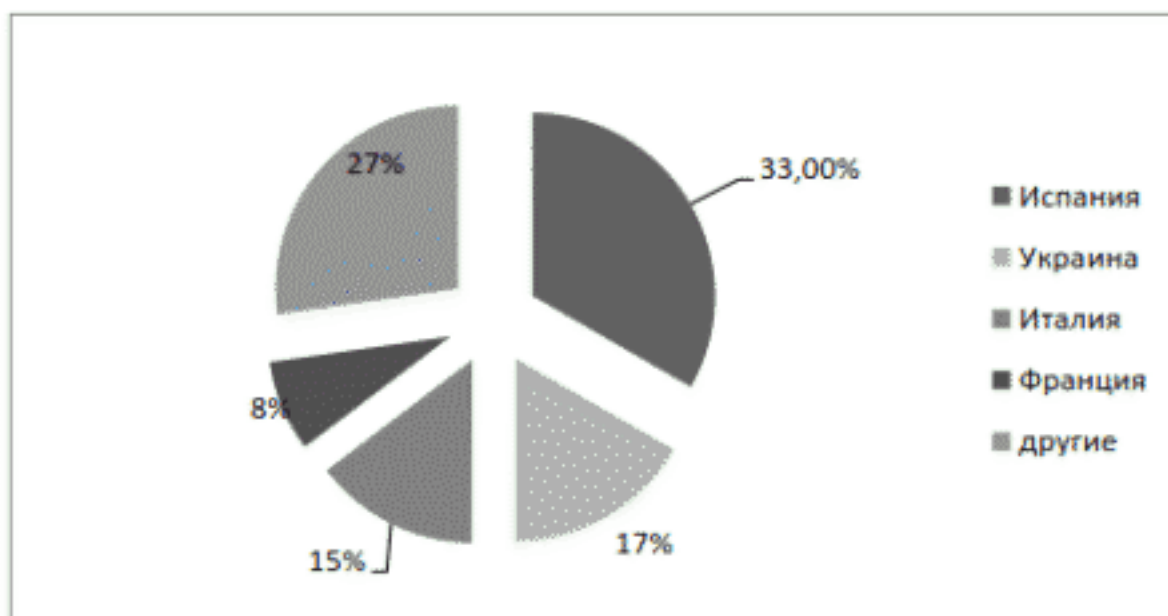


Рисунок 2 – Основные поставщики вина в Российскую Федерацию
Источник: составлено автором на основе [7].

В 2015 году Российская Федерация значительно увеличила экспорт виноградных вин (включая вино игристое (шампанское) и виноматериал) до 565,3 тыс. дал или 7,2 млн. долл. США (в основном за счет экспорта крымского вина в Украину). Основные направления экспорта (рису-

нок 3.): Украина (80%), Китай Китайская Народная Республика (9%), Республика Абхазия (5%) и Республика Беларусь (1,6%). Без учета экспорта в Украину потенциальный экспорт оценивается на уровне 51 тыс. дал [7].

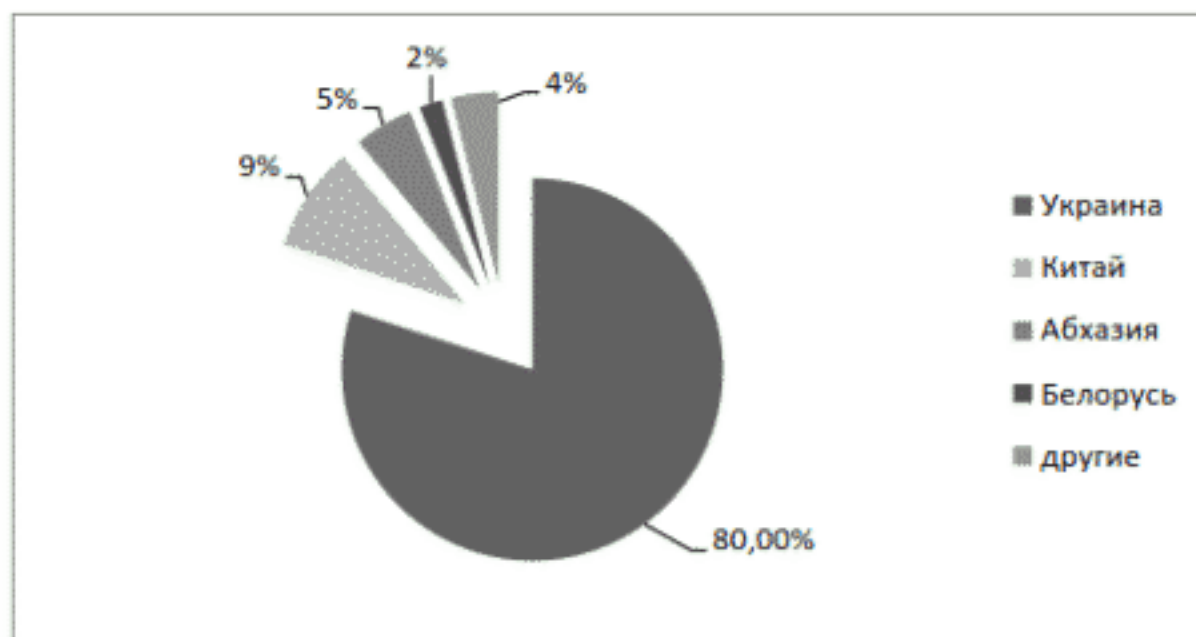


Рисунок 3 – Основные направления экспорта Российской Федерации
Источник: составлено автором на основе [7].

Несмотря на ряд проблем, связанных с экспортом отечественной винодельческой продукции, следует отметить, что российские вина, особенно

крымские, имеют высокое качество и неоднократно были отмечены мировым сообществом (таблица 2.).

Таблица 2 – Награды, полученные крымскими винами на международных выставках и конкурсах

Марка вина	Супер кубок «Гран-При»	Кубок «Гран-При»	Зол. Мед.	Сер. мед.	Бр. мед.
Мускат белый Красного камня	1	2	21	1	1
Токай "Южнобережный"			17	3	
Мускат белый "Южнобережный"			10	1	
Пино Гри "Ай-Даниль"			10	3	
Херес "Массандра"			9	2	
Мадера "Массандра"			9	5	
Мускат белый десертный	1		6	3	
"Солнечная долина"			4	3	
Кагор "Южнобережный"			5	2	
Коккур десертный "Сурож"			5	2	
Мускат розовый десертный			4		
Мускат черный "Массандра"	1		3	1	
Портвейн белый "Южнобережный"			4	1	
Шампанское "Новый Свет"			2	4	
Портвейн красный "Южнобережный"		1	3	3	
Портвейн красный "Ливадия"			3	4	1
"Черный доктор"			2		
Алеатико "Аю-Даг"			3		
Мускат розовый "Южнобережный"			4	4	
Мускат белый "Ливадия"	1		1	1	
Столовое красное "Алушта"			3	1	
Портвейн белый Крымский			2	1	
Мадера Крымская			2	1	
Бастардо "Массандра"			1		
Портвейн белый "Сурож"			1		
Портвейн красный Крымский			1		
Кагор белый "Ай-Серез"			1		
Мускат белый "Массандра"			1		
Пино Гри "Массандра"			1		
"Седьмое небо князя Голицина"			1		

Источник: [9].

Анализ текущего состояния виноградарства и виноделия показывает наличие ряда системных проблем, сдерживающих повышение конкурентоспособности отечественной продукции виноделия [4]:

- отсутствие всеобъемлющей государственной поддержки виноградарства и виноделия (на уровне зарубежных стран), способствующей оперативному и адекватному реагированию на современные вызовы и росту предпринимательской активности в отрасли;

- неучтенность специфики отраслей виноградарства и виноделия в действующем федеральном законодательстве в области контроля за производством и оборотом алкогольной продукции, включение в предмет регулирования данного законодательства несвойственных ему вопросов виноградарства;

- отсутствие специализированного отраслевого закона, в котором были бы согласованы термины, требования, свойства и классификация вин;

- высокий уровень существующей административной нагрузки на винодельческий бизнес, осуществляемый в малых формах;

- неразвитость механизмов саморегулирования и кооперации, направленных на стимулирование добросовестной практики осуществления предпринимательской деятельности;

- недостаток отечественного винограда для производства винодельческой продукции, высокая зависимость от импорта сырья;

- наличие значительной доли виноградных насаждений, вышедших из эксплуатации, требующих рекультивации, а также высокая изреженность плодоносящих виноградников;

- практически полное отсутствие питомниково-вой базы в виноградарстве и недостаток отечественного посадочного материала винограда при наличии ограничений на ввоз посадочного материала винограда из стран Европейского союза;

- затрудненный процесс ввоза на территорию иностранного посадочного материала;

- недостаточный уровень интеграции в производство новых сортов отечественной селекции (клоны, автохтоны) с высоким адаптивным потенциалом, продуктивностью и качественными показателями, которые превосходят Европейские аналоги;

- неразвитость отраслевой инфраструктуры: отсутствие централизованной логистической системы, нехватка мощностей по хранению винограда, высокая энергоёмкость, моральный и технический износ оборудования имеющихся виноградохранилищ;

- высокий физический и моральный износ сельскохозяйственной техники и оборудования для виноградарства и виноделия, отсутствие ее отечественного производства, низкая производительность труда;

- отсутствие у большинства предприятий лабораторного оборудования для осуществления фитосанитарного мониторинга;

- недостаток сетей капельного и других способов орошения и водонакопительных сооружений для виноградных насаждений;

- несоответствие состояния отечественной научной базы требованиям, предъявляемым современным уровнем отраслевого развития в зарубежных странах, нехватка высококвалифицированных профессиональных кадров;

- наличие на рынке значительной доли фальсифицированной винодельческой продукции и отсутствие научного центра контроля качества винодельческой продукции;

- недостаточный уровень селекционной работы по развитию имеющихся и выведению новых стресс-устойчивых сортов винограда;

- неразвитость института винодельческой продукции с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения, низкий уровень известности новых и практически полное отсутствие новых уникальных брендов отечественной винодельческой продукции как на рынке Российской Федерации, так и зарубежных стран; недостаточное внимание государства к развитию «винного туризма» и гастрономии.

Для субъектов Крымского федерального округа остается не решенным еще ряд проблем, не характерных для других субъектов Российской Федерации, в том числе:

- отсутствие стабильных источников пресной воды в целях проведения мелиоративных мероприятий на виноградниках;

- сложность процесса выделения в аренду земель, пригодных для ведения виноградарства, находящихся в государственной собственности.

Указанные негативные тенденции, а также высокие риски природно-климатического характера, являются причинами недостаточного уровня привлечения инвестиций в виноградарство и виноделие.

В настоящее время ведется активная государственная политика в области развития виноградарства и виноделия, включающая систему правовых, финансово-экономических и организационных мер, определяющих деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления и направленных на развитие бизнеса, обеспечение наполнения внутреннего рынка качественной продукцией, импортозамещение и наращивание экспортного потенциала.

Решение существующих проблем в рамках государственной политики в области развития виноградарства и виноделия обеспечит:

- создание благоприятных условий для устойчивого развития конкурентоспособного виноградарства и виноделия в хозяйствах всех форм собственности;

- стимулирование роста количества мелких (фермерских) хозяйств и виноделий;

- обеспечение населения качественным отечественным столовым виноградом и винодельческой продукцией;

- привлечение населения в сельскую местность, увеличение количества рабочих мест, повышение эффективности сельского хозяйства, производительности труда;

- сохранение уникальных природных и развитие культурных составляющих отрасли виноградарства и виноделия, агротуризма;

- сокращение импортной зависимости, снижение присутствия на внутреннем рынке продукции, не соответствующей действующим стандартам качества;

- развитие экспортного потенциала отрасли.

Достижение целей государственной политики в области развития виноградарства и виноделия осуществляется путем решения следующих приоритетных задач:

- совершенствование нормативной правовой базы в сфере виноградарства и виноделия, направленное на устойчивое развитие виноградарства и виноделия, оптимизацию административного воздействия, повышение инвестиционной привлекательности;

- обеспечение существенного увеличения площадей виноградных насаждений;

- создание и интенсивное развитие селекционно-питомниководческих центров, совершенствование ассортимента винограда столовых и технических сортов (в первую очередь в отношении автохтонных сортов) с учетом потребности рынка;

- совершенствование агротехнологий, повышение урожайности винограда и устойчивости производства;

- обновление и модернизация материально-технической базы;

- выведение на современный уровень научной базы, подготовка высококвалифицированных специалистов с практическим опытом;

- строительство новых современных мощностей по хранению столовых сортов винограда, модернизация винодельческого оборудования, для переработки технических сортов винограда;

- увеличение производства высококачественной винодельческой продукции, в том числе с защищенным географическим указанием, с защищенным наименованием места происхождения и стимулирование ее экспорта.

В результате проведенного исследования нами были сделаны следующие выводы:

- в обострившейся конкурентной борьбе на рынке отечественного виноделия реальные шансы выжить имеют только наиболее эффективно работающие компании;

- наличие собственной сырьевой базы сегодня становится для многих предприятий винодельческой отрасли России и Крыма основным конкурентным преимуществом;

- крымские вина представлены в широком ассортименте, рассчитанном на различные группы потребителей, отличного качества, многие из которых признаны мировым сообществом и пользуются спросом во многих странах мира.

Библиографический список

1. Берзин В.А. Законодательство Испании о вине и виноделии / Берзин В.А // Право и образование. – 2009. – № 12. – С. 72–77.
2. Говдя В.В. Текущее состояние отрасли виноградарства и перспективы развития виноделия на Кубани / В.В. Говдя // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 104 (10). – С. 10–20.
3. Гриценко Г.М. Опыт развития международных связей как залог адаптации АПК региона к процессам глобализации / Г.М. Гриценко // Никоновские чтения. – 2011. – №16. – С. 122–125.
4. Концепция развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации на период 2016–2020 годов и плановый период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kbvw.ru/images/docs/Proekt_konceptii.pdf.
5. Майстренко А. Н. Современное состояние отечественного виноградарства и виноделия, повышение конкурентоспособности продукции / А. Н. Майстренко, О. А. Моногарова // Повышение конкурентоспособности продукции виноградарства и виноделия на основе создания новых сортов и технологий:

- материалы междунар. науч.-практ. конф. – Новочеркасск: Изд-во ГНУ ВНИИВ им. Я. И. Потапенко, 2012. – С.8–10.
6. Орлов А.А., Николаева М.А., Киселев В.М. Интеграция производства и распределения вина в России / А.А. Орлов, М.А. Николаева, В.М. Киселев // Техника и технология пищевых производств. – 2009. – №3. – С. 33-38.
 7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
 8. Печеная Л.Т., Феоктистов Д.Н. Современные тенденции, проблемы и перспективы развития винодельческой промышленности России / Л.Т. Печеная, Д.Н. Феоктистов // Виноделие и виноградарство. – 2013. – №4. – С. 4 - 6.
 9. Прогулка по Крыму. Виноделие в Крыму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crimea-kvn.ru/wine/viniculture.html>.
 10. Романюк Н.М., Троицкая Т., Попович Л.Л. Состояние и перспективы развития виноградарства и виноделия в России / Н.М. Романюк, Т. Троицкая, Л.Л. Попович // Виноделие и виноградарство. – 2004. – №1. – С. 6-8.
 11. Симонова М.Ю. Актуальные проблемы развития рынка вина Франции / М.Ю. Симонова // Вестник МГИМО Университета. – 2012. – №4. – С. 179 -184.
 12. Соколов Б.И., Кавлак А.И. Проблемы экспорта продукции виноделия Республики Молдова / Б.И. Соколов, А.И. Кавлак // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. – 2008. – №1. – С.86-94.
 13. Цветкова Л.К. Конкурентоспособность российского виноградарства и виноделия (на примере Краснодарского края) / Л.К. Цветкова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 12 (258). – С. 66-72.
 14. Щербакова Т.С., Цветкова Л.К. Конкурентоспособность российского виноделия: проблемы и возможности развития / Т.С. Щербакова, Л.К. Цветкова // Вестник РУДН, Серия Экономика. – 2014. – №3. – С. 75-84.

References

1. Berzin V.A. Zakonodatel'stvo Ispanii o vine i vinodelii / Berezin V.A // Pravo i obrazovanie. – 2009. – № 12. – С. 72–77.
2. Govdya V.V. Tekushchee sostoyanie otrasli vinogradarstva i perspektivy razvitiya vinodeliya na Kubani / V.V. Govdya // Nauchnyj zhurnal KubGAU. – 2014. – № 104 (10). – С. 10-20.
3. Gricenko G.M. Opyt razvitiya mezhdunarodnyh svyazey kak zalog adaptacii APK regiona k processam globalizacii / G.M. Gricenko // Nikonovskie chteniya. – 2011. – №16. – С. 122-125.
4. Konceptiya razvitiya vinogradarstva i vinodeliya v Rossijskoj Federacii na period 2016-2020 godov i planovyy period do 2025 goda [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kbvw.ru/images/docs/Projekt_koncepcii.pdf.
5. Majstrenko A. N. Sovremennoe sostoyanie otechestvennogo vinogradarstva i vinodeliya, povyshenie konkurentosposobnosti produkcii / A. N. Majstrenko, O. A. Monogarova // Povyshenie konkurentosposobnosti produkcii vinogradarstva i vinodeliya na osnove sozdaniya novyh sortov i tekhnologij: materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – Novocherkassk: Izd-vo GNU VNIIV im. YA. I. Potapenko, 2012. – С.8–10.
6. Orlov A.A., Nikolaeva M.A., Kiselev V.M. Integraciya proizvodstva i raspredeleniya vina v Rossii / A.A. Orlov, M.A. Nikolaeva, V.M. Kiselev // Tekhnika i tekhnologiya pishchevyh proizvodstv. – 2009. – №3. – С. 33-38.
7. Oficial'nyj sajт Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
8. Pechenaya L.T., Feoktistov D.N. Sovremennye tendencii, problemy i perspektivy razvitiya vinodel'cheskoj promyshlennosti Rossii / L.T. Pechenaya, D.N. Feoktistov // Vinodelie i vinogradarstvo. – 2013. – №4. – С. 4 - 6.
9. Progulka po Krymu. Vinodelie v Krymu [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crimea-kvn.ru/wine/viniculture.html>.
10. Romanyuk N.M., Troickaya T., Popovich L.L. Sostoyanie i perspektivy razvitiya vinogradarstva i vinodeliya v Rossii / N.M. Romanyuk, T. Troickaya, L.L. Popovich // Vinodelie i vinogradarstvo. – 2004. – №1. – С. 6-8.
11. Simonova M.YU. Aktual'nye problemy razvitiya rynka vina Francii / M.YU. Simonova // Vestnik MГИМО Университета. – 2012. – №4. – С. 179 -184.
12. Sokolov B.I., Kavlak A.I. Problemy ehksporta produkcii vinodeliya Respubliki Moldova / B.I. Sokolov, A.I. Kavlak // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 5. EHkonomika. – 2008. – №1. – С.86-94.
13. Cvetkova L.K. Konkurentosposobnost' rossijskogo vinogradarstva i vinodeliya (na primere Krasnodarskogo kraja) / L.K. Cvetkova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – № 12 (258). – С. 66-72.
14. SHCHerbakova T.S., Cvetkova L.K. Konkurentosposobnost' rossijskogo vinodeliya: problemy i vozmozhnosti razvitiya / T.S. SHCHerbakova, L.K. Cvetkova // Vestnik RUDN, Seriya EHkonomika. – 2014. – №3. – С. 75-84.

THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL VALUES, ORGANIZATIONAL CULTURE AND PERSON-ORGANIZATION FIT: A STUDY IN ROSTOV ON DON*

Yahyagil M.Y., Faculty of Economics and Administrative Sciences, Business Administration Department 26 August Campus, Yeditepe University, İstanbul, Turkey

Karpuz F., Ph.D. candidate of Business Administration, Southern University-IMBL, Rostov-on-Don, Near East University - Graduate School of Social Sciences, Nicosia (TRNC)

Kokhanova V., Head of the Scientific and Pedagogical staff Center, Cand. Sc. (Economy), Southern University-IMBL, Rostov-on-Don

Abstract: The present study aims at exploring the nature of associations between universal individual values (IV), organizational culture (OC) and perceived person-organization fit (POF) in food and beverage companies. Design: A quantitative research method was used as a cross-sectional study. Participants: 294 Rostov-on-Don managers and staff members of food and beverage companies aged ≥ 18 years old. Setting: Universal individual values studies, a business strategy-based study in Rostov-on-Don, Russia. Measurement: Likert type measurement instruments which were used, like this: (1) Wallach's 24 item Organizational Culture Index (OCI). (2) Schwartz's 10 item Portrait Value Questionnaire (PVQ). (3) Cable and Judge's 3 item Perceived Fit (POF) instrument. Findings: The empirical evidence that employees' perception of high level POF deserves attention and the research findings in extent are able to indicate that while the respondents working in service sector have tend to favor the "new" (openness to change), yet they are also stick to traditional values and broadly speaking they perceive the cultural attributes of their companies first as supportive than secondly innovative. As a result, employees like to organizations which emphasizes risk and support creative. Originality: While studies on organizational culture are popular in the literature, there several study that associate particular dimensions of culture with organizational outcomes such as universal individual values and POF in food and beverage companies. Supplied an empowerment attempt in this regard in Russian literature.

Keywords: Universal individual values, organizational culture, person-organization fit.

Introduction. Regardless of their organizational size, today's companies have to operate in a highly ambiguous work environment due to the globalization process as well as fluctuating social and political conditions. The growing need of organizations for adapting themselves into the changing nature of flexible business context has already become a critical issue through creating an 'innovative' and 'supportive' organizational culture.

The present study aims at exploring the nature of associations between universal individual values (IV) and the 'innovative', 'supportive' and 'bureaucratic' dimensions of organizational culture (OC) and perceived person-organization fit (POF) in service sector in Rostov-on-Don, Russia. The concepts of IV, OC and POF are all among the major research areas of organizational behavior due to their high level of importance for the survival of organizations.

Theoretical background. Broadly speaking, organizational culture (OC) is related to a set of shared assumptions, values and beliefs held by the members of a given organization. It is the values which are at the nucleus of the concept of culture and are the building blocks of human behavior in organizations. In the light of functionalist approach, according to Schein (1992) organizational culture is about the capability of organizations in solving out their internal integration and external problems in terms of betterment of organizational effectiveness. Although there are different explanations which were made by scholars concerning the contextual nature of culture, Schein (1992) also stated that organizational culture consists of three major layers as artifacts (the visible level), values (not observable, at the mid-level) and basic assumptions (at the core of the formation). Hofstede's (1991) explanation was made from a different perspective and manifestations of culture have four segments as symbols, heroes, rituals and values. While the first three segments imply the visible tiny part of culture, values constitute its invisible part.

In Russian research also lacks common the concept of organizational culture, it has rarely been the subject of a separate study. «Operationalization» in the same way relied on components organizational

culture, determined depending on whether they were needed for common goals research project. In the vast majority of theoretical and empirical works, Russian authors rely on foreign models of organizational culture, values the approval the most widely known of them in Russia (Adrianova E.A., 2011; Davydenko and Gajradzi, 2011; Kuprejchenko and Molodykh, 2011; Lygdenova and Dashinamzillov, 2012; Pyshnykh, 2010; Chanko, 2005; Garanyan, 2010).

In extent, Wallach's 'organizational culture index' (OCI) which is a useful instrument to measure OC at surface level is able to give a satisfactory idea on the cultural characteristics of organizations by using three main conceptual dimensions as bureaucratic, supportive and innovative. Wallach (1983) operationalized each cultural dimension by means of developing 8 conceptual elements in such a way that respondents would be able to express their perceptions about the organization where they work through using a total of 24 cultural (elements) attributes.

Wallach (1983) defines bureaucratic culture as compartmentalized and power-oriented; while supportive ones are basically people-oriented and innovative organizations aims at creativity and thus, they would be result-oriented. In regards to the purpose of the present study, Wallach's instrument was preferred to understand the association between cultural dimensions and basic individual values from a broad perspective.

As it has been pointed out by Rokeach (1973) and Schwartz (1992) who are the most well-known two scholars of this field, defined values are desirable, motivational goals of individuals. It is the values which directly influence our private, social and business lives due to their explanatory power on concepts like attitudes, behaviors. Universal individual values which vary in importance and serve as motivational goals are naturally linked to cultural values of organizations. In this respect there are several studies (Borg et al., 2011; Bilsky and Jehn, 2002) which resulted in empirical evidence that Schwartz's theory of universals can be used for understanding how different types of values are related to one an-

other empirically and how these value items can be used to establish links with certain cultural characteristics of organizations.

Many Russians researchers believe that company's external environment adaptation largely determines the success to Russian realities, "fragile economies and only yet emerging social institutions", it is even truer. However, while the importance of integrating functions (in terms of Russian studies - the "cohesion" of the team) is recognized by all the authors, it is not individual discussions or studies. While in organization as a system of institutionalized interactions each is included with its unique, perhaps a system of values, for the organization it is important to each participant voluntarily or forced to fit into

that system, while retaining its autonomy in value define (Afandiyev and Balabanova, 2012).

There are a good number of classifications for the explanation of basic human values made by academicians from all over the world, such as Dubkevics and Barbars (2010) who define values as ideas and objects having had certain or specific meaning at both personal and organizational level for the time being the theory of universal human values as proposed by Schwartz (1994, 2006) has gained great importance in the international academic community. Schwartz developed ten motivationally distinct value orientations which are valid across the cultures, can be shown as follows:

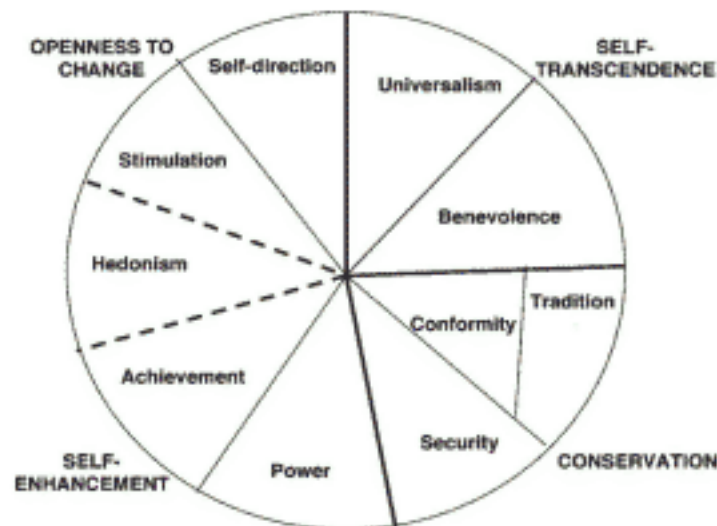


Figure 1 - Schwartz's ten universal individual values

These 10 motivationally distinct types of values can be also defined as four high-order value dimensions which create bipolar continuum.

The authors of the current study aims at understanding the perceptions of the respondents' individual values with their organizations' values in other words, the congruence between individual and organizational values in other words, the person-organization fit. The concept of POF is simply about the congruence between a large and diverse collection of attributes between employees of an organization and those of this particular organization. The roots of PO-Fit research were based upon Schneider's (1987) Attraction-Selection-Attrition (ASA) framework. POF has been generally defined as the degree of compatibility, congruence between beliefs, norms and values of employees and organizations.

It has been known that higher the degree of compatibility between values of employees and those of organizations, their functioning will be also high. Individual values are enduring, desirable and trans-situational goals which are the major force shaping the human social behaviors both in private and business life. POF has been always assessed by exploring the profiles of both employees and organizations on a set of values, and the degree of congruence between values of individuals and those of organizations indicate the match organizational structure, culture and climate (Palamino and Canas, 2014; Parkes et. al., 2001).

The associations between these three key concepts are among the frequently searched subjects in the field of management and organization. The concept of POF directly focuses on the relationship between value profiles of people and organizations due to the fact that the compatibility between these value systems is the most important indicator of the affective employee attitudes such as job satisfaction, organizational commitment (Chatman, 1991). The con-

cept of culture is of extreme importance in the organizational behavior literature which provides vast amount of knowledge on the link between values and organizational culture as well as value based measurement devices such as Cameron and Quinn's (2006) competing values model, O'Reilly's (1991) organizational culture profile (OCP), Wallach's (1983) organizational culture index (OCI). Certain types of organizational cultures influence the performance level of the members of any given organization, and the support provided by the senior managements of organizations has a positive impact in this respect (Luthans et. al., 2008). There are also a good number of research studies which combine Schwartz's value theory and aforementioned measurement instruments (Borg et. al., 2011).

Methodology. Sampling: The research data were collected from small and mid-sized companies operating in food and beverage sector in the city of Rostov on Don in Russia. The companies which were selected by simple random sampling were all restaurants and cafes. The respondents were the managers and staff members of these companies.

Design: A quantitative research method was used; the type of research design is explanatory and analytical in nature. It was a cross-sectional study.

Instrumentation: Three Likert type measurement instruments which were used, as follows:

(1) Wallach's 24 Item Organizational Culture Index (**OCI**). This is a 4-point Likert type adjectival trait questionnaire that includes 24 items ranging from 'does not describe my organization' to 'describes my organization most of the time'.

(2) Schwartz's 10 Item Portrait Value Questionnaire (**PVQ**). The value orientations of the participants were assessed by employing a shortened version of the Schwartz Value Inventory (SVI). This is a commonly used measurement device as used in different waves of World Values Survey.

(3) Cable and Judge's (1996) 3 Item Perceived Fit (POF) Instrument. This is a 7-point Likert type questionnaire ranging from strongly disagree to strongly agree.

All of the questionnaires were personally administered in Rostov on Don during August, September, October and November 2015.

Hypotheses: Three research hypotheses which were formulated based on the relevant literature and aforementioned empirical studies, are shown here below:

H1) The level of perceived fit will be positively linked to 'supportive' and 'innovative' type organizational culture, but 'bureaucratic'.

H2) The high-order dimensions of "self-enhancement" and "conservation" account for the majority of the variance in the dependent variable of perceived fit.

H3) The cultural values of 'power-oriented' and 'result-oriented' explain the majority of the variance in the dependent variable of perceived fit.

Research Findings A total of 291 questionnaires were evaluated out of 294. While 61.5% of the respondents were female (179), the remaining 112 (38.5%) were male workers. Almost half the employees were graduated with a university degree and

25% of them were holding either a Master's or a doctorate degree. Similarly half of the respondents were at the age group of 25-35 years old. A little more than one third of the respondents were holding a managerial position and the remaining 65% were staff members.

All of the measurement instruments were valid devices and their reliability were statistically satisfactory (C. Alpha = .70 for PVQ; .80 for OCI and .82 for POF). Validity test results contentment that sampling well represented to entire population. The major research finding is that majority of the respondents described their organizational culture (OC) as 'supportive' and 'innovative'. These two dimensions of OC explained 25.7% of the variance in POF. In terms of Schwartz's four high-order value dimensions, "openness-to-change" accounted for 25% of the variance in perceived POF.

The principal component analysis of universal values yielded three factors, (KMO: .723; Bartlett: .000), the first one of which included the items (values) of 'benevolence', 'universalism' "self-transcendence" as well as 'conformity' and 'tradition'. While the second factor included 'hedonism', 'power' and 'security', the third one had 'stimulation', 'self-direction' and 'achievement' in Table I.

Table I - Factor analysis: universal values

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,723
	Approx. Chi-Square	479,566
Bartlett's Test of Sphericity	df	45
	Sig.	,000

Rotated Component Matrix ^a	Component		
	1	2	3
CO	,689		
UN	,667		
TR	,652		
BE	,468		
HE		,768	
PO		,761	
SE		,577	
ST			,796
SD			,657
AC			,526

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. a. Rotation converged in 5 iterations.

Table II - Correlation analysis: perceived fit and organizational culture dimensions

Correlations		Bureaucratic	Supportive	Innovative	PO-Fit
Bureaucratic	Pearson Correlation	1	,283**	,387**	-,002
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,967
	N	291	291	291	291
Supportive	Pearson Correlation	,283**	1	,596**	,476**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	291	291	291	291
Innovative	Pearson Correlation	,387**	,596**	1	,425**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	291	291	291	291
PO-Fit	Pearson Correlation	-,002	,476**	,425**	1
	Sig. (2-tailed)	,967	,000	,000	
	N	291	291	291	291

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

A number of statistical analyses were performed to test the research hypotheses and the first hypoth-

esis was supported by the research data. As it was presented in Table I, a strong, positive and highly

significant relationship was found between perceived fit and 'supportive' type of organizational climate (.476) and a similar correlation was also existed between perceived fit and 'innovative' type of organizational culture (.425) in Table II.

A regression analysis was run to test the second hypothesis and it was partially supported as it was

shown in Table III. It was the high-order value dimension of "openness-to-change" (not the "self-enhancement") which was explained one-fifth of the variance. The second high-order dimension of "conservation" was explained nearly 6% of the variance in perceived fit.

Table III - Regression analysis: high-order value dimensions and perceived P-O Fit Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,448 ^a	,200	,198	3,64371	,200	72,418
2	,507 ^b	,257	,251	3,51946	,056	21,766
3	,541 ^c	,293	,286	3,43801	,036	14,808

Model Summary

Model	Change Statistics		
	df1	df2	Sig. F Change
1	1 ^a	289	,000
2	1 ^b	288	,000
3	1 ^c	287	,000

- a. Predictors: (Constant), OpennessTOchang
- b. Predictors: (Constant), OpennessTOchang, Conservation
- c. Predictors: (Constant), OpennessTOchang, Conservation, SelfEnhancement

Another regression analysis was performed to test the last research hypothesis and it was not supported by the observed data due to the fact that the cultural values of risk-taking and creativity were

explained almost one fourth of the total variance (.246) in the dependent variable of perceived fit. See the Table IV.

Table IV - Perceived P-O Fit and high-order value dimensions Model Summary

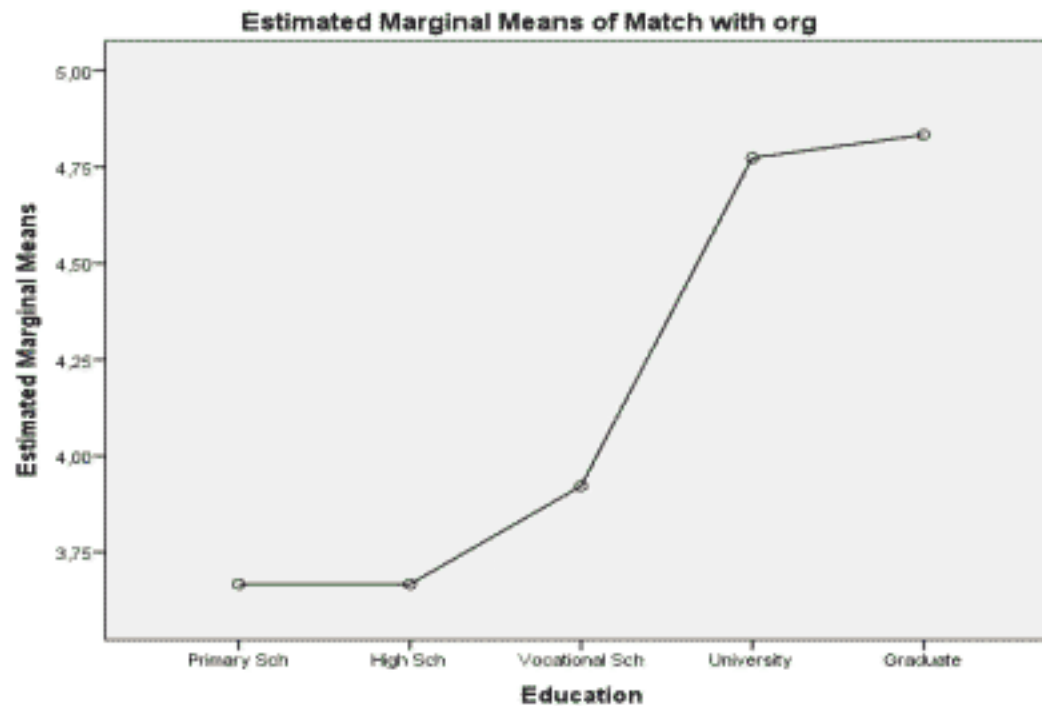
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,427 ^a	,183	,180	3,68390	,183	64,576	1	289	,000
2	,501 ^b	,251	,246	3,53321	,068	26,177	1	288	,000
3	,548 ^c	,300	,293	3,42117	,049	20,172	1	287	,000
4	,584 ^d	,341	,331	3,32588	,041	17,683	1	286	,000
5	,592 ^e	,351	,340	3,30560	,010	4,520	1	285	,034
6	,601 ^f	,361	,347	3,28674	,010	4,279	1	284	,039

- a. Predictors: (Constant), Risktaking
- b. Predictors: (Constant), Risktaking, Creative
- c. Predictors: (Constant), Risktaking, Creative, Poweroriented
- d. Predictors: (Constant), Risktaking, Creative, Poweroriented, Safe
- e. Predictors: (Constant), Risktaking, Creative, Poweroriented, Safe, Trusting
- f. Predictors: (Constant), Risktaking, Creative, Poweroriented, Safe, Trusting, Challenging

A set of different statistical analyses were also performed to reach a better understanding of the relationships between three key research concepts. The MANOVA analysis indicated that higher the level

of educational background, will be higher the level of having matched with organizational values as it was presented in Table no.5.

Table V - MANOVA Analysis: The match between educational background and organizational values



Levene's test value; $F = 2.147$ (sig. = 0.075)
 $F(12, 751) = 2,2$; / $p < .0005$; Wilk's $\Lambda = 0.008$, partial $\eta^2 = .031$.

Discussion

It deserves the attention that the factor analysis (KMO = .723 and Bartlett analysis = .000) yielded three distinct factors (see Table I) and the first one clearly includes high-order-dimension of "self-transcendence" and two elements of "conservation". The second component includes two elements from "self-enhancement" and one from "conservation" which has a similarity with the findings of a study recently conducted in Turkey (Yahyagil, 2015).

What might be more interesting was that the universal value of "openness-to-change" explained twenty percent of the variance in perceived fit. According to the authors of this study, this is an indicator of the fact that young people favor, seek and emphasize the 'new' and have the potential for advancement in their professional career. This empirical evidence has the consistency with the outcomes of Pearson Correlation analysis which clearly shows the strong and positive association (.425; $p = .000$) between perceived person-organization (POF) and innovative type organizational culture, and a correlation of (.596; $p = .000$) with supportive culture with the highest statistical significance.

A detailed examination of both the factor analysis and the regression analysis the extent to which provided a satisfactory idea about the distribution of basic values of the respondents who were educated

and young Russian employees', indicated the fact that though the employees considered traditional values, but they were looking for achievement, trying to determine their professional careers and they were motivated enough to spent efforts for their future lives. Similarly, the outcome of the regression analysis (See Table IV) showed that the risk taking among basic human values explained (20%) percentage of the variance in the dependent variable of perceived P-O Fit. Although the interpretation on this subject should have to be made carefully considering the fact that this was a cross sectional study, however the results were clear enough for the time being.

A final note might be, perhaps, not very surprising, but the presence of empirical evidence deserves attention which is the clear indicator of the relationship between level of education and the match between personal and organizational values (See Table V). As expected, the employees who are well educated might have new value priorities as their motivational goals and will be able to understand the mission of their organizations much better in compare to those whose educational background not satisfactory at all. If this is the situation the authors of this study believe that the associations between high level aspirations, level of education and aiming at higher standards in one's life is subject to be learned and examined in detail through future research studies.

*Extended summary was conference presentation at the 1. International Management Research Congress, Interaction on Management and New Paradigms. Southern University (IMBL) and Hacettepe University, Ankara, Turkey. 19 March 2016.

Библиографический список

1. Adrianova E.A., Davydenko J., Romashkin H.E. (2011). The Methodology and Analysis of Corporate Culture on Russian Data/ Corporate Culture: Problems and Trends in the World and in Russia. M.: Nauka. c.507.
2. Afandiyev A.G. and Balabanova E.S. (2012). "Social Organization of Russian Business Through the Prism of Social Mechanisms of Employment". World Russia: Sociology, Ethnology. vol.19. no.4, pp.69-103.
3. Bilsky, W. and Jehn, K.A. (2002). Organizational Culture and Individual Values: Evidence for a Common Structure (This Contribution is Published in German entitled, Organisations Kultur und Individuelle Werte: Belege Für Eine Gemeinsame Struktur), in: Myrtek, M. (Ed.). Die Person im biologischen und Sozialen Kontext (pp.211-228). Göttingen: Hogrefe.
4. Borg, I., Groenen, P.J.F., Jehn, K.A., Bilsky, W. and Schwartz, S. (2011). "Embedding the Organizational Culture Profile into Schwartz's Theory of Universals in Values". Journal of Personnel Psychology, 10:1, pp.1-12.
5. Cable, D.M. and Judge, T.A. (1996). "Person-Organization Fit, Job Choice Decisions and Organizational Entry". Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol.67, no.3, pp.294-311.

6. Cameron, K.S. and Quinn, R.E. (2006). "Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework". (Revised Edition), San Francisco, Jossey-Bass.
7. Chanko A.D. (2005). "Experience Diagnosing Organizational Culture of Russian Companies". *Russian Journal Management*. vol.3, no:4, pp.29-54.
8. Chatman, J. A. (1991). "Matching People and Organizations: Selection and Socialization in Public Accounting Firms". *Administrative Science Quarterly*, vol.36, pp.459-484.
9. Davydenko V. and Gajradzi E. (2011). Results of Issue Corporate Culture and Working Life in Russia in 2006-2008 in Comparison with Other Countries/Corporate Culture: Problems and Trends in the World and in Russia. M.: Science. c.507.
10. Dubkevics, L. and Barbars, A. (2010). "The Role of Organizational Culture in Human Resource Management", *Human Resources Management & Ergonomics*, vol.4, pp.1-10.
11. Garanyan K.S. (2010). "Organizational Culture as an Integrating Enterprise Management Tool in the Market". *Economic Sciences*. vol.73, no.12, pp.174-179.
12. Hofstede, G. (1991). "Culture and Organizations: Software of the Mind", McGraw-Hill, London.
13. Luthans, F., Norman, S. M., Avolio, B. J. and Avey, J. B. (2008). "The Mediating Role of Psychological Capital in the Supportive Organizational Climate Employee Performance Relationship". *Journal of Organizational Behavior*, v.29, no:2, pp.219-238.
14. Lygdenova, V.V. and Dashinamzilor O.B. (2012). Traditional Values in Russian Organizational Culture: Ethnographic Philosophy of Education. no:3, pp.186-195.
15. Kuprejchenko, A.B. and Molodykh E.N. (2011). "Organizational Culture Assessment at Staff with Different Attitudes Towards Compliance with Code of Ethics Business Conduct". *Organizational Psychology*. vol.1, no.1, pp.24-38.
16. O'Reilly, C.A., Chatman, J. and Caldwell, D.F. (1991). "People of Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit". *The Academy of Management Journal*, v.34, no.3, pp.487-516.
17. Parkes, L.P., Bochner, S. and Schneider, S. K. (2001). "Person-Organization Fit Across Cultures: An Empirical Investigation of Individualism and Collectivism". *Applied Psychology: An International Review*, vol.50, no.1, pp.81-108.
18. Pyshnykh V.A. (2010). Comparative Analysis of Organizational Cultures of Russian and American Universities Education. no.4, pp.291-306.
19. Rokeach, M. (1973), "The Nature of Human Values", The Free Press, New York, NY.
20. Ruiz-Palomino, P. and Martinez-Canas, R. (2014). "Ethical Culture, Ethical Intent, and Organizational Citizenship Behavior: The Moderating and Mediating Role of Person-Organization Fit". *Journal of Business Ethics*, vol.120, pp.95-108. DOI:10.1007/s10551-013-1650-1.
21. Schein, E. H. (1992). "Organizational Culture and Leadership". San Francisco: (2nd. ed.).
22. Schneider, B. (1987). "The People Make the Place". *Personnel Psychology*, vol.40, no.3, pp.437-453.
23. Schwartz, S.H. (1992). "Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries". *Advances in Experimental Social Psychology*, vol.25, no.1, pp.1-65.
24. Schwartz, S.H. (1994). "Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values?" *Journal of Social Issues*, vol.50, no.4, pp.9-45.
25. Schwartz, S.H. (2006). "A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications". *Comparative Sociology*, vol.5, no.2-3, pp.137-192.
26. Wallach, E.J. (1983). "Individuals and Organizations: The Cultural Match". *Training and Development Journal*, vol.37, no.2, pp.28-36.
27. Yahyagil, M. Y. (2015). "Values, Feelings, Job Satisfaction and Well-Being: The Turkish Case", *Management Decision*, vol.53, no.10, pp.2268-2286. DOI:http://dx.doi.org/10.1108/MD-10-2014-0609.

Содержание

МЕСТО И РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Акифьева Л.В.	3
КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИЧИН УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ Аршинов И.В.	8
СУЩНОСТЬ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ, РЕАЛИЗУЮЩИХ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ НА В2В-РЫНКЕ Белостокова В.Ю.	11
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ Быстрицкая А.Ю., Демченко А.А., Мишинёв Н.А.	16
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ В СИСТЕМЕ ПОД/ФТ: СЛОЖИВШАЯ ПРАКТИКА И ВЕКТОР ОЗДОРОВЛЕНИЯ Гладкова С.Б.	20
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Орлова О.Ю., Малевская-Малевиц Е.Д.	25
МЕГАРЕГИОН С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Дробкова О.С.	31
ДОСТОЙНАЯ ТРУДОВАЯ СРЕДА И ЕЕ ОЦЕНКА НА ПРИМЕРЕ ЦФО Забелина О.В., Альхименко О.Н.	35
КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Киященко Л.Т., Шеломенцева М.В.	40
СБАЛАНСИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ И СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ Колесов Р.Б.	43
ЛИЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ГРАЖДАН И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ Кондратьева О.Е.	50
ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ГАЗА РФ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ Коноваленко Н.П.	54
АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ ОСНОВНЫХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В РЕФОРМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ГАЗА РФ Коноваленко Н.П.	59
ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ РОССИИ В РАМКАХ АТР Мехдиев Э.Т.	65
СТРУКТУРНО-ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА Миляева Л.Г.	74
УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ФОРМИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНЕ Нуретдинова Ю.В., Сорокина О.О.	78
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ Нуретдинова Ю.В., Сорокина О.О.	81
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ Олейникова И.Н.	83
ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ Подольная Н.Н., Рябова С.Г., Черняева Е.С.	89
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ Радзиевская Я.Н.	95
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ УСЛУГИ АУТСОРСИНГА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ Саксин А.Г., Тимофеев М.А.	99
ВЫБОР И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ВАРИАНТОВ КОМПЛЕКСНЫХ КОНСТРУКТИВНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ГАЗОТУРБИННЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ Силуянова М.В., Курицына В.В.	106
ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛИ КОНТРОЛЯ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО Солдаткина О.А.	110
РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ Сорокина Н.Е.	114
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА Татьянников В.А., Рубцова Ю.А.	115

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ Устичева Е.Г.	119
РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРО- МЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Федотов А.В., Волчков Д.С.	124
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РА- КЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ Федотов А.В., Соцков Д.О.	129
ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Хаймурзина Н.З., Поселенова О.А., Минибаева А.И., Раводин К.О.	134
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ В КУРСЕ НАЧЕРТАТЕЛЬНОЙ ГЕОМЕТРИИ Хаметов Т.И., Кузнецова О.Н.	137
РАЗРАБОТКА ПОЛОЖЕНИЯ О СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ Чеботарева З.В., Ходыкин Д.Ю.	139
ДЕЛОВАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ СРЕДА - ИНТЕГРИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС ФАКТОРОВ ПРЕОБРАЗО- ВАНИЯ БИЗНЕСА Черданцев В.П.	143
СНИЖЕНИЕ РИСКОВ МЕЛИОРАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Юрченко И.Ф., Икромов И.И., Мирзоев М.М.	147
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРОИЗВОД- СТВА Ярош О.Б., Митина Э.А.	152
THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL VALUES, ORGANIZATIONAL CULTURE AND PERSON- ORGANIZATION FIT: A STUDY IN ROSTOV ON DON Yahyagil M.Y., Karpuz F., Kokhanova V.	158

Contents

THE PLACE AND ROLE OF INFORMATION MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION Akiŕeva L.V.	3
CLASSIFICATION OF THE CAUSES OF TAX EVASION Arshinov I.V.	8
THE ESSENCE OF POSITIONING COMPANIES SELLING STANDARDIZED PRODUCTS IN THE B2B MARKET Belostokova V.YU.	11
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TELECOMMUNICATIONS MARKET Bystrickaya A.YU., Demchenko A.A., Mishinyov N.A.	16
COMMERCIAL BANKS IN THE AML/CFT SYSTEM: CURRENT PRACTICE AND DIRECTION OF IMPROVEMENT Gladkova S.B.	20
THE ECONOMIC MODEL OF THE ENTERPRISE RISK MANAGEMENT Demidenko D.S., Leonova T.I., Orlova O.YU., Malevskaya-Malevich E.D.	25
THE MEGAREGION FROM THE PERSPECTIVE OF MODERN THEORIES OF REGIONAL ECONOMICS Drobkova O.S.	31
DECENT EMPLOYMENT ENVIRONMENT AND ITS EVALUATION ON THE EXAMPLE OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT Zabelina O.V., Al'himenko O.N.	35
THE QUALITY OF LABOR RESOURCES AS A FACTOR OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE REGION Kiyashchenko L.T., Shelomenceva M.V.	40
BALANCED DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTS PODKONICE RUSSIA IN TERMS OF EXISTING FUNCTIONAL INDUSTRIAL STRUCTURE AND THE MODERN SYSTEM OF THE ORGANIZATION Kolesov R.B.	43
PERSONAL INVESTMENT STRATEGY NATIONALS AND FACTORS INFLUENCING THE TRANSFORMATION BEHAVIOR OF CITIZENS ON THE FINANCIAL MARKET Kondrat'eva O.E.	50
FEATURES OF PRICING REFORM ON THE DOMESTIC GAS MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENING OF INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS Konovalenko N.P.	54
ANALYSIS OF THE POSITIONS OF THE MAIN STAKEHOLDERS IN THE REFORM OF THE REGULATION OF THE INTERNAL GAS MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION Konovalenko N.P.	59
OPTIMIZATION OF POLITICAL AND ECONOMIC RISKS OF RUSSIA IN THE FRAMEWORK OF THE ASIA-PACIFIC REGION Mekhdiev E.H.T.	65
STRUCTURAL-TRANSFORMATIONAL ANALYSIS OF CHANGES IN THE COMPETITIVENESS OF STAFF Milyaeva L.G.	74
PERSONNEL MANAGEMENT IN THE CIVIL SERVICE ON THE EXAMPLE OF ULYANOVSK REGION: FORMATION, ANALYSIS OF PERSONNEL POTENTIAL IN THE REGION Nuretdinova YU.V., Sorokina O.O.	78
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MODERN PERSONNEL TECHNOLOGIES IN THE PUBLIC SERVICE Nuretdinova YU.V., Sorokina O.O.	81
ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE BILL MARKET IN RUSSIA Olejnikova I.N.	83
DIAGNOSIS OF THE COMPETITIVE POTENTIAL AND ASSESSMENT OF COMPETITIVE POSITIONS OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT Podol'naya N.N., Ryabova S.G., Chernyaeva E.S.	89
THE FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE MARKET OF COLLECTIVE INVESTMENTS Radzievskaya YA.N.	95
COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE LEGAL ASPECTS OF OUTSOURCING IN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE Saksin A.G., Timofeev M.A.	99
THE CHOICE AND METHOD OF FORMING A RATIONAL INTEGRATED DESIGN AND TECHNOLOGICAL SOLUTIONS FOR GAS TURBINE ENGINES Siluyanova M.V., Kuricyna V.V.	106
THE VALUE OF THE MODEL CONTROL IN THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO IFRS Soldatkina O.A.	110
THE ROLE OF INTERNAL MARKETING IN ACHIEVING SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE UNIVERSITY IN THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES Sorokina N.E.	114
CONTEMPORARY APPROACHES TO THE FINANCING OF PUBLIC JOINT STOCK COMPANY Tat'yannikov V.A., Rubcova YU.A.	115

<i>THE PROBLEM OF PROFESSIONAL MOTIVATION OF STATE AND MUNICIPAL EMPLOYEES</i> <i>Usticheva E.G.</i>	119
<i>MARKETING STRATEGY OF SUSTAINABLE INNOVATION DEVELOPMENT OF THE REGIONAL INDUSTRIAL ENTERPRISES</i> <i>Fedotov A.V., Volchkov D.S.</i>	124
<i>MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE SPACE INDUSTRY</i> <i>Fedotov A.V., Sockov D.O.</i>	129
<i>INNOVATION DEVELOPMENT OF REGION (ON THE EXAMPLE OF ULYANOVSK REGION)</i> <i>Hajmurzina N.Z., Poselenova O.A., Minibaeva A.I., Ravodin K.O.</i>	134
<i>COMPETENCE APPROACH TO THE QUALITY CONTROL OF KNOWLEDGE IN THE COURSE OF DESCRIPTIVE GEOMETRY</i> <i>Hametov T.I., Kuznecova O.N.</i>	137
<i>DEVELOPMENT OF PROVISIONS ON THE SYSTEM OF REMUNERATION FOR COMPANIES IN THE ENERGY INDUSTRY</i> <i>Chebotareva Z.V., Hodykin D.YU.</i>	139
<i>BUSINESS E-ENVIRONMENT IS AN INTEGRATED SET OF FACTORS FOR BUSINESS TRANSFORMATION</i> <i>CHerdancev V.P.</i>	143
<i>RISK MITIGATION AND RECLAMATION INVESTMENT PROJECTS</i> <i>Yurchenko I.F., Ikromov I.I., Mirzoev M.M.</i>	147
<i>THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC PRODUCTS OF WINE PRODUCTION</i> <i>YArosh O.B., Mitina EH.A.</i>	152
<i>THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL VALUES, ORGANIZATIONAL CULTURE AND PERSON-ORGANIZATION FIT: A STUDY IN ROSTOV ON DON</i> <i>Yahyagil M.Y., Karpuz F., Kokhanova V.</i>	158

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Редактор - В. Б. Папырин
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology"(610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

The journal is included into the international abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 28.02.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 19,5.

Заказ 2

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of " Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 02.28.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 19,5.

Order 2

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin