

Главный редактор научного журнала
«Известия Волгоградского государственного технического университета»
академик РАН, профессор, доктор химических наук,
президент Волгоградского государственного технического университета (ВолгГТУ)
И. А. НОВАКОВ

Редакционная коллегия:

Анциферов В. Н., академик РАН, д-р физ.-мат. наук, проф.,
Научный центр порошкового материаловедения (г. Пермь, Россия)
Байбурин В. Б., д-р физ.-мат. наук, проф., академик РАЕН, засл. деятель науки РФ,
Саратовский государственный технический университет (г. Саратов, Россия)
Безъязычный В. Ф., д-р техн. наук, проф.,
Рыбинский государственный авиационный технический университет им. П. А. Соловьева (г. Рыбинск, Россия)
Бодров В. Н., д-р, проф., Университет прикладных наук (г. Берлин, Германия)
Бребельс А., PhD, доцент факультета инженерных наук университета г. Левена (г. Левен, Бельгия)
Буренин А. А., чл.-корр. РАН, Институт машиноведения и металлургии ДВО РАН
(г. Комсомольск-на-Амуре, Россия)
Голованчиков А. Б., д-р. техн. наук, проф. ВолгГТУ
Гринберг Б. А., д-р физ.-мат. наук, Институт физики металлов УрО РАН (г. Екатеринбург, Россия)
Гуревич Л. М., д-р техн. наук, доц. ВолгГТУ
Добрушин Л. Д., д-р техн. наук, Институт электросварки им. Е. О. Патона НАН Украины (г. Киев, Украина)
Злотин С. Г., д-р хим. наук, проф., Институт органической химии им. Н. Д. Зелинского РАН (г. Москва, Россия)
Иванов А. М., д-р техн. наук, проф.,
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ, г. Москва, Россия)
Иващенко Н. А., д-р техн. наук, проф., засл. деятель науки РФ, МГТУ им. Н. Э. Баумана (г. Москва, Россия)
Камаев В. А., д-р техн. наук, проф., засл. деятель науки РФ, ВолгГТУ
Королев А. В., д-р техн. наук, проф., Саратовский государственный технический университет (г. Саратов, Россия)
Кузьмин С. В., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Кураев А. А., д-р физ.-мат. наук, проф., Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
(БГУИР, г. Минск, Республика Беларусь)
Лысак В. И., чл.-корр. РАН, засл. деятель науки РФ, д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Марков В. А., д-р техн. наук, проф., Московский государственный технический университет
(МГТУ) им. Н. Э. Баумана (г. Москва, Россия)
Мертен Клеменс, д-р техн. наук, проф. Universität Stuttgart Institut für Chemische Verfahrenstechnik
(г. Штутгарт, Германия)
Навроцкий А. В., д-р хим. наук, проф. ВолгГТУ
Нижегородцев Р. М., д-р экон. наук, главный научный сотрудник,
Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН (г. Москва, Россия)
Пай В. В., д-р физ.-мат. наук, Институт гидродинамики им. М. А. Лаврентьева СО РАН (г. Новосибирск, Россия)
Полянчиков Ю. Н., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Пустовойт В. Н., д-р техн. наук, проф., засл. деятель науки РФ, Донской государственный технический университет
(г. Ростов-на-Дону, Россия)
Ревин А. А., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Русинов В. Л., чл.-корр. РАН, Химико-технологический институт Уральского федерального университета
(ХТИ УрФУ, г. Екатеринбург, Россия)
Рыбин В. В., чл.-корр. РАН, д-р физ.-мат. наук, проф.,
Санкт-Петербургский политехнический университет (г. Санкт-Петербург, Россия)
Трюэль Жан-Луи, д-р экон. наук, проф., Университет «Париж-12», Сорбонна, Франция,
вице-президент Международного клуба экономистов «Круг Кондратьева»
Тхай Куанг Винь, д-р философии, Институт информационных технологий (г. Ханой, Вьетнам)
Федянов Е. А., д-р техн. наук, проф. ВолгГТУ
Фролов В. А., д-р техн. наук, проф., МАТИ – Российский государственный технологический университет
им. К. Э. Циолковского (г. Москва, Россия)
Шаритов В. М., д-р техн. наук, проф.,
Московский государственный технический университет (МАМИ, г. Москва, Россия)
Шаховская Л. С., д-р экон. наук, проф. ВолгГТУ
Шеин А. Г., д-р физ.-мат. наук, проф. ВолгГТУ
Яковлев И. В., д-р техн. наук,
Институт гидродинамики им. М. А. Лаврентьева СО РАН (г. Новосибирск, Россия)

Серия
«АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РЕФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ
(теория, практика,
перспектива)»

ИЗВЕСТИЯ



ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал входит в перечень утвержденных ВАК РФ изданий для публикации трудов соискателей ученых степеней

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель
Шаховская Л. С., д.э.н., проф.
Гусятников В. Н., д.э.н., проф.
(СГСЭУ Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, г. Саратов)
Гущина Е. Г., д.э.н., доцент
Данилова О. В., д.э.н., проф. (Финансо-
вый университет при Правительстве РФ,
г. Москва)
Искренко Э. В., д.э.н., проф. (универси-
тет св. Георга, Лондон, Великобритания)
Калинина А. Э., д.э.н., проф.
(ВолГУ, г. Волгоград)
Ларионов В. Г., д.э.н., проф.
(МГТУ им. Н. Э. Баумана, г. Москва)
Миленкович И., проф. экономики
(университет Приштинны, Сербия)
Митрофанова И. В., д.э.н., проф.
(ВолГУ, г. Волгоград)
Морозова И. А., д.э.н., проф.
Московцев А. Ф., д.э.н., проф.
Нижнегородцев Р. М., д.э.н. (Институт
проблем управления РАН, г. Москва)
Сингх Н., проф. (ф-т экономики
Западно-Чешского университета,
г. Пльзень, Чехия)
Партычки С., проф. (Люблинский като-
лический университет им. Иоанна Павла II,
г. Люблин, Польша)
Петренко Е. С., д.э.н., профессор
(университете «Болашак», г. Караганда,
вице-президент Национальной Палаты
предпринимателей Казахстана)
Перехуда К., проф. (Вроцлавский эконо-
мический университет, г. Вроцлав, Польша)
Погребинская В. А., д.э.н., проф.
(МГУ, г. Москва)
Попкова Е. Г., д.э.н., проф.
Терелянский П. В., д.э.н., проф.
Тэртри Д., проф. (Исследовательский
Центр Европа-Евразия (СРЕЕ) Института
Восточных языков и цивилизаций
(INALCO), университет Сорбонны,
Париж, Франция)
Трюэль Ж.-Л., проф. вице-президент
Международного клуба экономистов
«Круг Кондратьева», Университет
«Париж-12», (университет Сорбонны,
Париж, Франция)
Шевченко И. В., д.э.н., проф.
(КубГУ, г. Краснодар)
Хрысьева А. А., к.э.н., доцент
(ответственный секретарь)
Волков С. К., к.э.н., доцент
(ответственный за выпуск)
Международный индекс журнала ISSN
1990-5297.

Журнал распространяется по подписке.
Индекс журнала по каталогу
Агентства «Роспечать» для Российской
Федерации – 80811(ОК+ЭК). По вопросам
подписки обращаться в издательство.

Тел. издательства ВолГТУ:
(8442) 24-84-06
Факс (8442) 24-84-06
otr@vstu.ru

© Волгоградский государственный технический университет,
«Известия Волгоградского государственного технического университета», 2015

Научный журнал
Издается с января 2004 г.
Выходит двенадцать раз в год

№ 15 (179)
Декабрь
2015

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ФГБОУ высшего образования
«Волгоградский государственный технический университет»

Адрес редакции:
Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28.
Телефон: гл. редактор – (8442) 24-80-00
E-mail: president@vstu.ru

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61113 от 19 марта 2015 г.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

**Авторское право на журнал в целом принадлежит Учредителю,
на отдельные статьи – сохраняется за автором**

*Перепечатка из журнала «Известия Волгоградского государственного технического
университета» категорически запрещена без оформления договора
в соответствии с действующим законодательством РФ*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал «Известия Волгоградского
государственного технического университета» обязательна*

Head Editor of the scientific journal “Izvestiya VSTU”:

Novakov I. A. – Academician of RAS, Prof., Doctor of Chemistry, President of VSTU

Editorial board:

Anziferov V. N., Academician of RAS, D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., The Department for Powder Material Science (Perm, Russia)

Baiburin V. B., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., Academician of RAS, Honored Scientist of the Russian Federation, State Technical University of Saratov (Saratov, Russia)

Bezyazychny V. F., D. Sc. (Engineering), Prof., Rybinsk State Aviation Technical University named after P.A. Solovyov (Rybinsk, Russia)

Bodrov V. N., D. Sc., Prof., University of Applied Sciences (Berlin, Germany)

Brebels A., PhD, Associate Prof., Faculty of Engineering Science of University of Leuven (Leuven, Belgium)

Burenin A. A., Corresponding Member of RAS, Institute of Machinery and Metallurgy of the FEB RAS (Komsomolsk-on-Amur, Russia)

Golovanchikov A. B., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Grinberg B. A., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Institute of Metal Physics, Ural Division of RAS (Ekaterinburg, Russia)

Gurevich L. M., D. Sc. (Engineering), Associate Prof. of VSTU

Dobrushin L. D., D. Sc. (Engineering), E.O. Paton Electric Welding Institute of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kiev, Ukraine)

Zlotin S. G., D. Sc. (Chemistry), Prof., N.D. Zelinsky Institute of Organic Chemistry Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Ivanov A. M., D. Sc. (Engineering), Prof., Moscow Automobile and Road Construction University (MADI) (Moscow, Russia)

Ivashchenko N. A., D. Sc. (Engineering), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, Bauman Moscow State Technical University (Moscow, Russia)

Kamaev V. A., D. Sc. (Engineering), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, VSTU

Korolev A. V., D. Sc., Prof., State Technical University of Saratov (Saratov, Russia)

Kuzmin S.V., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Kurayev A. A., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics (BSUIR) (Minsk, Republic of Belarus)

Lysak V. I., Corresponding Member of RAS, Honored Scientist of the Russian Federation, D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Le Kvet Tan, PhD, Kanto University (Kanto, Vietnam)

Markov V. A., D. Sc. (Engineering), Prof., Bauman Moscow State Technical University (Moscow, Russia)

Merten K., D. Sc. (Engineering), Prof., Institute of Chemical Process Engineering (Stuttgart, Germany)

Navrotskiy A. V., D. Sc. (Chemistry), Prof. of VSTU

Nizhegorodtsev R. M., D. Sc. (Economy), Chief research worker, Institute of Control Sciences V. A. Trapeznikov Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Pai V. V., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Lavrentyev Institute of Hydrodynamics of SB RAS (Novosibirsk, Russia)

Polyanchikov Y. N., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Pustovoit V. N., D. Sc. (Engineering), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, Don State Technical University (Rostov-on-Don, Russia)

Revin A. A., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Rusinov V. L., Corresponding Member of RAS, Institute of Chemical Technology of Ural Federal University (Ekaterinburg, Russia)

Rybin V. V., Corresponding Member of RAS, D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof., St. Petersburg Polytechnic University (St.Petersburg, Russia)

Truel J.-L., D. Sc. (Economy), Prof., University Paris Est Créteil, Sorbonne, France, Vice-president of International economists club «Kondratiev Circle»

Fedyanov E. A., D. Sc. (Engineering), Prof. of VSTU

Frolov V. A., D. Sc. (Engineering), Prof., «MATI Russian State Technological University named after K.E. Tsiolkovsky» (Moscow, Russia)

Sharipov V. M., D. Sc. (Engineering), Prof., Moscow State Technical University “MAMI” (Moscow, Russia)

Shakhovskaya L. S., D. Sc. (Economy), Prof. of VSTU

Sheyin A. G., D. Sc. (Physical and Mathematical Sciences), Prof. of VSTU

Yakovlev I. V., D. Sc. (Economy), Lavrentyev Institute of Hydrodynamics of SB RAS (Novosibirsk, Russia)

SERIES

«ACTUAL PROBLEMS
OF REFORMING
RUSSIAN ECONOMY
(the theory, practice
and perspective)»

IZVESTIA



VOLGOGRAD STATE TECHNICAL
UNIVERSITY

The Journal is included to the list of peer-reviewed scientific journals and publications of the Higher Attestation Commission (HAC) of the RF for publishing of results of candidates for scientific degrees.

Editorial board:

Head Editor

Shakhovskaya L. S., Dr. of Economy, prof.
Gusyatnikov V. N., Dr. of Economy, prof.
(SSSEU, Academy of National Economy under
the Government of the Russian
Federation, Saratov)

Gushina E. G., Dr. of Economy, Docent
Danilova O. V., Dr. of Economy, prof.
(Financial University under the Government of
the Russian Federation, Moscow)

Iskrenko E. V., Dr. of Economy, prof.
(University of St. George, London, UK)
Kalinina A. E., Dr. of Economy, prof.
(VSU, Volgograd)

Larionov V. G., Dr. of Economy, prof. (Bauman
Moscow State Technical University, Moscow)

Milenkovic I., Ph.D. in Economics, prof.
(University of Pristina, Serbia)

Mitrofanova I. V., Dr. of Economy, prof.
(VSU, Volgograd)

Morozova I. A., Dr. of Economy, prof.

Moskovtsev A. F., Dr. of Economy, prof.
Nizhegorodtsev R. M., Dr. of Economy, prof.
(Institute of Management Problems RAS,
Moscow)

Singh N., Ph.D. in Economics, prof.
(Department of Economics of the University of
West Bohemia, Pilsen, Czech Republic)

Parvitski S., Ph.D. in Economics, prof.
(Lublin Catholic University. John Paul II,
Lublin, Poland)

Petrenko E. S., Dr. of Economy, prof.
(University of «Bolashak» Karaganda, vice
president of the National Chamber of Entrepre-
neurs of Kazakhstan)

Perehuda K., Ph.D. in Economics, prof. (Wroclaw
University of Economics in Wroclaw, Poland)

Pogrebinskaya V. A., Dr. of Economy, prof.
(MSU, Moscow)

Popkova E. G., Dr. of Economy, prof.

Terevlyansky P. V., Dr. of Economy, prof.

Tertri D., Ph.D. in Economics, prof.
(Research Centre Europe-Eurasia (CREE) of
the Institute of Oriental Languages and Civiliza-
tions (INALCO), the University of Sorbonne,
Paris, France)

Truel J.-L., Ph.D. in Economics, prof., vice
president of the International Club of economists
«Circle Kondratieff», University «Paris-12»
(University of Sorbonne, Paris, France)

Shevchenko I. V., Dr. of Economy, prof.
(Kuban State University, Krasnodar)

Hryseva A. A., Candidate of Economics
science, Docent (Executive Secretary)
Volkov S. K., Candidate of Economics science,
Docent (Responsible for the release)

International index of the journal
ISSN 1990-5297.

The journal is distributed by subscription.
Index of the journal in the catalogue of the
Agency «Rospechat» for the Russian Federa-
tion – 80811(OK+OK).

Concerning subscription turn to the editorial
office.

Tel. Of VSTU editorial office:

(+7 8442) 24-84-06

Fax: (+7 8442) 24-84-06; otr@vstu.ru

Scientific journal

Published since January 2004

12 times a year

№ 15 (179)
December
2015

FOUNDER:

**FSBEI of Higher Education
“Volgograd State Technical University”**

Editorial office address:

Volgograd, Lenin avenue, 28.

Tel.: Head Editor – (+7 8442) 24-80-00

E-mail: president@vstu.ru

The journal is registered at the Federal Service on Control in the Sphere of Communication,
IT and Mass Communications (Roscomnadzor)
Registration certificate ПИ № ФС77–61113 of March 19, 2015

Is printed according to the decision of editorial-review board of
Volgograd State Technical University

*The copyright for the journal in general belongs to the Founder,
for separate articles – to authors.*

*Reprint from the journal “Izvestia VSTU” is strongly forbidden without conclusion of an
agreement in accordance with the legislation of the RF
When reprinting the materials, the citation to the journal “Izvestia VSTU” is obligatory*

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Агиевич Т. Г. 84
Аракелова И. В. 31
Бородина Е. А. 21
Вайсбейн К. Д. 121
Гагарин А. Г. 145
Горькаева Д. А. 140
Гущина Е. Г. 46
Гущина Ю. И. 39
Дорждеева В. А. 46
Заруднев А. И. 91
Коваженков М. А. 138
Кожухова М. Т. 117
Корженевская О. Н. 8
Костикова А. В. 145
Кузьмина М. И. 112
Макурин В. В. 100
Марков С. В. 24
Матющенко С. И. 36
Мельников А. С. 72
Мельникова Е. В. 72
Мерзликина Г. С. 80, 84, 91
Минаева О. А. 107
Мкртчян С. М. 31
Морозова И. А. 15, 117, 127, 134
Мячина А. А. 21
Оленева А. В. 24
Орешина О. М. 62, 66
Островская В. Н. 66
Павлищевская А. Р. 46
Пескова О. С. 36, 140
Погорелова А. Ю. 134
Позднякова У. А. 56, 62, 66
Попкова Е. Г. 56, 62, 66
Пшеничников И. В. 80
Рожнова А. В. 127
Сазонов С. П. 121
Самохин П. А. 72
Сметанина А. И. 15
Сучков В. В. 138
Тимонина В. И. 8, 11
Унгурайте Т. Д. 36
Шаховская Л. С. 8, 11, 39, 56, 62, 66
Ячецко С. С. 24

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение к читателям.....	7
РОССИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	8
<i>Шаховская Л. С., Корженевская О. Н., Тимонина В. И.</i> Причины и последствия комплексных экономических санкций против Российской Федерации.....	8
<i>Шаховская Л. С., Тимонина В. И.</i> «Финансовый апокалипсис» сланцевого газа: возможности его влияния на рынок природного газа.....	11
<i>Морозова И. А., Сметанина А. И.</i> Перспективы развития платежных средств и систем в XXI веке.....	15
<i>Бородина Е. А., Мячина А. А.</i> Государственные ценные бумаги в современной России.....	21
<i>Марков С. В., Яцечко С. С., Оленева А. В.</i> Формирование новой парадигмы предпринимательской деятельности в рамках реализации концепции социально ответственного бизнеса в условиях глобализации.....	24
<i>Мкртчян С. М., Аракелова И. В.</i> Партнерство и сотрудничество: новое об известном.....	31
<i>Пескова О. С., Унгурайте Т. Д., Матющенко С. И.</i> Инновационный потенциал кластеров и его роль в развитии национальной экономики.....	36
<i>Шаховская Л. С., Гуцина Ю. И.</i> Система адаптации, диверсификации и стратегического развития национальных вузов в новой социально-экономической среде.....	39
<i>Гуцина Е. Г., Павлишевская А. Р., Дорждеева В. А.</i> Детерминанты повышения эффективности университетской деятельности в России.....	46
<i>Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Позднякова У. А.</i> Приоритетные направления развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации.....	56
<i>Попкова Е. Г., Позднякова У. А., Шаховская Л. С., Орешина О. М.</i> Сравнительный анализ научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов.....	62
<i>Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Позднякова У. А., Орешина О. М., Островская В. Н.</i> Индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики.....	66
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РЕГИОНАХ РОССИИ.....	72
<i>Мельникова Е. В., Самохин П. А., Мельников А. С.</i> Влияние макроэкономической ситуации на инновационное развитие.....	72
<i>Мерзлякина Г. С., Пшеничников И. В.</i> Формирование потенциала промышленного импортозамещения региона в условиях кризиса.....	80

<i>Мерзликина Г. С., Агиевич Т. Г.</i> Промышленные парки как «точки роста» новой индустриализации.....	84
<i>Заруднев А. И., Мерзликина Г. С.</i> Современные подходы к управлению экономической состоятельностью хозяйствующего субъекта.....	91
<i>Макурин В. В.</i> Инновационный метод управления стоимостью компании.....	100
<i>Минаева О. А.</i> Оценка производственного потенциала промышленного предприятия.....	107
<i>Кузьмина М. И.</i> Оценка эффективности созданной предпринимательской структуры в процессе реструктуризации на предприятии.....	112
<i>Морозова И. А., Кожухова М. Т.</i> Модель инновационной системы регулирования и развития предпринимательства в условиях обеспечения национальной экономической безопасности России.....	117
МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ РФ: СПОСОБЫ, МЕТОДЫ, ИНСТРУМЕНТЫ.....	121
<i>Сазонов С. П., Вайсбейн К. Д.</i> Роль имиджа в повышении конкурентоспособности территории.....	121
<i>Морозова И. А., Рожнова А. В.</i> Способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора.....	127
<i>Погорелова А. Ю., Морозова И. А.</i> Анализ проведения кластерной политики в рамках химической промышленности: международный опыт и российская специфика.....	134
<i>Коваженков М. А., Сучков В. В.</i> Теретический и практический аспекты процесса коммерциализации инноваций.....	138
<i>Пескова О. С., Горькаева Д. А.</i> Управленческий учет движения денежных потоков в коммерческих организациях.....	140
МЕТОДЫ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	145
<i>Костикова А. В., Гагарин А. Г.</i> Оценка уровня социально-экономического развития региона на основе анализа визуально-заданных динамических нечетких чисел.....	145

Дорогие читатели!

Перед Вами необычный выпуск экономической серии научного журнала «Известия ВолгГТУ» - «Актуальные проблемы реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива». Необычен он как по своей структуре, так и по составу авторов. В этом выпуске мы отказались от рубрики «тема номера», названия традиционных для экономической серии нашего журнала рубрик, в том числе и от рубрики «книжная полка». Дело в том, что авторами этого выпуска, являются только преподаватели и студенты факультета Экономики и управления нашего университета: ученые, как уже завоевавшие имя в экономической науке, так и еще только начинающие в ней свой путь.

В представленном Вашему вниманию сборнике, размещена широкая палитра взглядов на самые разные проблемы мирового экономического развития, в том числе и на место в ней Российской Федерации, а так же на проблемы развития регионов России, а в них, на развитие отдельных субъектов хозяйствования: проведен анализ и оценка эффективности их деятельности с точки зрения решения проблемы импортозамещения на основе их инновационного преобразования.

Ученые и студенты факультета «Экономика и управление» нашего университета интересуются самыми разными проблемами развития мировой и российской экономики: от мировой платежной системы XXI века – до кластеризации региональной экономики; от управления деятельностью конкретных субъектов хозяйствования – до промышленной политики целых регионов; от социальной ответственности бизнеса – до управленческого учета на предприятиях; от развития системы предпринимательства в России и ее регионах – до причин экономических санкций против РФ; от сравнительного анализа формирования интеллектуального капитала в Республике Беларусь и Российской Федерации – до повышения эффективности деятельности российских вузов; от экономической природы появления сланцевого газа, как альтернативы природному, – до поиска «точек роста» для российской экономики... Все эти разные по глубине и степени научной зрелости статьи, отличает искреннее желание помочь решению проблем российской экономики как в целом – на макроуровне, так и на мезоуровне – уровне регионов, а так же и на микроуровне – уровне конкретных предприятий или предпринимательских структур.

Это разнообразие научных интересов ученых и студентов факультета «Экономика и управление» Волгоградского государственного технического университета, привело к появлению совершенно других рубрик нашего журнала. Редактором первой рубрики – «Россия в современной мировой экономике: возможности и тенденции развития», стала д.э.н., профессор Морозова И.А. Вторая рубрика – «Инновационная экономика и промышленная политика в регионах России», была полностью сформирована и отредактирована д.э.н., профессором, Мерзликиной Г.С. Третья рубрика – «Маркетинг территорий РФ: способы, методы инструменты», отредактирована д.э.н., профессором Попковой Е.Г. И, наконец, четвертая рубрика – «Методы математической и инструментальной поддержки принятия экономических решений», была отредактирована д.э.н., профессором Терелянским П.В.

Таким образом, мы можем смело утверждать, что темой этого нашего выпуска экономической серии журнала «Известия ВолгГТУ» стало представление научной экономической школы нашего университета, которая формировалась последние двадцать лет в рамках Волгоградской научной экономической школы, имеющей в российской науке свое, узнаваемое «лицо», – ориентация ее на практику, на решение тех экономических проблем, устранение которых, способно задать новый импульс роста российской экономике и ее регионам даже в условиях экономического кризиса.

Л. С. Шаховская,
д-р экон. наук профессор, редактор серии
«Актуальные проблемы реформирования российской экономики
(теория, практика, перспектива)»

РОССИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

УДК 339.986

Л. С. Шаховская, О. Н. Корженевская, В. И. Тимонина

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена анализу экономического содержания санкций, введенных против Российской Федерации странами Запада. Авторы освещают экономические и социально-политические причины введения санкций, а также прогнозируют возможные последствия их длительного воздействия на российскую экономику.

Ключевые слова: экономические санкции, экономический кризис, импортозамещение, международные экономические отношения.

L. S. Shakhovskaya, O. N. Korzhenevskaya, V. I. Timonina

THE ECONOMIC SANCTIONS AGAINST THE RUSSIAN FEDERATION: REASONS AND EFFECTS

Volgograd State Technical University

The article analyzes the content of the economic sanctions imposed by the West against the Russian Federation. The authors highlight the economic, social and political reasons for the imposition of sanctions, as well as predict the possible consequences of their long-term impact on the Russian economy.

Keywords: economic sanctions, economic crisis, import substitution, international economic relations.

Современная российская экономика переживает не самый простой период серьезных структурных преобразований и глубокой перестройки хозяйственной системы. Причиной тому является неблагоприятная геополитическая ситуация, ухудшение рыночной конъюнктуры на европейских и мировых финансовых и мировых рынках товаров и услуг, а также нарушение традиционной системы партнерских торговых отношений России с западными странами ввиду принятия нескольких последовательных пакетов экономических санкций против российской национальной экономики. Инициаторами введения данных санкций выступили Соединенные Штаты Америки, которые были активно поддержаны по базовым направлениям санкций Европейским Союзом [1, с.4-5].

Экономические санкции, направленные против России, многосложны в своей основе и имеют различные причины. К основным из них, следует отнести: желание конкурирующих стран сдерживать потенциальные возможности

быстрого экономического роста российской экономики; попытка наших зарубежных «партнеров» обрести механизмы экономического влияния на политические решения, принимаемые в отношении стратегического развития России ее правительством; а также стремление снизить конкуренцию и зависимость от России на потенциально интересных рынках для экономик стран - мировых лидеров, например, рынках сырьевых ресурсов, систем вооружения, космической отрасли. Надо заметить, что с распадом СССР, в составе экономики Российской Федерации оказались отрасли, способные конкурировать на мировом рынке, такие как: нефтегазовая отрасль, оборонно-промышленный комплекс, атомная энергетика, авиационная и космическая промышленность. Трагедия состояла в том, что почти все эти отрасли, кроме ресурсодобывающих и ресурсопроизводящих, были связаны прочными кооперационными связями с экономикой молодых постсоветских стран (более всего, с Украиной).

Де-факто главной отраслью и локомотивом роста экономики России стала нефтегазовая промышленность, продукция которой в структуре экспорта РФ колеблется от 50% до 80% ежегодно. Основным рынком сбыта для российского экспорта является Европейский Союз, в товарообороте которого, доля российских энергоносителей составляет до 50% [2]. Период высоких цен на нефть и газ на мировом рынке с начала 2000-х годов и, практически, на целое десятилетие, обеспечил экономике РФ ликвидность и приток иностранной валюты. При этом ЕС и Россия оказались в ситуации довольно выгодной взаимозависимости: Евросоюз зависел от поставок российских энергоресурсов, Россия – от стабильных валютных поступлений из Европейского Союза, на которые можно было приобрести оборудование для тех же ресурсодобывающих отраслей.

В 2007 г. в России начался процесс образования государственных корпораций и консолидации акционерного капитала предприятий различных, стратегически значимых отраслей

экономики РФ, под их началом. Так оформились российские госкорпорации («Ростех», «Роснано», «Росатом», Внешэкономбанк, «Сбербанк России» и др.) и крупные отраслевые компании («Газпром», «Роснефть» и т.д.), которые стали наращивать свое присутствие на мировом и, прежде всего, европейском рынке. По одной из версий, именно активное развитие крупных российских корпораций, неуклонно сокращающийся внешний государственный долг нашей страны, ее растущая внешнеэкономическая и политическая активность, а также иные показатели, характеризующие быстрый устойчивый рост национальной экономики и усиление глобальных конкурентных позиций российских компаний по отношению к европейским и американским на мировых рынках, спровоцировали попытки ограничительных мер со стороны США и ЕС. [4, с. 13].

Экономическое содержание принятых в период с 2014 по 2015 гг. санкций против российской экономики удобнее рассматривать в отраслевом разрезе.

Экономическое содержание принятых в 2014-2015 гг. санкций против российской экономики

Отрасль	Содержание санкций
Нефтяная промышленность	Санкции против российских нефтяных компаний и их дочерних предприятий, а также вспомогательных компаний отрасли; запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки; отказ от совместных проектов в нефтяной сфере и инвестирования перспективных проектов [5].
Газовая промышленность	Санкции в отношении российских газовых компаний и их дочерних предприятий, а также вспомогательных компаний отрасли; отказ от совместных проектов в газовой сфере и инвестирования перспективных проектов.
Банковская сфера	Заморозка российских финансовых активов физических и юридических лиц; отключение российских банковских структур от международных платежных систем; сокращение клиентского портфеля за рубежом; ограничение доступа к инвестиционным проектам; ограничение доступа к внешним заимствованиям; ограничение финансовой свободы российских компаний за рубежом [6].
Дипломатические отношения	Ограничение или запрет въезда на территорию стран-участниц санкций отдельных должностных лиц, деятелей культуры и искусства и предпринимателей Российской Федерации

Источники: составлено авторами

Согласно введенным санкциям, ЕС прекращает оказывать Российской Федерации услуги по глубоководной разведке месторождений и добыче нефти в Арктике и разработке сланцевых месторождений. По мнению экспертов, принятые меры, в условиях падения мировых цен на энергоносители, существенно сокращают доходы российского бюджета от продажи нефти и газа.

Одновременно новые санкции предусматривают запрет на кредитование упомянутых российских компаний, а также пяти российских

банков с государственным участием – Сбербанка, ВТБ, ВЭБа, Газпромбанка и Россельхозбанка. Запрет на обращение новых облигаций и акций перечисленных компаний и банков в качестве залога при получении иностранных кредитов, ужесточен: максимально возможная продолжительность действия данных инструментов сокращена с 90 до 30 дней. Под влиянием экономических санкций за первые три месяца 2014 г. из России было вывезено больше капитала, чем за весь 2013 г. К концу 2014 г. при-

близительная оценка общей суммы денежных средств, покинувших Россию, колебалась на уровне 120 млрд. долл. США. Отток капитала создает дополнительное давление на курс национальной валюты, увеличивает инфляцию, ухудшая одновременно инвестиционный климат в стране и без того все еще далекий от благоприятного [4, с. 15-19].

Заметными также стали изменения в активности иностранных банков в России. В апреле 2014 г. свой бизнес в Российской Федерации сократили японские банки «Sumitomo Mitsui Banking Corporation», «Bank of Tokyo». Первый, в частности, вышел из сделки по экспортному финансированию «Металлоинвеста» и на некоторое время замораживал кредитные линии нефтетрейдеру «Gunvor». О сокращении инвестиций в российские активы сообщил ряд американских банков: «Citigroup» за три месяца 2014 г. снизил их на 9%, «JPMorgan Chase» – на 13%, «Bank of AmericaMerrillLynch» – на 22%. В апреле 2014 г. крупный американский инвестиционный фонд расстался с акциями одного из крупнейших российских агрохолдингов «Руссагро», понеся при этом ощутимые потери. Среди отказавшихся вести бизнес в России, есть и компании из КНР. Так, в мае 2014 г. китайская компания «BeijingInteroceanic CanalInvestment ManagementCo» (BICIM) вышла из проекта постройки глубоководного порта в Крыму. Весенние санкции уже привели к некоторым затруднениям для российских частных компаний. Их внешний долг (без учета банков) с 1 апреля по 1 июля 2014 года, по данным Банка России, вырос почти на 11 млрд. долл.: с 432,8 до 443,7 млрд. долл. Только в апреле 2014 г. банки, испытывавшие затруднения с ликвидностью, вынуждены были занять у Банка России более 600 млрд. руб. [3, с. 8-10].

Экономические санкции оказывают косвенное, но очень мощное влияние на развитие некоторых стратегических проектов газовой отрасли РФ. Так, поддерживавшая экономическую блокаду России Болгария, в 2014 году затягивала принятие решений по интернациональному проекту во главе с Российской Федерацией – строительству газопровода «Южный поток». В итоге срывов ряда договоренностей и сроков согласования строительства, Россия вынуждена была переориентировать направление строительства и начать переговоры с Турцией, что повлекло за собой существенное увеличение затрат на подготовку данного проекта [8].

Даже довольно общий анализ санкций, принятых против Российской Федерации ее привычными торговыми партнерами, показывает, их экономическую, а не политическую первопричину – а именно желание Европейского Союза и США развернуть тренд активного наращивания экономического потенциала России и ограничить присутствие российских компаний в различных сегментах мирового и, прежде всего, европейского рынка на долю которого, приходится половина внешнеторгового оборота РФ. Косвенным подтверждением данного тезиса является стремительный рост нефтедобычи и газодобычи внутри США, что, по мнению крупного американского бизнеса, должно привести к глобальному переделу мирового и европейского рынков в данном сегменте [2]. Пока в полной мере не реализованы внутренние преобразования российской экономики, не произведено ее масштабное структурное оздоровление, угроза дестабилизации и экономической рецессии в условиях описанной выше внешнеэкономической и политической обстановки для нашей страны остается достаточно ощутимой.

Таким образом, мы видим, что в современной глобальной экономике наблюдается новый тренд в развитии международных хозяйственных связей и мировой торговли: на смену чисто экономическим методам и инструментам регулирования взаимоотношений между странами, пришли политические, – и наши торговые партнеры – даже не крупные компании, а целые государства, взяли на вооружение в борьбе с конкурентами не саму конкуренцию как таковую, а заменили ее таким политическим инструментом как санкции.

Другими словами, если сто лет назад, на помощь монополиям в их поисках новых рынков сбыта, пришло государство, и возник государственно-монополистический капитализм (ГМК), развязавший две мировые войны, то сегодня, на смену экономической конкуренции между странами, пришла политическая: под любым предлогом, достаточно сказать «ты плохой» и объявить санкции, чтобы отрезать конкурентов от рынков сбыта и ограничить их экономическую активность, формируя тем самым преференции для своих национальных компаний, ориентируя их не на сотрудничество бизнеса в различных странах, а на отказ от него [13].

Другой вопрос, как на это реагируют сами международные компании? То, что они в массе своей не одобряют санкции и не желают свора-

чивать свое сотрудничество с Россией и другими развивающимися странами, вселяет надежду на то, что международный бизнес стремится не к конфронтации с конкурентами, поскольку победителей в такой борьбе не будет, а к сотрудничеству и развитию бизнеса на взаимовыгодной основе.

Проводимые американцами рещоринг и европейцами деиндустриализация по отношению к Китаю и другим, быстро развивающимся странам [9], заставляет эти страны ориентироваться не только на импортозамещение [10], но и переходить на более тесное экономическое сотрудничество друг с другом [11], доказательством чему являются нарастающее евроазиатское партнерство в рамках БРИКС и ШОС [11], преобразуя всю геостратегическую картину мира [12], в которой, именно экономическая конкуренция, должна стать самой эффективной формой взаимовыгодного сотрудничества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шлямин В. Россия в глобальном мире: традиции партнерства и санкции / В. Шлямин // Международная экономика. - 2014. - № 6. - С. 4-11.
2. Экономические санкции против России [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: www. weic.info. Дата обращения: 06.03.2015
3. Портанский А.П. Российские санкции: меры деструктивные и контрпродуктивные/ А.П. Портанский // Деньги и кредит. - 2014. - №10. - С. 8-10.
4. Глазьев С. Санкции США и политика Банка России/ С. Глазьев // Вопросы экономики. - 2014. - №9. - С.14-29.
5. Нефтяные санкции [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: http://wek. ru/neftyanye-sankcii-vzbodryat-otrasl. Дата обращения: 06.03.2015
6. Анализ причин и последствий экономических санкций против России [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: http://www. nauchforum.ru /ru/node/5435. Дата обращения: 06.03.2015
7. Санкции на отсталость? [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: http://globalaffairs.ru/number/Sanktsiya-na-otstalost. Дата обращения: 06.03.2015
8. Минин Д. О смене направления «Южного потока». С газового рынка Европы Россию не вытеснить/ Д. Минин // Фонд стратегической культуры [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: http://www.fondsk.ru/news/2014/12/08/o-smene-napravlenia-uzhnogo-potoka-s-gazovogo-rynka-rossiu-ne-vytesnit-30790.html. Дата обращения: 09.03.2015
9. Шаховская Л.С., Матковская Я.С. Рещоринг: проблемы и перспективы для России и Китая / Л.С.Шаховская, Я.С.Матковская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 36. - С. 42-52.
10. Путин: Разумное импортозамещение – наш долгосрочный приоритет / Российская газета. - 2014. - №6548. Режим доступа: http://www.rg.ru/2014/12/04/impot-zameshchenie-anons.html. Дата обращения: 17.07.2015
11. Галкина Е.В. Роль Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС в современной мировой политике: сравнительно-политологическое исследование / Е.В. Галкина // Теория и практика общественного развития [Международный научный журнал]. - 2014. - Выпуск 6. - Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2014/6/politika/galkina.pdf. Дата обращения: 17.07.2015
12. Кочетов Э.Г. Инновационное обустройство глобального мира (Россия – Китай: стыковка широтных геоэкономических поясов – меридиональные связи) / Э.Г.Кочетов // Известия Волгоградского государственного технического университета. Серия: Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). - 2015. - №3(158). - С.7-19.
13. Шаховская Л.С., Попкова Е.Г., Джинджолия А.Ф., Кабанов В.А. «Сланцевая революция»: мифы и реальность / Л.С.Шаховская, Е.Г.Попкова, А.Ф.Джинджолия, В.А.Кабанов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2015. - 32. - С. 14-24.

УДК 338.45:662.337.2

Л. С. Шаховская, В. И. Тимонина

«ФИНАНСОВЫЙ АПОКАЛИПСИС» СЛАНЦЕВОГО ГАЗА: ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ВЛИЯНИЯ НА РЫНОК ПРИРОДНОГО ГАЗА

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье рассматривается развитие мировой экономики в условиях «сланцевой революции», анализируются факторы, влияющие на развитие сланцевого сектора, описываются экологические последствия и экономическая эффективность добычи сланцевого газа по сравнению с природным.

Ключевые слова: сланцевый газ, природный газ, мировая экономика, спрос и предложение, экспорт и импорт, инвестиции.

L. S. Shakhovskaya, V. I. Timonina

FINANCIAL APOCALYPSE SHALE GAS: ITS POSSIBLE IMPACT ON THE NATURAL GAS MARKET

Volgograd State Technical University

This articles considers the development of the world economy in conditions the of oil shale revolution, analyses the factors influencing the development of shale sector, describes the environmental impact and economic viability of shale gas compared to natural gas.

Keyword: shale gas, natural gas, world economy, supply and demand, export and import, investments.

1) История вопроса и современные возможности

Известная «сланцевая революция», начавшаяся в конце 1990-х, оказала огромное влияние на энергетическое равновесие в мире. Использование запасов сланцевого газа помогло некоторым странам достичь энергетической независимости, сократив или вовсе прекратив импорт природного газа. Лидирующей страной по добыче сланцевого газа является США (см. рис. 1).

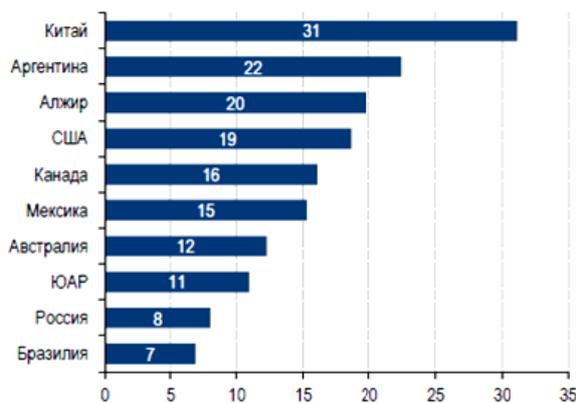


Рис. 1. Страны лидеры по ресурсам сланцевого газа, трлн. куб. м.

Источник: <http://www.eia.gov/>

Несмотря на запасы сланцевого газа во многих странах, существуют факторы, которые ограничивают разработку добычи сланцевого газа: в Китае - большие проблемы с пресной водой, несовершенное лицензирование, регулируемые цены на газ; в Аргентине - практическое отсутствие буровых мощностей, ограниченный инвестиционный потенциал, связанный с необходимостью крупных вложений в газовую инфраструктуру; в Южной Африке - недостаток буровых мощностей, ограниченное внутреннее потребление, слабый потенциал развития потребления в соседних регионах, большие запасы традиционного газа (Мозамбик); в Европе - самые значительные ограничения, связанные с экологией и с лицензионным ограничением [3].

В США «Сланцевая революция» стала возможна в силу уникального совпадения целого ряда факторов:

1. Технологии

США - общепризнанный технологический лидер в области добычи углеводородов. Более того, все мировые нефтесервисные лидеры, являющиеся локомотивом технологического развития в нефти и газе, - американские компании. Основная доля их выручки приходится на североамериканский рынок, где общая выручка четырех крупнейших нефтесервисных компаний превышает 45 млрд. долларов (см. рис. 2). Технологии горизонтального бурения и гидроразрыва также получили расширенное коммерческое использование в США.

роамериканский рынок, где общая выручка четырех крупнейших нефтесервисных компаний превышает 45 млрд. долларов (см. рис. 2). Технологии горизонтального бурения и гидроразрыва также получили расширенное коммерческое использование в США.

Выручка крупнейших нефтесервисных компаний, млрд. долл.

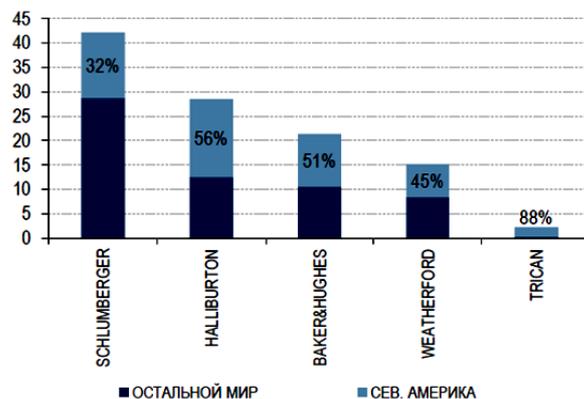


Рис. 2. Выручка крупнейших нефтесервисных компаний, млрд. долл.

Источник: <http://www.eia.gov/>

2. Доступность инвестиций

США являются мировым финансовым центром, что делает поиск необходимых инвестиций более легким. Доля США в глобальной капитализации - 36%. Показатели американских нефтегазовых компаний в 2015 г. показывают сокращение инвестиций на развитие больше, чем за любой другой год в истории, так как из-за снижения цен на нефть бурение на значительной части активов по всей стране стало нерентабельным. Согласно данным консалтингового агентства IHS HeroldInc. 66 нефтегазовых компаний сократили инвестиции в июне 2015 года на \$59,8 млрд. Это превышает предыдущее рекордное значение - \$48,5 млрд. [1].

Компании прибегают к сокращению инвестиций, когда стоимость активов значительно снижается. В случае месторождений энергоресурсов это может означать, что цена аренды земли, бурения и строительства трубопроводов превышает стоимость нефти и газа, которые могут быть добыты на этом месторождении.

3. Значительные буровые мощности

По данным Baker&Hughes, в августе 2013 года в США работала 1 781 буровая установка (год назад - более 1 900 буровых). Для сравнения, в РФ, которая добывает сравнимые с США объемы газа (правда, природного) и гораздо большие объемы нефти, в 2012 году, действовало чуть более 1 100 буровых установок.

В Европе - около 70. Всего в мире оперируют около 4 500 буровых установок [4].

4. Спрос на энергоресурсы

США - самая крупная экономика мира с развитой и гибкой системой потребления энергоресурсов. США потребляют около 21% общемирового объема нефти и газа, при этом по-прежнему оставаясь нетто-импортером углеводородов. Таким образом, основная часть добываемых США энергоресурсов, потребляется в относительной близости от места добычи (см. рис. 3).

Динамика потребления углеводородов в мире, млрд б.н.э.

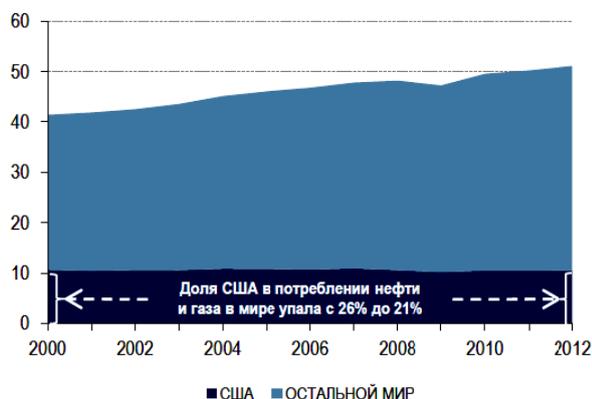


Рис. 3. Динамика потребления углеводородов в мире, млрд. б.н.э.

Источник: BP Statistical Review of World Energy

5. Благоприятная ценовая конъюнктура на рынке нефти

За последние восемь лет сочетание улучшения технологий в области бурения и высоких цен на сырье привело к тому, что добыча природного газа выросла до максимального уровня.

Фондовый рынок помог нефтяным компаниям, оказавшимся в неблагоприятной ситуации, удержаться на плаву, при этом почти 25 таких компаний привлекали капитал на сумму более \$8,3 млрд., которые были потрачены на оплату растущего долга. Крупные нефтяные компании, такие как ExxonMobil, BP, Total, Statoil и Chevron, в период с января по февраль 2015 г. привлекли капитал в размере около \$31 млрд. на погашение задолженности. Еще одна тенденция согласно исследованию Morgan Stanley - это привлечение капитала для потенциальных поглощений, которые уже произошли или ожидаются в III и IV кварталах текущего года.

В последние месяцы этого года наблюдалось резкое снижение цен на нефть, что заставило добывающие компании и аналитиков пересмотреть свои взгляды на газовый бум. Цены,

как на нефть, так и на газ, снизились почти на 40%, в итоге выгода от бурения значительно снизилась [6, С. 8-10].

Энергетические компании приостановили в 2015 г. работу более половины своих буровых установок на нефть и снизили число буровых на газ до минимального уровня (см. рис. 4, 5).

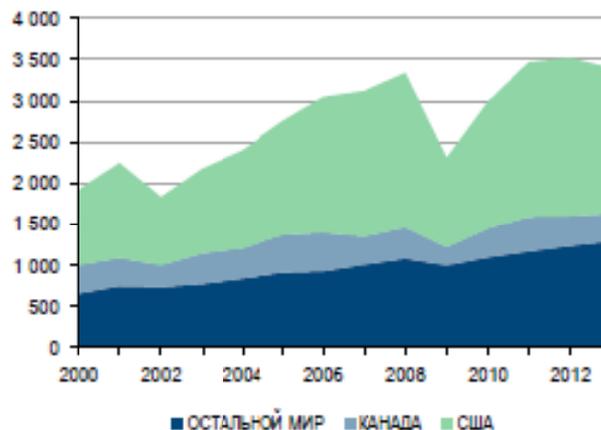


Рис. 4. Общее количество буровых установок с 2000-2012 г.

Источник: <http://www.bakerhughes.com/products-and-services/drilling/drill-bit-systems>

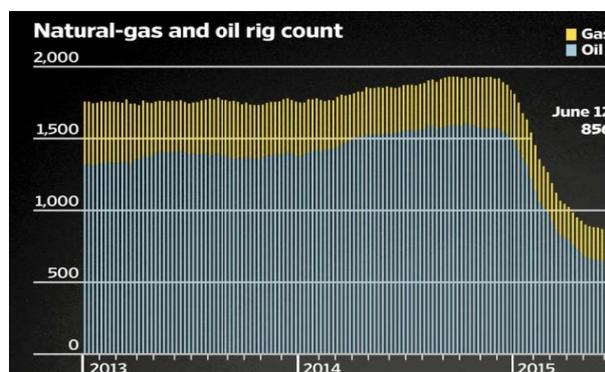


Рис. 5. Количество буровых установок в мире с 2013-2015 г.

Источник: <http://www.bakerhughes.com/products-and-services/drilling/drill-bit-systems>

6. Инфраструктура, земля, климат, близость потребителей

Развитию добычи сланцевого газа в США способствовали и другие факторы – такие, как доступность земельных участков для бурения, развитость инфраструктуры для транспортировки газа, близость конечных потребителей, климат, позволяющий вести работы круглый год и др.

Таким образом, альтернативным способом традиционной добычи природного газа становятся сланцевые добычи. Спор об экономической целесообразности такого подхода не утихает до сих пор: ис-

пользующие данную технологию добычи страны утверждают, что способ эффективный, а страны, добывающие газ традиционным способом, видят в технологии не только неэффективность, но экологическую опасность [7].

2) Экологические последствия добычи сланцевого газа

Экологическая опасность заключается в способе добычи сланцевого газа. Способ добычи сланцевой нефти был разработан в 1953 году советским академиком С. А. Христиановичем. Он основан на бурении вертикальной скважины, затем горизонтальной, чтобы захватить наибольшую площадь пласта. Затем через скважину нагнетается смесь, состоящую из воды, песка и реагента при давлении от 50-100 МПа, в результате чего получается гидроразрыв пласта. Содержащийся в пласте газ с помощью водосодержащей струи попадает в созданные расширения, а далее извлекается на поверхность. Существенным недостатком метода является возможность попадания ядовитых реагентов в артезианские воды. По этой причине в 2004 году в Австралии был закрыт проект по добыче СПГ. В ряде стран, например, Франции, Болгарии, добыча СПГ запрещена. Экономичность проектов так же не оправдана: стоимость строительства скважин для Европы дороже, чем в США в 4 раза [2,9].

3) Экономическая эффективность добычи сланцевого газа

Россия остается главным поставщиком и добытчиком традиционного газа. В России также обнаружены залежи сланца, но, по различным оценкам, учитывая налаженную добычу природного газа, экономической целесообразности в разработке этого вида залежей газа в ближайшие годы не предвидится. Многие эксперты утверждают, что низкая себестоимость добычи сланцевого газа относится к основным аргументам, которые используют сторонники теории роста добычи этого газа. Утверждается, что невысокие затраты на разработку сланцевых месторождений превратят сегодняшних импортеров газа в экспортеров, а также лишат привычных рынков сбыта государства и предприятия, поставляющие традиционный природный газ. Тем не менее, Россия является главным экспортером традиционного газа в ряд стран [5].

Специалисты IEA приводят сведения о себестоимости добычи традиционного природного и сланцевого газа (см. табл. 1).

Таблица 1

Себестоимость добычи традиционного природного и сланцевого газа, в долл. за тыс. куб. м. за 2014 г.

Страна	Традиционный природный газ	Сланцевый газ
США	372	106-247
Европа	430	176-353
Китай	274	141-282
Россия	Около 100	-
Катар	70	-

Источник: <http://www.eia.gov/naturalgas/>

Согласно данным IEA, себестоимость добычи сланцевого газа в Европе превышает этот показатель в США. Запасы традиционного природного газа в европейских странах истощаются, поэтому потребность региона в сырье будет удовлетворяться за счет поставок натурального газа из России, а также сжиженного природного газа из Катара и стран Африки. В Китае проекты по добыче сланцевого газа субсидируются правительством. Однако себестоимость добычи сланцевого газа в Китае остается более высокой, чем в США. Это определяется более глубоким залеганием сланцев и связанными с этим технологическими сложностями [8, С. 38-39].

В то же время, по данным Международного энергетического агентства (МЭА) на основании исследований Cedigaz, нетрадиционные запасы газа составляют всего 4 % от доказанных запасов природного газа. Мнения экспертов в отношении оценки мировых запасов сланцевого газа и перспектив развития этого направления диаметрально противоположны (см. табл. 2).

Таблица 2

Мировые запасы природного и сланцевого газа за 2014 г.

Страна	Объем экспорта/импорта (от потребления),%	Доказанные запасы природного газа, млрд. м ³	Извлекаемые запасы сланцевого газа, млрд. м ³
Европа	72	5268,26	16043
Северная Америка	87	9806	54647
Азия	81	8253,5	50513
Африка	63	6118,6	29487
Южная Америка	90	9413,8	34665
Россия	100	18894,8	-

Источник: <http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/index.cfm>.

Благоприятные условия на мировых рынках, в первую очередь относительно высокие цены на минерально-сырьевые ресурсы, позволили предприятиям нефтегазового сектора радикально улучшить финансовое состояние и снять долговую нагрузку.

Уровень рентабельности предприятий по «Добыче сырой нефти и природного газа» является достаточно высоким. Так как, наибольшая доля добычи природного газа является сопутствующей добыче нефти и конденсата, многие показатели по природному газу отображены совместно с показателями по добыче сырой нефти.

В части определения рентабельности (убыточности) природного газа составляет на 2015 г. 60 млрд. долл. при рентабельности производства в %- 144,9 %.

Оценки порога рентабельности добычи сланцевого газа у агентств заметно различаются. Так, по оценкам CERA, средний уровень цены на газ HenryHub, при которой добыча из основных сланцевых месторождений США остается целесообразной, – 108,2 долл./тыс. куб. м, что на 16% ниже текущей цены в 128,6 долл./тыс. куб. м. По оценкам МЭА, порог рентабельности добычи традиционного газа в США достигается при цене 178,6 долл./тыс. куб. м – опять же в случае отсутствия на месторождении нефти или газового конденсата. Однако при наличии, по крайней мере, 25% жидких углеводородов в общем профиле добычи месторождения, добыча газа остается рентабельной и при текущей цене в 128,6 долл./тыс. куб. м.

4) Общие выводы

Таким образом, регулирующее влияние сланцевого газа на мировые рынки действи-

тельно нельзя сбрасывать со счетов. Сланцевый газ в будущих периодах может обеспечить большие запасы природного газа в некоторых странах, что приведет к значительному изменению эластичности спроса на всех микрорынках, включая европейский.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Oil, Natural Gas and Power Strategy Planning and Data: EnergyView <https://www.ihs.com/industry/energy-services.html> (accessed 6.10.2015)
2. Экологические проблемы сланцевого газа/ [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.ecolife.ru/>. Дата обращения: 8.10.2015
3. Nyquist S., Lund S. Shale Revolution: Opportunity to Jump-Start Economic Growth. Available at: <http://www.forbes.com/sites/realspin/2014/11/19/the-shale-revolution-is-an-opportunity-to-jump-start-economic-growth-in-u-s>. (accessed 7.10.2015)
4. Optimize asset value with a proven suite of drilling system services: <http://www.bakerhughes.com/products-and-services/drilling/drillingservices>. (accessed 10.10.2015)
5. Hadro J. Shale gas exploration strategy. *Przegląd Geologiczny*, 2010, vol. 58, pp. 250–258.
6. Назаров А., Хромушин И., Дорохов А. Отраслевой обзор. Сланцевый газ: Революция в Северной Америке, ограниченное влияние на остальной мир. Изд.: Журнал «Газпромбанк», Департамент анализа рыночной конъюнктуры, 12.12.2013, 42 с.
7. Ченурко Г.В., Стародубцева Ю.В. Мировые тенденции в добычи газа // *Nauka-rastudent.ru*. – 2015. – № 13 (13-2015) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/13/2338/>
8. Логинов Е.Л. Сланцевый газ - инструмент геозергетического манипулирования мировой экономикой// *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*.- 2012.- № 31 (172), С.38-49.
9. Шаховская Л.С., Попкова Е.Г., Джинджолия А.Ф., Кабанов В.А. «Сланцевая революция»: мифы и реальность// *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2015. - № 32 (317), С.14-24.

УДК 336.741

И. А. Морозова, А. И. Сметанина

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СИСТЕМ В XXI ВЕКЕ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена решению научной проблемы границ возможных форм денег и их будущего. В качестве гипотезы выдвигается научно-фантастическое предположение о том, что в будущем роль денег будет играть время. Целью статьи является проверка выдвинутой гипотезы и определение сущности и эволюции платежных средств и систем и перспектив их развития. Авторы проводят анализ исторических форм платежных средств и систем: от всеобщих эквивалентов до электронных денег. На основе теорий классиков экономической мысли авторы исследуют электронные платежные системы, представляющие собой современную форму денег, и определяет перспективы дальнейшего развития платежных средств и систем. На основе результатов исследования выдвинутая научно-фантастическая гипотеза опровергается и выдвигается научная гипотеза, согласно которой в будущем будет сформирована мобильная платежная система, а которой роль денег будут играть мобильные платежи с использованием счетов операторов мобильной связи и мобильных телефонов.

Ключевые слова: платежные средства и системы; электронные платежные системы; мобильная финансовая система.

I. A. Morozova, A. I. Smetanina

PROSPECTS FOR PAYMENT MEANS AND SYSTEMS DEVELOPMENT IN THE XXI CENTURY

Volgograd State Technical University

The article is devoted to solving scientific problems of boundaries of possible forms of money and their future. As a hypothesis the authors put forward science fiction assumption that in the future the role money will play a time. The aim of the article is to test the hypothesis and the definition of the nature and evolution of payment instruments and systems and their development prospects. The authors analyze the historical forms of payment instruments and systems from the general equivalent to electronic money. Based on the theories of classical economic thought the authors explore that the electronic payment systems are modern form of money, and determine the prospects for further development of payment instruments and systems. Based on the results of the study put forward by science fiction and put forward the hypothesis is refuted by scientific hypothesis, according to which in the future will form a mobile payment system, and the role that money will play mobile payments using accounts of mobile operators and mobile phones.

Keywords: payment means and systems; electronic payment systems; mobile financial system.

В настоящее время учеными-фантастами уделяется пристальное внимание вопросу будущего денег. Например, в 2011 г. вышел фильм «Время», где выдвигается гипотеза о том, что в будущем в качестве денег будет использоваться время. Еще К. Маркс писал, что в будущем деньги будут принимать необычные и невообразимые формы, ограниченные лишь возможностями человеческой фантазии [6]. В связи с этим возникает серьезная научная проблема, насколько безграничны возможные формы денег, и какие формы деньги будут принимать в будущем. Решению данной проблемы посвящено данное исследование.

Эволюция платежных средств и систем насчитывает более четырех тысяч лет[8]. История денег зачастую носила противоречивый и циклический характер. Это обусловлено тем, что до глобализации мирового хозяйства изобретение чего-либо, в том числе, платежного средства или системы, в одной местности не могло распространиться на другие местности из-за определенной изолированности древних государств.

Чтобы проследить эволюцию платежных средств и систем в целом в глобальном масштабе, примем во внимание исключительно глобальные тенденции в развитии денег, для этого обратимся к рис. 1.

древность	• функцию денег выполняет наиболее востребованный товар (всеобщий эквивалент)
7 в. до н.э.	• первые монеты из золота и серебра
600 г. до н.э.	• первые железные монеты
850 г. н.э.	• появляются бумажные деньги
1649 г.	• возникают банковские чеки и банковские операции
1944 г.	• введен золотодолларовый стандарт - унификация мировой финансовой системы
1950 г.	• выпускаются первые кредитные карты
1971 г.	• отмена привязки доллара, как мировой валюты, к золоту
1993 г.	• появление цифровых денег
1998 г.	• появление множества систем Интернет-денег

Рис. 1. Обобщенная модель эволюции платежных средств и систем

Как видно из рис. 1, эволюция платежных средств и систем проходит в несколько взаимосвязанных этапов. Можно провести аналогию с развитием науки и техники и развитием денег – по мере возникновения новых устройств и теоретических установок происходит развитие платежных средств и систем.

В настоящее время в связи с глобальным

распространением информационных технологий все большую популярность приобретают электронные платежные системы, под которыми понимаются инструменты для совершения безналичных расчетов, которые могут обеспечиваться как банками, так и небанковскими организациями. Классификация электронных платежных систем представлена на рис. 2.

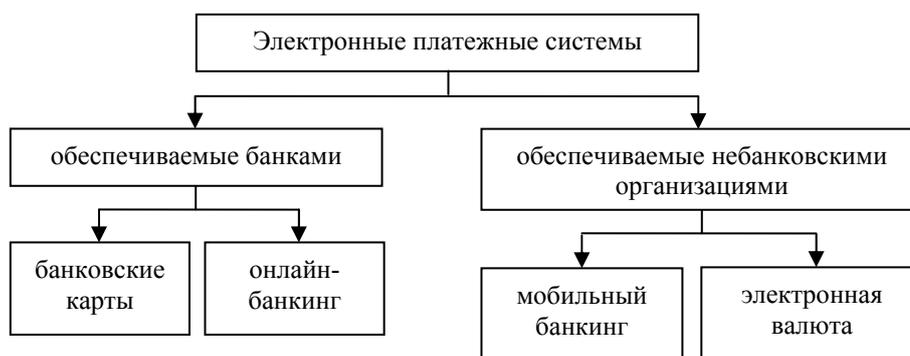


Рис. 2. Классификация электронных платежных систем

Определим, какие из функций денег выполняют электронные платежные системы.

1) Выполнение функции «мера стоимости» связано с тем, что деньги измеряют стоимость товаров через цены. Электронные платежные системы выполняют данную функцию. Можно даже утверждать, что они ее выполняют лучше, чем бумажные деньги, поскольку обладают более высокой делимостью. Электронные платежные системы способствуют выполнению деньгами данной функции, так как обеспечивают стабильную ценность денег, так как не вызывают инфляцию.

2) Выполнение функции «средство обращения» связано с тем, что деньги играют роль посредников при товарообмене. Электронные платежные системы выполняют данную функцию лучше, чем бумажные деньги, так как они более портативны – они виртуальны, и потому невесомы, не занимают пространства, доступны по всему миру, их невозможно испортить, так как они не имеют материально-вещественной формы, более делимы. Электронные платежные системы неоднородны, они сильно различаются между собой и перевод денег из одной системы в другую, как правило, бывает затруднен, но то же самое можно сказать и о бумажных деньгах – валютные операции платны и сложны.

3) Выполнение функции «средство накопления» связано с тем, что при помощи денег создается некий запас богатства. Для эффективно-

го выполнения этой функции важно, чтобы деньги не обесценивались. Электронные платежные системы могут выполнять данную функцию, но значительно уступают бумажным деньгам по удобству накопления. Ввиду психологических особенностей человека, предпочтительнее накапливать осязаемые предметы, чем виртуальные. Нестабильность электронных платежных систем может привести к полной потере сбережений. Данные системы способствуют выполнению данной функции бумажными деньгами, обеспечивая стабильность инфляции.

4) Выполнение функции «средство платежа» связано с тем, что движение денег запаздывает по сравнению с движением товаров. Электронные платежные системы выполняют данную функцию лучше обычных денег, так как:

- обеспечивают более простой и быстрый доступ к кредитным ресурсам;
- значительно упрощают налогообложение и делают его более прозрачным;
- позволяют контролировать движение денег на счете.

5) Выполнение функции «мировые деньги» связано с тем, что электронные платежные системы уже сейчас частично выполняют функцию мировых денег. Большая часть международных расчетов производится с их помощью [1]. Преимущества электронных платежных систем по сравнению с бумажными деньгами в рамках функции мировых денег заключаются в том, что электронные платежные системы:

- позволяют производить расчеты в режиме реального времени;
- упрощают перевод валют – конвертация происходит автоматически, [3, с. 10];
- обеспечивают более низкую стоимость сделки. «Безналичные расчеты являются экономичными, менее затратными, чем платежи наличными деньгами.

Анализ способности электронных платежных систем выполнять функции денег представлен в табл. 1, где используются следующие обозначения:

- + – выполняют данную функцию;
- ++ – значительно лучше выполняют данную функцию;
- +/- – частично выполняют данную функцию;
- – не выполняют данную функцию.

Таблица 1

Анализ способности электронных платежных систем выполнять функции денег

Функции денег	Бумажные деньги	Электронные платежные системы
Мера стоимости	+	+
Средство обращения	+	++
Средство накопления	++	-
Средство платежа	+	++
Мировые деньги	+	+/-

Как видно из табл. 1, электронные платежные системы представляют собой альтернативу бумажным деньгам, так как выполняют почти все функции денег. Наилучшим образом они выполняют такие функции, как средство обра-

щения и средство платежа, так как электронные платежные системы изначально создавались именно для выполнения этих функций. Следует отметить, что функция мировых денег на государственном уровне может быть обеспечена бумажными деньгами, но массовые трансакционные расчеты между организациями стали возможны благодаря развитию электронных платежных систем, которые также сделали доступными широкому кругу потребителей международные денежные переводы.

Рассмотрим электронные платежные системы с позиции различных денежных теорий. Сторонником количественной теории денег является А. Смит, считающий средством обращения важнейшей функцией денег [11, с. 640]. Так как электронные платежные системы представляют собой средство для облегчения обмена, то можно утверждать, что количественная теория денег их одобряет.

Количественная теория денег находит отражение в работах М. Фридмана. Для определения того, как решению проблемы инфляции способствуют электронные платежные системы обратимся к денежному правилу М. Фридмана [12]:

$$\Delta M = \Delta BВП + \Delta V, \quad (1)$$

где ΔM – темп роста денежной массы; $\Delta BВП$ – темп роста реального объема производства (ВВП); ΔV – темп роста скорости обращения денег.

Последствия развития рынка электронных платежных систем для экономики России с позиции денежного правила М. Фридмана проанализированы в табл. 2.

Таблица 2

Анализ последствий развития рынка электронных платежных систем для экономики России с позиции денежного правила М. Фридмана

	Денежная масса	ВВП	Скорость обращения денег
В настоящее время в России	избыток	недостаток	недостаток
Необходимо	уменьшить	увеличить	увеличить
В результате развития рынка ЭПС	не изменяется	увеличивается	не изменяется

Как видно из табл. 2, в настоящее время в России наблюдается диспропорция в денежном уравнении М. Фридмана: денежная масса растет быстрее, чем объем производства и скорость обращения денег. То есть наблюдается избыточная денежная масса при недостаточном объеме производства и скорости обращения денег. Поэтому

для стабилизации экономики России необходимо уменьшить денежную массу и увеличить объем производства и скорость обращения денег. Эту задачу может решить развитие рынка электронных платежных систем, в результате которого происходит ускорение оборачиваемости денег при неизменной денежной массе.

Сущность функциональной теории денег раскрывается в работах П. Самуэльсона, который утверждает, что важнейшей функцией денег является средство платежа [9, с. 124]. Влияние рынков электронных платежных систем на экономику России можно наглядно представить с использованием уравнения обмена И. Фишера [13, с. 228]:

$$M \cdot V = P \cdot T, \quad (2)$$

где M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен; T – объем сделок в экономике.

В результате развития данных рынков с элементами данного уравнения происходят изменения, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Развитие рынков электронных платежных систем с позиции уравнения обмена И. Фишера

Денежная масса, M	Скорость обращения, V	Уровень цен, P	Объем сделок в экономике, T
не изменяется	увеличивается	не изменяется	увеличивается

Как видно из табл. 3, объем сделок в экономике увеличивается, но равенство сохраняется не за счет увеличения денежной массы в обращении, а за счет увеличения скорости обращения денег, благодаря чему удается избежать инфляции. Увеличение скорости обращения происходит за счет того, что электронные платежные системы по своей природе являются

средством ускорения и обеспечения операций там, где использование обычных денег либо неудобно, либо вообще неприменимо.

С позиции кейнсианства увеличение количества совершаемых покупок можно рассматривать в качестве инвестиций в экономику [5, с. 134]. Отношение различных теорий денег к электронным платежным системам отражает табл. 4.

Таблица 4

Отношение различных теорий денег к электронным платежным системам

Теории денег	Основная идея	Отношение к ЭПС
Количественная	Основная функция денег – средство обращения	положительное
Функциональная	Основная функция денег – средство платежа	положительное
Номиналистическая	Основная функция денег – средство платежа	положительное
Кейнсианская	Для развития экономики необходимы инвестиции	положительное

Как видно из табл. 4, все фундаментальные денежные теории одобряют развитие электронных платежных систем. Поэтому данные системы являются перспективным экономическим инструментом, служащим для упрощения ведения хозяйства и отвечающим требованиям современной мировой экономики.

Наступление нового тысячелетия было отмечено формированием серьезных инноваций в области финансов. В частности, в обращение вошла новая валюта – результат формирования валютного союза – евро, стали активно развиваться онлайн платежи, произошло усиление процесса глобализации, обусловленное открытием экономики России после распада Советского Союза, что привело к усилению мирохозяйственных связей и необходимости появления нового средства совершения трансгранич-

ных расчетов, которым стали электронные платежные системы.

Таким образом, для всех экономистов и финансистов стало очевидно – что новое тысячелетие обозначило и новые очертания в развитии денег и выполнении ими функций. Как справедливо утверждает А. Зотин, «на место бумажных денег приходят мобильные платежные системы», [4, с. 38], представляющие собой системы безналичных расчетов, посредством использования электронных (мобильных) денег, находящихся на мобильных счетах операторов связи.

Поэтому в качестве перспективы дальнейшего развития платежных средств и систем в будущем в данном исследовании предполагается массовое распространение мобильных платежных систем и их превращение во всеобщее средство совершения расчетов. Создание

такой мобильной финансовой системы предполагает полное отсутствие других форм оплаты. Такая система, вероятнее всего, будет создана в одной стране, например, в России, и в последующем постепенно распространится на другие страны мира.

Это предполагает монополию мобильных платежных систем на денежном рынке. В результате выиграют все субъекты хозяйственной деятельности: физические лица получают доступ к дешевому финансовому инструменту и избавятся от необходимости носить с собой различные средства оплаты, организации окажутся в благоприятной бизнес-среде, поскольку упрощение процедуры оплаты покупки влечет за собой увеличение количества совершаемых покупок, а государство получит прозрачную и идеально контролируруемую экономику [2]. Таким образом, можно выделить следующие преимущества создания монополии мобильных платежных систем на денежном рынке [7]:

- снижение расходов общества на содержание бумажных денег и совершение финансовых операций;
- унификация платежной системы;
- прозрачность финансовой системы – потенциально практически полное устранение коррупции и теневой экономики.

Следует отметить, подобный вариант развития событий сопряжен с возникновением ряда трудностей, таких как [10]:

- повышение уязвимости финансовой системы и необходимость обеспечения ее безопасности, что потребует значительных затрат;
- необходимость корректировки фискального механизма;
- проблема регулирования мобильной платежной массы.

Уязвимость финансовой системы возникнет в результате ее однородности. Электронный характер сделает ее уязвимой к действиям хакеров. Взлом системы может привести к ее полному параличу. Так как мобильный счет используется владельцами не только для оплаты товаров и услуг, но и в личных целях, возникает проблема идентификации цели совершения операций со счетом. Дифференцированная система налогообложения, которая существует сейчас, непригодна для мобильной финансовой системы. Поэтому можно предложить взимать единый подоходный налог со всех поступлений на мобильный счет.

Перед государством встанет также проблема регулирования мобильной платежной мас-

сы. Монополия электронных денег может подорвать действующую систему цен и вызвать финансовый кризис. В случае замены бумажной денежной электронной инфляция перейдет в электронную форму, и обесцениваться будут электронные деньги. Поэтому необходимо государственное регулирование мобильной платежной массы.

Так как схема мобильных платежных систем не предусматривает участие Центрального банка, то функцией эмиссии мобильных денег будут наделены операторы мобильной связи. Нельзя допускать бесконтрольного и безграничного выпуска мобильных денег – необходимо, чтобы Центральный банк устанавливал лимиты в зависимости от валового продукта.

В долгосрочной перспективе возможно формирование мировой мобильной финансовой системы. Несмотря на риски, связанные с реализацией этого сценария, нельзя не отметить, что мобильные платежные системы могут стать источниками снижения дисбалансов и неравенства в современной экономике, ведущим к кризисам капитализма. Возможно, именно это и объясняет динамику развития платежных систем именно в развивающихся странах и становится источником выхода капитализма из кризиса. Не исключено также, что создание единой мировой платежной системы будет способствовать стиранию преград для движения ресурсов, товаров и услуг.

От становления мобильных платежных систем мировым средством расчетов выиграют в первую очередь развивающиеся страны и страны периферии, поскольку привилегия развитых стран на руководство мировой финансовой системой будет устранена. Благодаря этому будет обеспечено снижение дифференциации развития и благосостояния экономик различных стран.

Развитые страны также получают свои выгоды от исследуемого процесса. Создание единой мировой платежной системы будет способствовать стиранию преград для движения ресурсов, товаров и услуг. Поэтому развитые страны получат еще больший доступ к ресурсам развивающихся стран и благоприятные возможности для продажи им своих товаров.

Таким образом, в результате проведения исследования было выявлено, что первоначально деньги выполняли такие функции, как мера стоимости и средство обращения. По мере развития экономики происходило формирование излишек, тогда деньги стали выполнять функ-

цию средства накопления. В результате создания кредитной системы деньги стали также выполнять функцию средства платежа.

В условиях глобализации мировой экономики возникла необходимости совершения системных международных расчетов и унификации международной финансовой системы, что привело к закреплению за деньгами новой функции – мировые деньги. Следовательно, можно делать вывод, что время не может выполнять функцию денег, так как представляет ценность само по себе и, следовательно, является скорее товаром, чем средством платежа.

В процессе эволюции платежных средств и систем человеческое общество пришло к выводу, что использование товаров в качестве денег нецелесообразно, поэтому меховые шкурки, ракушки и даже золото со временем уступили место бумажным, а затем и электронным деньгам, которые сами по себе не представляют ценности для людей и не могут удовлетворить их потребности и используются исключительно для приобретения товаров и услуг.

Поэтому установление времени в качестве средства платежа означало бы возврат к истокам развития платежных средств и систем. В связи этим научно-фантастическая гипотеза отклоняется и выдвигается и доказывается собственная авторская гипотеза относительно будущего денег, согласно которой в будущем следует ожидать формирования электронной финансовой системы, в которой в качестве денег будут использоваться электронные платежные системы, наиболее перспективным видом которых являются мобильные платежные системы.

УДК 336.763.331

Е. А. Бородина, А. А. Мячина

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье дана общая характеристика государственных ценных бумаг, раскрыты причины эмиссии государственных облигаций, их виды и формы. На основании российского законодательства выявлены основные государственные обязательства Российской Федерации, находящиеся в обращении, процесс их выпуска, первичного и вторичного размещения на фондовом рынке. Актуальность статьи – нестабильность на современном финансовом рынке ценных бумаг на фоне начавшегося кризиса России.

Ключевые слова: ценные бумаги, государственные ценные бумаги, облигации, портфель ценных бумаг

E. A. Borodina, A. A. Mjachina

GOVERNMENT SECURITIES IN CONTEMPORARY RUSSIA

Volgograd State Technical University

The article gives General characteristics of government securities, discloses the reasons of the emission of government bonds, their types and forms. On the basis of Russian legislation identifies the main state obligations of the Russian Federation in circulation, the process of their release, the primary and secondary listing on the stock market. The relevance of the article – the instability in today's financial market securities on the background of the crisis in Russia.

Keywords: securities, government securities, bonds, securities portfolio.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бережнова, А.И.* Оплата без барьеров (Инновационный потенциал электронных платежных систем) / А.И. Бережнова, О.О. Дроботова // Креативная экономика. – 2014. – № 4. – С. 28-33.
2. *Евстратов, А.В.* Мобильный эквайринг как эффективный инструмент развития инфраструктуры рынка электронных платежных систем / А.В. Евстратов, А.И. Бережнова // Общество и экономика. – 2013. – № 11-12. – С. 248-257.
3. *Достов, В.Л.* Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота / В.Л. Достов, В.А. Кузнецов, П.М. Шуст // Деньги и кредит. – 2013. – № 12. – С. 7-13.
4. *Зотин, А.* Реальные деньги будущего. Надежно, как в трубке / А. Зотин // Коммерсантъ. Деньги. – 2012. – № 42. – С. 38.
5. *Кейнс, Дж.* Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Гелиос. – 2012. – 352 с.
6. *Маркс, К.* Капитал / К. Маркс. – Москва: АСТ. – 2012. – 182 с.
7. *Матковская, Я.С.* Мобильные платежные системы: путь к рыночному равновесию и благосостоянию или к дисбалансу и кризису? / Я.С. Матковская, А.И. Бережнова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 28. – С. 31-36.
8. *Остальский, А.В.* Краткая история денег: как они устроены, откуда они взялись, как изменятся в будущем / А.В. Остальский. – Санкт-Петербург: Амфора, 2010. – 135 с.
9. *Самуэльсон, П.* Экономикс / П. Самуэльсон. – М.: Прогресс. – 2014. – 156 с.
10. *Сметанина, А.И.* Проблема сохранения устойчивости национальной платежной системы России в условиях введения санкционных мер со стороны иностранных электронных платежных систем / Сметанина А.И., Морозова И.А. // Финансовый бизнес. – 2015. – № 2 (март-апрель). – С. 57-63.
11. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Кн. 2. – М.: Эксмо. – 2007. – 960 с.
12. *Фридман, М.* Количественная теория денег / М. Фридман. – М.: Дело. – 1996. – 76 с.
13. *Fisher, I.* The Nature of Capital and Income / I Fisher. – New York. – Cosimo Classics. – 2013. – 452 p.
14. *Самсонов Е.А.* Модернизация развития методологических подходов использования инструментария в налоговом планировании в организации // Вестник бурятского государственного университета. – 2014. – № 2. – с. 130-134.

Государственные ценные бумаги – один из инструментов фондового рынка, представляющий собой долговые обязательства эмитента по отношению к бенефициарию ценной бумаги. Фактически данный вид ценных бумаг представляет собой заем, предоставляемый кредитором эмитенту ценной бумаги. В сложившейся мировой практике в настоящее время государственные ценные бумаги представлены рынком государственных облигаций. Однако облигации являются не единственными государственными ценными бумагами, к ним так же относятся: ваучеры или приватизационные чеки, золотые сертификаты и казначейские обязательства Российской Федерации.

Метод финансирования государственных расходов на основе выпуска облигаций, был впервые предложен Д. Кейнсом, и в данное время широко используется во многих государствах как одно из средств регулирования экономики. Основной причиной эмиссии государственных облигаций является финансирование дефицита государственного бюджета. Подавляющее большинство находящихся на счетах депо в депозитариях государственных облигаций, по данным на декабрь 2014 г., являются облигации, выпущенные с целью покрытия дефицита бюджета. Так же государственные ценные бумаги могут быть выпущены по причинам: погашения ранее размещенных займов, финансирование целевых программ, сглаживание неравномерности поступления налоговых платежей, спроса на ценные бумаги данного выпуска и другие. Список причин выпуска облигаций не является завершенным и может быть расширен эмитентом ценных бумаг в зависимости от конъюнктуры рынка.

В зависимости от характеристик все облигации подразделяются на несколько видов:

1. По способности обращаться на рынке выделяют рыночные (свободно обращаемые на фондовом рынке) и нерыночные;
2. По сроку обращения: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет);
3. По способу выплаты займов: с фиксированным купонным доходом, с переменным купонным доходом с амортизацией долга, с дисконтом (бескупонные облигации) и др.;
4. По форме: именные и на предъявителя.

В Российской Федерации к государственным облигациям относят: государственные облигации Российской Федерации и государст-

венные облигации субъекта Российской Федерации. Эмитентами государственных ценных бумаг на федеральном уровне выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти (Министерство финансов РФ или Банком России). Эмитентом государственных ценных бумаг субъекта Российской Федерации выступает высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации либо финансовый орган субъекта Российской Федерации, наделенные законом субъекта Российской Федерации правом на осуществление государственных заимствований субъекта Российской Федерации. В соответствии с настоящим федеральным законодательством, в России выпускаются именные ценные бумаги в бездокументарной форме, данные о владельцах таких бумаг находятся на специальных счетах у регистратора или депозитария. Ценные бумаги на предъявителя, выпускаемые в документарной форме с постоянным централизованным хранением или без него, с залоговым обеспечением или без него, с выплатой только номинальной стоимости или номинальной стоимости и процентов (фиксированных, постоянных или переменных), с возможностью амортизации долга, с возможностью погашения долга в денежной форме или в форме материальных благ, например: недвижимостью, с возможностью досрочного погашения. Процесс выпуска государственных ценных бумаг Российской Федерации начинается с принятия решения о выпуске (генеральных условий эмиссии ценных бумаг), которое утверждается в виде нормативного правового акта. В данном документе содержатся основные характеристики выпуска: наименование эмитента, вид ценных бумаг, права владельца, условия размещения, количество ценных бумаг в выпуске и другие важные данные. После чего данное решение проходит государственную регистрацию в Банке России и ему присваивается регистрационный номер, и составляется в 3 экземплярах. Один хранится в Банке России, 2 других находятся у эмитента, и в случаях хранения данных о ценных бумагах на счетах депо в депозитарии или регистраторе, один экземпляр передается данному депозитарию. Следует отметить, что условия, содержащиеся в решении о выпуске, должны быть опубликованы не позднее чем за 2 рабочих дня до начала размещения. На основе этой информации инвесторы

подают заявки дилерам на покупку облигаций. Инвесторами могут быть как юридические, так и физические лица. В день проведения аукциона дилеры подают 2 заявки на покупку ценных бумаг: первая – заявка дилера, в которой дилер приобретает активы за свой счет, и вторая – заявка инвесторов, в которой аккумулированы все предложения инвесторов на покупку. В свою очередь инвесторы могут подать заявки нескольким дилерам, с которыми у них заключены договоры на оказание услуг. В каждой поданной заявке может содержаться одно конкурентное предложение, содержащее конкретную последнюю цену, по которой инвестор готов купить соответствующее количество облигаций, выраженную в процентах к номинальной стоимости облигации; и неограниченное число неконкурентных предложений, в которых указывается количество акций приобретаемых инвестором по средневзвешенной цене аукциона.

Как правило, Банк России устанавливает лимит облигаций в каждом неконкурентном предложении. Первичное размещение государственных облигаций осуществляется посредством аукциона. Аукцион проводится в режиме торгов «T + 0», что обуславливает проведение расчетов по облигациям в день покупки. Ввод заявок дилерами производится в следующих условиях: до начала торгов дилеры переводят денежные средства, необходимые для покупки со своих счетов на «торговые» субсчета, которые блокируются на время проведения аукциона. Хотя намного целесообразней было бы проводить расчеты по облигациям в режиме «T + 2» или «T + 3», позволяющие проводить расчеты по заключенным сделкам в период 2 или 3 рабочих дней со дня проведения аукциона. Данная мера позволит инвесторам более гибко планировать свои денежные потоки, что будет способствовать привлечению к тогам большего количества инвесторов, особенно из числа нерезидентов.

Такой подход закреплен в «Концепции государственной долговой политики РФ на период 2013-2015 гг.» как одно из приоритетных направлений, однако на сегодняшний день данная мера не нашла своего законодательного закрепления. По окончании аукциона вся информация передается в Министерство финансов РФ, которое обрабатывает все полученные заявки и определяет цену отсечения (минимальную цену аукциона). Среди конкурентных предложений удовлетворяются лишь те, кото-

рые находятся выше цены отсечения. Неконкурентные предложения удовлетворяются по средневзвешенной цене аукциона, которая равна сумме произведений числа облигаций на их цену в удовлетворенных конкурентных заявках, деленная на общее число размещенных конкурентных облигаций. Аукцион считается состоявшимся, если на торгах было продано не менее 20 % размещенных облигаций. Вторичное размещение государственных облигаций осуществляется на торговых площадках Московской биржи и на внебиржевом рынке. За последние несколько лет, начиная с 2012 г. данный сектор торгов активно реформировался и изменялся, что способствовало его развитию в этот период. Так с созданием центрального депозитария был открыт доступ нерезидентов на российский долговой рынок через систему депозитарно-клиринговых систем, а так же ведению централизованного учета прав собственности на ценные бумаги; перенесение вторичного обращения ОФЗ из отдельной секции государственных ценных бумаг биржи на секцию фондового рынка, что способствовало расширению числа участников вторичных торгов, снижению их транзакционных издержек, росту оборотов биржевых торгов государственными ценными бумагами; обеспечена возможность внебиржевого обращения облигаций, минуя посредников в лице торговой системы и брокера, что упростило доступ на рынок и существенно снизило издержки от инвестирования в государственные ценные бумаги.

Следует отметить, что данные мероприятия позволили увеличить дюрацию портфеля облигаций до 3.8 года, с обозначением ориентира в 5 лет, разместить первый выпуск российский долговых обязательств со сроком до погашения 15 лет.

В 2014 г. Россия столкнулась с введением США и Европейским союзом санкций в отношении национальной финансовой системы. С 10 по 17 марта 2014 г. Президент США Барак Обама подписал ряд указов, вводящих ряд санкций против ключевых секторов российской экономики. Принятые меры Вашингтон объяснил «нарушением суверенитета и территориальной целостности Украины». Биржи быстро отреагировали на решение американских властей: к примеру, глобальные депозитарные расписки (GDR) крупнейшего производителя газа в России ОАО «НОВАТЭК» резко подешевели в Лондоне после объявления расширенного

санкционного списка США, котировки на Лондонской фондовой бирже упали со 110,50 долл. до 105 долл. (-5 %). При этом капитализация компания уменьшилась на 3 млрд долл. Другие российские компании также зафиксировали падение курса акций и депозитарных расписок, потеряв за 1 день от 2 до 7 % в стоимости акций и расписок и, как следствие, снизив свою капитализацию.

Подводя итоги всему выше изложенному, следует отметить, что с учетом нынешней нестабильной ситуации на российском рынке, связанной с падением цен на нефть и ослаблением курса рубля, в России существуют предпосылки для развития и увеличения сектора государственных заимствований. Существуют недоработки в национальном законодательстве, которые обозначены финансовым руководством страны, которые следует выполнить в краткосрочной перспективе. А так же существует, что немаловажно, спрос на первичном и вторичном рынках на российские ценные бумаги.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 17.07.1998 № 145 - ФЗ; действующая редакция от 26.12.2014 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / «Консультант Плюс». – Послед.обновление 15.01.2015.;
2. Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг: Федеральный закон от 29.07.1998 № 136 - ФЗ; действующая редакция от 14.06.2012 [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант Плюс» / «Консультант Плюс». – Послед.обновление 15.01.2015.;
3. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39 -ФЗ; действующая редакция от 21.07.2014 [Электронный ресурс]// Справочно - правовая система «Консультант Плюс» / «Консультант Плюс». – Послед.обновление 15.01.2015.;
4. О центральном депозитории: Федеральный закон от 07.12.2011 № 414 – ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / «Консультант Плюс». – По след.обновление 15.01.2015.;
5. О генеральных условиях эмиссии и обращения облигаций федеральных займов: Постановление Правительства РФ от 15.05.1995 №458; действующая редакция от 24.09.2012 [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант Плюс» / «Консультант Плюс». – Послед.обновление 15.01.2015.;
6. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 - 2015 гг.: Концепция Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»;
7. Берноз Н.И. Фондовый рынок: учеб.пособие / Н.И. Берноз, Е.А. Буянова, М.А. Кожевников, А.В. Чаленко. – М.: Вита-Пресс, 1998. □ 400 с.;
8. Проблемы международных отношений и глобального развития/С.В.Ануфриенко, Р.Т. Базаров, Э.И. Басырова и др./Под общ.ред. С.С Чернова. – Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества, 2013. – 258 с.
9. Никифорова В.Д. Государственные и муниципальные ценные бумаги.–СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.– 105 с.
10. Сайт группы «Московская биржа»[Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.moex.com/ru/>

УДК 334.025

С. В. Марков, С. С. Яцечко, А. В. Оленева

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена влиянию основных тенденций мирового экономического развития (глобализация и жесткая рыночная конкуренция на основе нововведений; интеллектуализация жизнедеятельности, влекущая за собой возрастающее значение интеллектуального капитала, снижение роли материальных активов и возрастание роли репутационной составляющей деятельности и социальной ответственности бизнеса) на формирования новых конкурентных преимуществ, в числе которых особая роль отводится творческим ресурсам предпринимательских структур. В рамках этих тенденций личностный и управленческий потенциал предпринимателя и предпринимательской структуры обретает особую значимость и актуальность. Именно он выступает новой предпосылкой развития предпринимательства, которая позволяет активизировать еще не реализованные человеческие, управленческие, организационные ресурсы компании и помогает повысить конкурентоспособность предпринимательских структур не только на внутренних, но и на внешних рынках.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, предпринимательские структуры, глобальная конкуренция, бизнес-сообщество, общественное самосознание.

S. V. Markov, S. S. Yatsechko, A. V. Oleneva

**FORMATION OF NEW PARADIGM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY
IN THE FRAMEWORK OF THE CONCEPT OF SOCIALLY RESPONSIBLE
BUSINESS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

Volgograd State Technical University

The article is devoted to the influence of the major trends of global economic development (globalization and fierce market competition based on innovation; intellectualization of life, entailing the growing importance of intellectual capital, reduction of the role of tangible assets and the growing role of reputational component activities and corporate social responsibility) in the formation of new competitive advantages, including the special role the creative resources of business structures. Within these trends personal and managerial capacity of entrepreneurs and entrepreneurial structure takes on particular significance and relevance. That it acts of the new prerequisite for the development of entrepreneurship, which allows you to activate the still unrealized human, managerial and organizational resources of the company and helps to improve the competitiveness of business organizations, not only in domestic but also in foreign markets.

Keywords: social responsibility of business, business structures, global competition, the business community, public self-consciousness.

Спрос на социальную ответственность бизнеса возникает в основном в ответ на реальное или предполагаемое несовершенство законодательства, регулирование и правоприменение для контроля и регулирования воздействия деятельности предпринимательских структур на общество и окружающую среду и легитимизируется, посредством принятия целого ряда контрольных мер со стороны многих правительств по всему миру.

В выступлении на Всемирном экономическом форуме в Давосе (Швейцария) 31 января 1999 Генеральный секретарь ООН К. Аннан предложил разработку Глобального договора, который был впоследствии запущен в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке 26 июля 2000 года. Согласно данному документу, компании по всему миру должны взять на себя обязательство социальной ответственности. Важно отметить, что Глобальный договор ООН непосредственно способствует соблюдению трудовых норм, содержащихся в ряде конвенций МОТ, а также ссылается на Декларацию МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда [1].

В результате принятия данного и ряда других документов на международном уровне была создана прочная законодательная основа для формирования социальной ответственности бизнеса. По мере возрастания глобальной конкуренции среди компаний, работники опасаются за сохранение своих рабочих мест, текущего уровня заработной платы, условий труда и социального положения. Этот страх имеет реальное основание, которое особенно сильно в трудоемких отраслях, где при прочих равных условиях, как правило, рабочая сила ценится дешево. Помимо этого, если конкуренция

возрастает, повышается вероятность банкротства компании и череды массовых увольнений и волны безработицы по всей стране.

Этим вопросом обеспокоены не только сами наемные работники, но и государство, и сами компании, а также активные и информированные неправительственные организации, которые являются представителями гражданского общества. Важным институтом, формирующим социальную ответственность бизнеса, являются профсоюзы, которые наряду с другими институтами занимаются решением таких вопросов, как выплата социальных заработных плат, сокращению рабочих часов, установлению и ужесточению основных стандартов здоровья и безопасности, искоренению детского труда и защиты от дискриминации.

В широком смысле, социальная ответственность бизнеса должна быть основана на принципе справедливости: компании должны рассчитывать на лицензию только в том случае, если они ведут себя честно и порядочно по отношению к тем, кто в них работает. Тем не менее, понимание справедливости и порядочности часто радикально отличается от человека к человеку и от страны к стране.

Общество ожидает от правительства представления широких социальных интересов и устремлений в хозяйственной деятельности, и оно, вероятно, рассматривает бизнес-сообщество в основном в качестве поставщика товаров и услуг и рабочих мест. Это необходимо, чтобы гарантировать четкое разделение полномочий и обязанностей правительства и бизнес-сообщества. Однако, правительство делегирует часть своих полномочий по обеспечению общественного благополучия предпринимательским структурам.

На протяжении большей части 20 века функции и обязанности правительств и компаний часто пересекались. В конце прошлого века многие компании как в странах Центральной и Восточной Европы, так и в странах Содружества Независимых Государств приняли на себя квази-правительственные роли при условии предоставления им льгот и преференций. После радикальных политических и экономических изменений в этих странах стало очевидно, что многие из этих компании не были эффективными экономическими субъектами, не были готовы выдерживать глобальную конкуренцию, а существовали благодаря политике протекционизма.

В этом заключается суть дискуссии сторонников и противников социальной ответственности бизнеса. С одной стороны, компаниям необходимо оставаться эффективными и прибыльными, чтобы выживать, платить налоги и нанимать людей (которые также платят налоги и потребляют товары и услуги, предоставляемые такими компаниями). С другой стороны, эти компании должны тратить часть своей при-

были на проведение программ социальной ответственности и решение проблем общества вместо правительства.

С точки зрения формальной логики одновременное выполнение данных условий невозможно, так как они являются взаимоисключающими. Однако на практике данное противоречие решается следующим образом. Компании, которые тратят часть своей прибыли на проведение программ социальной ответственности, завоевывают большее доверие потребителей, что приводит к увеличению спроса на их товары и услуги, причем они могут включить затраты на социальную ответственность в цену этих товаров и услуг. В результате их прибыль и эффективность только возрастает.

В это время, как компании, которые не проводят программы социальной ответственности, оказываются в ситуации снижения конкурентоспособности и уменьшения спроса на свои товары и услуги, что приводит к снижению прибыли и эффективности. Данный процесс проиллюстрирован на рисунке.



Развитие социально ответственной и социально безответственной компании в долгосрочной перспективе в условиях ужесточения глобальной конкуренции

Как видно из рисунка, социально безответственная компания в долгосрочной перспективе движется к своему банкротству, в то время как социально ответственная компания развивается и максимизирует свою прибыль. Это происходит благодаря влиянию международных организаций и общественного самосознания.

М. Фридман ставит интересный вопрос: «Почему фирмы должны не всегда максимизировать свою прибыль?». Ученый утверждает,

что социальная ответственность бизнеса приводит к искусственному занижению прибыли компании. Ученый убежден, что компания должна соблюдать законы и этические обычаи общества, но не более того [2]. По его мнению, забота о потребностях общества – это обязанность правительства и гражданского общества.

Задачей же руководителей компаний является зарабатывание и распоряжение корпоративными деньгами. Они представляют компа-

нию и принимают решения на благо компании. Они знают, что нужно, чтобы создавать и продавать продукты или услуги компании. Но если они проводят программу социальной ответственности, которая находится в прямом противоречии с обеспечением рентабельности компании, по мнению Фридмана, это является отклонением от целей компании.

Более того, руководство компании не обладает достаточным опытом, чтобы определить, какие социальные последствия будет иметь ее программа социальной ответственности, и понять, какие действия они могут предпринять, чтобы оказать положительное влияние на общество [3].

И. Колстад напротив утверждает, что простая максимизация прибыли не является ни этически оправданной, ни рациональной бизнес-целью [2]. В отличие от М. Фридмана, он убежден, что в интересах акционеров использовать часть прибыли компании на проведение программ социальной ответственности. Он утверждает, что в одиночку правительство не может справиться с решением всех социальных задач, присутствовать на всех рынках и эффективно оказывать положительное влияние на общество.

Аргументом Фридмана служит обеспокоенность тем, что предприятия, которые, несут дополнительные расходы, будучи социально ответственными, будут вытеснены с рынка. Однако Колстад утверждает, что это не произойдет. Социально ответственные компании по-прежнему остаются на рынке, возможно, из-за наличия хорошей репутации или потому, что потребитель платит высокую цену за продукцию этих компаний.

Тем не менее, ученый считает, что для того, чтобы быть этическими, компании должны быть социально ответственным, он также признает, что корпоративная социальная ответственность не обязательно ведет к увеличению прибыли, и трудно измерить его влияние. Он считает, что компании должны определить свои области социальной ответственности и распределять свои ресурсы в этих областях, не ожидая увеличения прибыли от своих действий.

Р. Примо и Г. Штибер считают, что деловая этика создает массу эмоций среди членов общества [4]. Этику трудно определить и понять, но средства массовой информации, и, возможно, общество в целом, как правило, атакуют компаний, которые считаются неэтичными. Для того чтобы общественность признала компании

этическими, бизнес должен определить свою роль в обществе и убедиться, что этика является важным компонентом, ведения их бизнес.

Фридман твердо верит, что ответственность бизнеса заключается в том, чтобы производить свой продукт или услугу и предоставлять его обществу. Однако, вместо того, чтобы просто определять роль бизнеса в том, чтобы обеспечить товары и услуги для потребителей, Р. Примо и Г. Штибер считают, что компании должны следовать этическим нравам общества. Этическая точка зрения компании должна иметь приоритет над этической точкой зрения каждого ее сотрудника.

В то время как каждый человек приходит в компанию с собственными наборами идеалов, ценностей и убеждений, необходимо сознательно выбирать придерживаться установленной культуры компании, когда он работает в ней. Авторы считают, что компании стремятся к максимизации прибыли, но они трактуют средства для достижения данной цели не так, как Фридман. Для эффективного распределения ресурсов компании могут производить оптимальный уровень продукции или услуг, или, с экономической точки зрения, обеспечивать равенство предельного дохода предельным издержкам.

Это заставляет их производить то количество продукции или услуг, которое необходимо обществу, что, в свою очередь, создает преимущества как для компании, так и для общества. Компании могут быть социально ответственными, производя продукцию или услуги в оптимальном количестве. Следовательно, компании получают финансовые и социальные преимущества, производя то, что общество хочет, эффективным образом.

П. Друкер утверждает, что прибыль является лишь средством, с помощью которого бизнес выполняет свою истинную цель: удовлетворение потребностей потребителей [5]. Если компании сосредоточатся на потребностях своих клиентов и рынка, они будут процветать. Бизнес должен также сосредоточиться на инновациях – находить лучшие способы изготовления своей продукции или оказания услуг, которые приводят к экономии средств или более низким ценам, разработке новых продуктов, которые отвечают потребностям общества, или нахождению новых способов использования уже существующих продуктов.

Четкое определение миссии и цели бизнеса, анализ того, что бизнес будет делать и каким он

должна быть, выявления потенциальных потребителей и их потребностей – это первый шаг на пути к построению социально ответственного бизнеса [6]. Для того чтобы преуспеть, эта информация должна быть наложена на цели компании, которые охватывают ключевые области бизнеса: маркетинг, инновации, человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, материальные ресурсы, производительность, социальная ответственность и прибыль.

П. Друкер продолжает обсуждать последствия, которые бизнес и его программы социальной ответственности могут оказать на общество. Он разделяет эти последствия на осознаваемые и не осознаваемые, на контролируемые и неконтролируемые, которые компания не может предотвратить. Ученый убежден, что компании должны нести ответственность за последствия своего влияния на общество и стремиться минимизировать негативный эффект от такого влияния.

Кроме того, он считает, что общие социальные проблемы, которые могут быть решены с использованием возможностей бизнеса, должны быть решены таким образом, что создаст положительные результаты для общества и компании. Тем не менее, к сожалению, определенные социальные проблемы не могут быть решены с использованием возможностей бизнеса. Если М. Фридман утверждал, что социальные проблемы не являются проблемами компаний, то П. Друкер заявляет, что эти проблемы не исчезнут сами по себе и в конечном итоге станут проблемами компаний.

М. Портер и Дж. Крамер считают, что существует связь между конкурентным преимуществом и корпоративной социальной ответственностью [7]. Авторы утверждают, что компании должны нести ответственность перед обществом. Современное общество осведомлено о корпоративных действиях и выражает свое одобрение или неодобрение этих действий, поэтому корпорации не имеют выбора, кроме как отдавать приоритет социальной ответственности.

Компании, которые действуют не в интересах общества, подвергнутся общественному неодобрению и в конечном итоге окажутся в ситуации, при которой потребители отказываются приобретать их продукцию по морально-этическим убеждениям, что, в конечном счете, влияет на прибыль компании и несет в себе пагубные последствия для акционеров. Поэтому М. Портер и Дж. Крамер утверждают, что корпорации должны развивать стратегии социаль-

ной ответственности чтобы определить, как наилучшим образом использовать свои усилия. Как М. Фридман, эти авторы считают, что компании не имеют опыта, чтобы определить, как они могут решить общие социальные проблемы. Авторы также согласны с М. Фридманом в том, что нынешние виды социальной ответственности бизнеса и требования общества находятся на двух противоположных концах спектра. Тем не менее, компании, которые не учитывают социальные последствия своей продукции, непременно пострадают финансово.

М. Портер и Дж. Крамер считают, что компании не должны рассматривать социальную ответственность как свою обязанность или вынужденную меру. Вместо этого компании должны сосредоточиться на взаимозависимости бизнеса и общества. Этот аргумент является хорошим компромиссом между позицией Фридмана против социальной ответственности и позицией за социальную ответственность бизнеса, преимущества которой могут быть сбалансированными для всех заинтересованных лиц.

Рассмотрим основные концептуальные подходы к развитию управленческого потенциала предпринимательских структур в условиях ужесточения глобальной конкуренции. Можно выделить три основных концептуальных подхода (см. таблицу).

Проанализируем описанные в таблице концептуальные подходы более подробно. Наиболее известным представителем лидерского подхода является Д. Барнард, который фокусируется на аспектах лидерства, что определить «качество действий» менеджеров и уровни ответственности, которые присущи лидерам [8]. Он определяет мораль как «частный кодекс поведения», который направляет людей в их действиях. Лидеры наделены правом и обязанностью руководить действиями других. Они используют свои нравы для осуществления этой деятельности.

Это может привести к различным вариантам действий в зависимости от ситуации и может вызвать конфликт между различными моральными и нравственными установками человека. Доминирующие внутренние установки, как правило, выражаются публично, и могут иметь большое влияние на поведение других. Со временем, компании имеют тенденцию к внедрению в эти личные установки основных положений корпоративной этики, а также обычаев и точки зрения общества, в результате чего у лидеров формируется новое морально-этическое представление.

Сравнительный анализ концептуальных подходов к развитию управленческого потенциала предпринимательских структур в условиях ужесточения глобальной конкуренции

Концептуальный подход	Представители подхода	Описание подхода	Сущность управленческого потенциала предпринимательских структур
Лидерский подход	Д. Барнард	В основе подхода находится лидерство. В личные установки лидеров внедряются основные положения корпоративной этики, а также обычаев и точки зрения общества, в результате чего у лидеров формируется новое морально-этическое представление	Морально-этические установки лидеров (руководителей) предприятий
Материально-индивидуальный подход	М. Фридман, М. Вебер	Основная идея подхода заключается в том, что накопление материальных благ является показателем успеха	Способность к максимизации прибыли
Радикальный подход	Р. Дик, М. Шредер	Подход основан на предположении, что сочетание стремления компаний к максимизации прибыли и обеспечению социального благополучия производит более высокие прибыли, моральные взгляды и практики	Сочетание социальной ответственности и производственного потенциала

Через лидеров компания может формировать нужные ей представления о различных аспектах бизнеса у подчиненных различных уровней. Это может и должно повлиять на их личные моральные кодексы поведения и является отличным способом создания их приверженности организации [6]. Учитывая высокое влияние лидеров (руководства компании), на ее сотрудников и общество, Д. Барнард подчеркивает важность высокой нравственности в руководящих должностях.

Руководители должны иметь высокий уровень социальной ответственности и помогать сформировать эту ответственность у других людей. Если они не обладают высокими моральными качествами, это найдет свое отражение во многих других отношениях, так как руководители, в результате их действий, формируют «личность организации», ее социальный образ. Согласно лидерскому подходу, утверждение М. Фридмана, что единственная ответственность компаний заключается в том, чтобы обеспечить производство продуктов и услуг, является неверным. Д. Барнард копает глубже, чтобы показать, насколько большое влияние на общество оказывает мораль руководителей компании.

Материально-индивидуальный подход представлен в работах М. Вебера, который пришел к выводу, что личные качества и действия обычных менеджеров значительно отличаются от радикальных руководителей [9]. По сути М. Вебер создал идеологическое обоснование

идеям М. Фридмана. Основные гипотезы данного подхода следующие:

1. Материализм и индивидуализм являются самостоятельными конструкциями;
2. Обычные менеджеры выражают отношение в соответствии с специализацией, централизацией, формализацией и стандартизацией в большей степени, чем обычные руководители;
3. Материально-индивидуальные менеджеры уделяют внимание построению отношений с подчиненными, вопросам участия, вовлеченности и делегирования в большей степени, чем обычные менеджеры;
4. Материально-индивидуальные менеджеры поддерживают личные достоинства, такие как миролюбие, мягкость, терпение и радость больше, чем обычные менеджеры;
5. Материально-индивидуальные менеджеры делают больший упор на личные духовные добродетели, чем обычные менеджеры.

Данные гипотезы были определены М. Вебером в более ранних работах, как типичные для его соответствующего вида менеджера. Деление менеджеров на обозначенные две категории и подчеркивание важности продвижения к радикальному управлению находится в прямом противоречии с более традиционным подходом к управлению М. Фридмана.

Яркими представителями радикального подхода являются Р. Дик и М. Шредер, которые критикуют взгляды М. Вебера о материализме и индивидуализме и оспаривают то, и как они влияют на управление [10]. Авторы утвер-

ждают, что настало время, чтобы начать смотреть на управление не с материалистической индивидуалистической точки зрения, так как люди сами должны нести ответственность за свою жизнь и тот успех, которого они достигли.

Кроме того, накопление материальных благ является показателем успеха. На протяжении многих лет, эти точки зрения изменились, особенно с точки зрения управления. Ученые определили стили управления, основанные на материализме и индивидуализме.

Материально-индивидуальный подход к управлению уделяет внимание, как материализму, так и индивидуализму, в то время как радикальная концепция управления делает низкий акцент на обоих этих аспектах управления. Авторы утверждают, что движение в сторону более радикального управления будет полезно и для менеджеров, компаний и общества.

Подход Фридмана к получению прибыли относится к обычному стилю управления. Идея того, что компании должны получать прибыль без учета социальных вопросов, представляет собой очень материалистический и индивидуалистический образ ведения бизнеса. Авторы отмечают, что современные компании не вписываются в обычные категории. Они считают, что более радикальный подход к управлению, сущность которого заключается в сочетании стремления компаний к максимизации прибыли и обеспечению социального благополучия, производит более высокие прибыли, моральные взгляды и практики.

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе усиления глобальной конкуренции компании конкурируют между собой не только в сфере производства товаров и услуг, но также в вопросах социальной ответственности бизнеса. Данное направление получило наиболее широкое распространение в развитых странах и среди транснациональных корпораций, которые обладают достаточными ресурсами для проведения программ социальной ответственности.

Интеграционные процессы в мировой экономике формируют новую структуру мирового хозяйства, целостную и унифицированную. В этой системе национальные предприятия вынуждены на равных условиях конкурировать с транснациональными корпорациями и в полной мере соблюдать общепринятые нормы социальной ответственности бизнеса. В этих ус-

ловиях происходит появление новых концептуальных подходов к развитию управленческого потенциала предпринимательских структур в условиях ужесточения глобальной конкуренции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глобальный договор ООН [Электронный ресурс]. – 1999. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/1498-globalnyjj-dogovor-oon.html> (дата обраб. 14.07.2014 г.)
2. Friedman, Milton. "The Social Responsibility of Business is to Increase Profits." *The New York Times Magazine*. September 13, 1970.
3. Морозова, И.А., Волков, С.К., Чулкова В.С. Социальная ответственность регионального менеджмента как фактор устойчивого развития территорий/ И.А. Морозова, С.К. Волков, В.С. Чулкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015.-№5. –с.2-10
4. Primeaux, Patrick and John Stieber, "Profit Maximization: The Ethical Mandate of Business." San Francisco: Austin & Winfield, 1995.
5. Drucker, Peter. "The Essential Drucker: The Best Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management." Harper: 2008
6. Морозова, И.А., Волков, С.К., Бритвин, И.А. Особенности реализации концепции корпоративной социальной ответственности российскими промышленными предприятиями (на примере ООО «ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГО-СЕТИ»)/ И.А. Морозова, С.К. Волков, И.А. Бритвин // Региональная экономика.-2013 -№42. –С.7-17.
7. Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2006) "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", *Harvard Business Review*, December 2006.
8. Barnard, Chester I., "The Functions of the Executive." Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968.
9. Weber, M.J., "Conventional vs. Radical Moral Agents: An exploratory empirical look at Weber's moral point of view and virtues." *Organization Studies* 27 (3), 2006.
10. Dyck, Bruno & David Schroeder, "Management Theory and Moral Points of View: Towards an Alternative to the Conventional Materialist-Individualist Ideal-Type of Management" *Journal of Management Studies*, 2005.
11. Самсонов Е.А. Метод оценки эффективности внутреннего налогового контроля в деятельности организации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. - №5 (1). – с. 61-77.
12. Морозова, И.А. Основные формы проявления корпоративной социальной ответственности российских предпринимательских структур / И.А. Морозова, И.А. Бритвин // Маркетинг в России и за рубежом. - 2015. - № 4. - С. 55-63.
13. Скоков Р.Ю. Институциональная природа аномальной экономической деятельности на рынках аддитивных товаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №27 (330). – С.23-32.
14. Скоков Р.Ю. К теории рынков «аддитивных благ» // Вестник Финансового университета. – № 5. –2013. – 115-124.
15. Морозова И.А. Роль социальной ответственности в решении проблем российского рынка химической продукции / И.А. Морозова, А.Ю. Погорелова // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 2. - С. 381-384.

УДК 334.7

*С. М. Мкртчян, И. В. Аракелова***ПАРТНЕРСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО: НОВОЕ ОБ ИЗВЕСТНОМ****Волгоградский государственный технический университет**

Статья посвящена проблеме разграничения понятий сотрудничества и партнерства. Рассмотрены основные неформальные критерии их разграничения. Исследования текстов различных партнерских соглашений и программ сотрудничества позволили авторам выделить формальные критерии, позволяющие отграничивать партнерство от сотрудничества. Представлены рекомендации по совершенствованию формальных основ институционального механизма партнерских отношений путем внесения изменений в типовые партнерские соглашения.

Ключевые слова: взаимодействие, сотрудничество, программы сотрудничества, партнерство, партнерские соглашения, лояльность, совместная ответственность партнеров.

*S. M. Mkrtyan, I. V. Arakelova***PARTNERSHIP AND COOPERATION: NEW FACTS ABOUT THE FAMILIAR THINGS****Volgograd State Technical University**

This paper deals with the problem of distinguishing between the concepts of cooperation and partnership, and discusses basic informal criteria for their distinction. The analysis of the texts of both various partnership contracts and cooperation programmes has allowed the authors to define some formal criteria that make it possible to distinguish between partnership and cooperation. The paper proposes recommendations on improving the formal basis of the institutional partnership mechanism by changing typical partnership contracts.

Keywords: partnership, cooperation, partnership programmes, collaboration, partnership contracts, loyalty, partners' shared responsibility.

Укрупнение и интеграция разнообразных структур представляется основной тенденцией современного общества. Указанное справедливо и для экономической сферы жизни общества, где распространение идей институционализма о согласии и доверии между хозяйствующими субъектами и обострение кризисных явлений заставили науку и практику по-новому взглянуть на проблему экономического взаимодействия.

С точки зрения семантики, сотрудничество и партнерство определяются такими признаками, как «совместность», «общность», «участие в общем деле» [3], «взаимность» [13]. Их можно признать формами интеграционного взаимодействия субъектов. Партнерство и сотрудничество, являясь разновидностями взаимодействия, включают такие признаки общеродового понятия, как воздействие, обусловленность, зависимость [15, с. 81], однако сообщают указанным взаимным связям иной характер – субъекты воздействуют друг на друга в ходе осуществления совместной деятельности для достижения общих целей.

В современной экономической теории и на практике еще не выработано устойчивого понимания сущности партнерских отношений, однако ученые уже предпринимали некоторые попытки отграничения партнерства от сотрудничества. Л. Семеркова и Г. Быков особое вни-

мание уделяют наличию общих целей, стремлению решить проблемы каждого из участников партнерства и тесноту взаимодействия [12, с. 32]. С. Устюгов основной отличительной чертой партнерских отношений считает их долгосрочный характер [14, с. 61]. М.А. Государев, не отрицая наличия указанных выше признаков, называет в качестве критерия отграничения партнерства и сотрудничества глубину развития межфирменных отношений [6, с. 41].

Анализируя предложенные авторами критерии, приходим к выводу, что их совокупность относится исключительно к неформальным основам партнерских отношений. В принципе в научной литературе подчеркивается именно неформальный характер сущности партнерства как его отличительная (от сотрудничества, в частности) черта [6, с. 38; 12, с. 33]. Между тем, с точки зрения институциональной теории, формирование неформальных отношений должно быть начальным этапом установления более прочных связей между взаимодействующими субъектами.

Н.Н. Лебедева отмечает, что обычные, согласованные, часто повторяемые неформальные взаимодействия преобразуются в некий образ действий, который превращается в традиционную норму хозяйственного поведения субъектов, т.е. в институцию как предшествующую образованию института форму связей

[8, с. 29]. На сегодняшний день взаимодействия между субъектами в России регулируются в основном в рамках партнерских институций, так как в связи с недостаточным развитием более устойчивых, упорядоченных отношений (института партнерства) пока до конца не сформирована необходимая культура составления партнерских соглашений, т.е. еще не устоялись формальные основы партнерских отношений.

В подобных условиях сами субъекты хозяйствования не имеют четкого представления о сущности партнерства [9, с. 10], что зачастую является причиной использования понятий «партнер» и «партнерство» для создания видимости лояльности контрагента [6, с. 41]. Выделение формальных признаков отграничения партнерства от простого сотрудничества не является праздным интересом, так как необоснованное принятие статуса партнерства может ввести остальных участников рынка в заблуждение относительно конкурентоспособности недобросовестных субъектов или привести к разрыву уже налаженных связей.

С точки зрения современной науки сотрудничество и партнерство отличаются друг от друга только в рамках неформальных факторов (преимущественно оценочные понятия – теснота и глубина связей, долгосрочность отношений и т.п.), в то время как могут быть представлены одинаковыми формальными основами (типовыми договорами о сотрудничестве, совместной деятельности, партнерскими соглашениями и т.д., чаще всего использующими одинаковую лексику вне зависимости от тесноты взаимоотношений сторон). Наилучшему пониманию сущности партнерских отношений, а также установлению устойчивых связей между участниками партнерства будет способствовать как раз изучение формальных факторов институционального механизма партнерских отношений, элементарной основой которых являются партнерские соглашения. В настоящей работе осветим лишь некоторые примеры.

В тексте партнерских соглашений стороны стремятся обозначить доверительный характер их отношений. Это часто выражается во включении в договор следующих формулировок: «Поставщик обязуется соблюдать интересы Партнера» или «Не допускать разглашения или использования в ущерб интересам Поставщика <...> информации» [10]. Более того, появились типовые формы соглашений, в которых прямо

указывается на дружеский характер экономического взаимодействия субъектов: «Стороны примут все меры к разрешению всех споров и разногласий, могущих возникнуть в процессе совместной деятельности на основании настоящего Соглашения дружественным путем» [21]. При включении таких формулировок в договоре также предусматривается условие о том, что в случае, если к общему согласию по определенному вопросу прийти не удастся, все споры и разногласия разрешаются в соответствии с действующим законодательством. Подобные соглашения также являются партнерскими, хотя могут называться иначе (договор о сотрудничестве и совместной деятельности, например).

Отвечающим ценностям партнерских отношений (согласие, доверие, прибыль, лояльность) также представляется договор о сотрудничестве и партнерстве, разработанный партнерской программой лояльности «Царичане», функционирующей на базе Центра экономических исследований ВолгГТУ [18]. В данном документе не только четко установлены общие цели партнерства (продвижение программы лояльности и повышение конкурентоспособности участника на Волгоградском, российском рынках), но и имеется указание на долгосрочный (а именно – бессрочный) характер отношений, т.е. обнаруживается более ответственный (ценностный) подход партнеров к будущему взаимодействию.

Возможно, противники такого подхода могут возразить: в случае необходимости заключения подобного соглашения субъекты будут опасаться вступать в партнерские отношения в связи с завышенными требованиями к ним. Подобные опасения представляются напрасными, потому что, во-первых, субъекты в любом случае не прекратят вступать в соответствующие отношения, т.к. заинтересованы в получении материальной или информационной поддержки контрагента; а во-вторых, в случае отсутствия готовности партнеров к реализации общих ценностей и принятию совместной ответственности перед контрагентами вообще теряется смысл вступления в партнерские отношения, т.е. вполне можно ограничиться лишь договорами о сотрудничестве. Но в этом случае мы вновь вернемся к проблеме социально ответственного бизнеса. Без ценностно ориентированного бизнеса, в частности партнерства, эта проблема представляется неразрешимой.

На основании сказанного представляется правильным разграничивать сотрудничество

и партнерство не только по неформальным, но и по формальным признакам. Конкретизируем: при партнерстве основой взаимодействия являются неформальные отношения, которые по мере неоднократного, единообразного повторения достигают максимальной устойчивости и проявляются в формальных факторах – партнерских соглашениях, соглашениях о создании альянсов, общих проектов или даже общих предприятий. Такой исход объективно необходим и неизбежен (разумеется, в случае соответ-

ствующего уровня развития неформальных связей). Напротив, основой сотрудничества, его начальным моментом всегда является формальный фактор – заключение соответствующего договора, поэтому даже по мере накопления опыта совместной деятельности далеко не всегда сотрудничество может перерасти в партнерство.

Классификация партнерских отношений по типу отношений между субъектами отражена в приведенной таблице.

Формальные и неформальные партнёрские отношения

Классификационный признак	Тип отношений	
	Неформальный	Формальный
Общность интересов	- стремление к достижению общих целей; - готовность партнеров разделить и реализовать общие ценности, в частности: согласие, доверие, лояльность, прибыль [19, с. 12]; - взаимопроникновение интересов, вовлеченность в их реализацию, в том числе в форме обмена ресурсами, технологиями, а также кадрами, в случае создания совместных групп разработчиков или целых подразделений	Точное обозначение целей, в первую очередь указание на стремление к получению общей прибыли, формулировка роли каждого из партнёров в достижении общих целей, а также предусмотренное договором (или дополнительным соглашением к нему) строго формализованный порядок распределения общей прибыли между партнерами. Общие ценности должны быть обозначены в партнёрском договоре отдельным пунктом, описаны в предварительном договоре о намерениях либо обозначены в уставе (если речь идет о создании обособленного предприятия)
Относительная самостоятельность	Партнёры осознают себя как равноправных субъектов взаимодействия, признают и уважают автономию, самодостаточность друг друга	Наличие юридической самостоятельности, в первую очередь в форме права выхода из партнерства или участия в других партнерствах. Этот признак отличает партнёрства от разнообразных образований типа трестов и т.п., т.е. от образований, участники которых утрачивают юридическую самостоятельность
Совместная ответственность	Осознание социальной и нравственной ответственности как воплощение долга перед обществом и потребителем осуществлять деятельность, приносящую пользу, не нарушающую общепринятых ценностей, не осуществлять аморальную деятельность либо сотрудничать с субъектами, нарушающими интересы общества и отдельных граждан	Юридическая ответственность как возможность применения негативных последствий в случае невыполнения условий договора, нарушения интересов клиентов, нарушения положений действующего законодательства
Особый характер отношений между партнерами	- лояльность как устойчивое доброжелательное отношение между партнёрами [1, с. 15] и стремление соблюдать интересы друг друга; - доверие и согласие как основы осуществления деятельности и принятия решений; - долгосрочное взаимодействие	- указание в договоре на бессрочный характер его действия; - регламентация в договоре обязанности партнеров соблюдать интересы друг друга; - указание в договоре на возможность урегулирования споров между партнерами на дружественной основе; - в дополнительных соглашениях может быть регламентирована процедура принятия решений – путем согласия всех членов партнёрства, большинством голосов и т.п.
Специальные юридические основы совместной деятельности	- готовность партнеров к вступлению в более формализованные отношения, предполагающие наступление юридических последствий; - взаимное влияние партнеров друг на друга, гарантирующее соблюдение прав каждого партнера	- факт заключения партнерского соглашения (договора); - включение пункта о совместной ответственности партнёров перед контрагентами

Рассмотрим некоторые неформальные и формальные отграничения партнерства от сотрудничества на примере сравнения различных программ сотрудничества и партнерства.

В рамках программы «Гарант-совместимо!» справочно-правовая система «Гарант» сотрудничает с разработчиками программного обеспечения [5]. В качестве формальной основы партнерских отношений «Гарант» использует «процедуру интеграции и сертификации» (размещение партнерами маркетинговой продукции «Гарант», признание программного обеспечения готовым к работе с «Гарант»), что предполагает длительный и доверительный характер отношений между партнерами. Прошедший подобную процедуру разработчик ПО имеет право на размещение на упаковке своей продукции знака «Гарант-Совместимо». Однако, выдавая соответствующий сертификат, «Гарант» не несет ответственности за качество продукции разработчика программного обеспечения. Точно такой же политики придерживались компании Apple и Nike при создании продукта Nike+iPod. Так, в руководстве пользователя для «Nike+iPod Sensor» компания Apple подчеркивала, что она не несет ответственности за продукцию Nike, упоминаемую в данном руководстве, а в качестве организации, ответственной за соответствие сенсора установленным требованиям, обозначена только компания Apple [20].

Одним из примеров программ регионально-го партнерства является партнерская программа компании Etersoft, продвигающей на российском рынке программное обеспечение Linux и свободное ПО. Согласно этой программе, ИТ-компания-партнер (причем, только юридическое лицо) должна «представлять решения Etersoft в <...> регионе» и может при этом направлять предложения о доработке продукции [11]. Подобная деятельность является по своей сути дилерской, т.е. в отличие от действий филиалов (представительств) сохраняет свою самостоятельность, так как Etersoft ищет не представителей, а уже зарегистрированных в качестве юридических лиц, самостоятельных разработчиков или поставщиков ПО для совместного продвижения своей продукции. При недостатке товара ответственность будет нести либо Etersoft, либо региональный партнер, если договором не установлено иное. Таким образом, при наличии соответствия большинству неформальных критериев ни в одной из рассмот-

ренных программ не предусмотрена совместная ответственность партнеров перед контрагентами. Модель совместной ответственности при сохранении относительной самостоятельности используется, однако, при создании товарищества [16]. Кроме того, справочно-правовая система «Консультант Плюс» содержит общую форму партнерского соглашения, предусматривающую следующий пункт: «Партнеры отвечают солидарно по всем общим обязательствам независимо от оснований их возникновения» [17]. Считаем, что об установлении жестких формальных рамок партнерских отношений свидетельствует, в том числе, принятие друг на друга общей ответственности – друг перед другом и своими контрагентами.

В рамках сотрудничества, несмотря на стремление к общим целям, субъекты осознают друг друга отдельно, не разделяют ответственность за действия друг друга. На это указывает конструкция типовых соглашений о сотрудничестве, в которых ответственность сторон понимается как ответственность субъектов друг перед другом в случае невыполнения обязанностей, указанных в договоре [7]. Участники партнерства, разделяя общие ценности, делят и ответственность за их реализацию, т.е. партнеры совместно (причем не только социально, но и юридически) ответственны перед своими контрагентами. К примеру, в науке основой партнерских отношений признается «взаимобременение» ответственностью, хотя в основном акцентируется внимание на ее этическом, социальном характере [2, с. 78]. Это объясняется тем, что ответственность партнеров пока также существует на уровне неформальных отношений. Ее переводу в ранг формальных будет способствовать включение пункта о взаимной ответственности перед клиентами, контрагентами (и порядке реализации такой ответственности) в раздел «Ответственность сторон» всех партнерских соглашений (а не только в те, которые предусматривают образование соответствующего юридического лица или участие в общей долевой собственности).

Образно партнерство можно описать при помощи таких словосочетаний, как «взаимопроникновение интересов» или «вовлеченность в реализацию интересов друг друга», т.е. партнеры (в отличие от сотрудничающих субъектов) воспринимают интересы друг друга и партнерства в целом как свои собственные. Это идеальная модель партнерства, чрезвычайно

трудно достижимая на практике, в том числе потому, что, вступая в партнерские отношения, субъекты не могут быть полностью уверены в выгодности подобного предприятия, а также в намерениях партнера и устойчивости его лояльного отношения. Именно поэтому в настоящей работе мы не отвергаем значимость и первостепенность установления неформальных связей между партнерами. Без них нельзя вообще говорить о партнерстве, так как только уже имеющиеся доверительные, иногда дружеские связи между субъектами способны перерасти в осознание общих ценностей и, как следствие, в заключение договора об их совместной реализации. Более того, вряд ли подобный договор будет соблюдаться сторонами в случае отсутствия подобных связей.

Таким образом, в целях формирования у субъектов (в частности, мелкого и среднего бизнеса) уверенности в добросовестности контрагента необходимо перевести подобные отношения (в пределах возможного) на формальную основу. В этом случае также необходимо проявить осторожность. Как известно, право должно избегать влияния на сферу личной свободы индивидов в бытовом и межличностном общении, которая урегулирована нормами морали [4, с. 177]. Нельзя также забывать о принципе свободы договора (партнеры самостоятельно, добровольно на основе согласия решают, какие условия должны быть включены в договор). В рамках настоящей статьи мы можем высказать лишь рекомендации по совершенствованию партнерских соглашений. Это поможет снизить количество проявлений оппортунистического поведения. Так как, вступая в партнерское соглашение, субъекты будут точно осознавать, что партнерское соглашение (в отличие от договора сотрудничества) налагает на них более серьезные рамки ответственности. Таким образом, при изъявлении желания о заключении подобного договора контрагент будет точно уверен в том, что его потенциальный партнер рассчитывает на долгосрочный характер совместной деятельности и осознает всю ответственность, связанную с подобным решением.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аракелова, И.В. Маркетинг лояльности в потребительской экономике: теория, методология, практика: автореф. дисс. ... докт. экон. наук / И.В. Аракелова. – Волгоград, 2014. – 54 с.
2. Берлин, Э. Экономическое партнерство в контексте взаимодействия свободы и социальной ответственности бизнеса / Э. Берлин // Предпринимательство. - № 1. – 2005. – С. 76-81.
3. Большой толковый словарь [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://www.gramota.ru/slovari/info/bts/>.
4. Вопленко, Н.Н. Очерки общей теории права [Текст] : монография / Н.Н. Вопленко. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. – 898 с.
5. Гарант.Ру. Информационно-правовой портал. Сотрудничество [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://www.garant.ru/company/cooperation/integration/>.
6. Государев, М.А. Анализ развития форм межфирменных отношений / М.А. Государев // Экономический анализ: теория и практика. – № 2(59). – 2006. – С. 38-48.
7. Информационный портал «Softtime-INFO». Договор о намерениях (договор о сотрудничестве) [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://www.softtime.ru/info/dogintentions.php>.
8. Лебедева, Н.Н., Макеева, Л.И. Институционализация: процесс и результат / Н.Н. Лебедева, Л.И. Макеева // Вестник ВолГУ. Сер. 3. – Вып. 7. – 2002. – С. 29-32.
9. Малый, В. Формирование института коммерческого партнерства в современной России / В. Малый // Власть. - № 2. – 2005. – С. 9-11.
10. «Норма: Терминальные решения». Договор партнерства [Электронный ресурс]. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://www.norma-ts.ru/download/documentation/dogovor.doc>.
11. Партнерская программа Etersoft [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://etersoft.ru/partner/integrators>.
12. Семеркова, Л., Быков, Г. Маркетинг взаимодействия как отражение диалектики объективного и субъективного факторов / Л. Семеркова, Г. Быков // Маркетинг. – № 2(81). – 2005. – С. 29-36.
13. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: www.vedu.ru/expdic/.
14. Устюгов, С. Маркетинг партнерских отношений / С. Устюгов // Маркетинг. - № 5 (102). – 2008. – С. 60-65.
15. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
16. Форма: Договор о совместной деятельности по строительству водопроводного комплекса [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. СПС «Консультант Плюс».
17. Форма: Партнерское соглашение [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. СПС «Консультант Плюс».
18. Центр экономических исследований. Партнерская программа лояльности «Царичане» [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://loyalnost.vstu.ru/>
19. Шаховская Л.С., Аракелова, И.В. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л.С. Шаховская, И.В. Аракелова // Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)». Вып. 12 : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. - № 14. – С. 6-13.
20. Nike+iPod Sensor [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа:

https://manuals.info.apple.com/MANUALS/1000/MA1139/en_US/nike_plus_ipod_sensor.pdf.

21. TradeDir.Ru. Система поиска бизнес-партнеров и обмена деловыми предложениями. Соглашение о сотрудничестве и совместной деятельности [Электронный ресурс]. Заглавие с экрана. Дата обращения: 15.11.2015. Режим доступа: <http://contracts.tradedir.ru/ru597/ru601/>.

22. Волков С.К. Кооперация регионов как фактор повышения конкурентоспособности близлежащих территорий / С.К. Волков // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 3. - С. 103-107.

23. Волков С.К. Межрегиональное сотрудничество как актуальная форма экономического развития / С.К. Волков // Теоретическая экономика. - 2014. - № 6. - С. 54-59.

УДК 339.138

О. С. Пескова, Т. Д. Унгурайте, С. И. Матющенко

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРОВ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский государственный технический университет

Эффективность кластерного подхода определяется также тем, что преодолевается узкоотраслевое видение экономики региона. В отличие от отраслевого подхода, по сути деформирующего конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельной отрасли или компании и, как следствие, «перетекания» выгод в одну из отраслей, кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику развития региона с учетом потенциала региональных экономических субъектов.

Ключевые слова: кластер, национальная экономика, маркетинг, территориальные кластеры.

O. S. Peskova, T. D. Ungurate, S. I. Matyushchenko

THE INNOVATION POTENTIAL OF CLUSTERS AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Volgograd State Technical University

The effectiveness of the cluster approach also derives from the fact that overcome a sectoral vision of the region's economy. In contrast to the sectoral approach, essentially distorting competition at the expense of lobbying the interests of certain industry or company and, as a result, a "flow" of benefits in one of the branches, clustering allows you to create a comprehensive perspective on state policy of development of the region taking into account the potential of regional economic actors.

Keywords: cluster, national economy, marketing, territorial clusters.

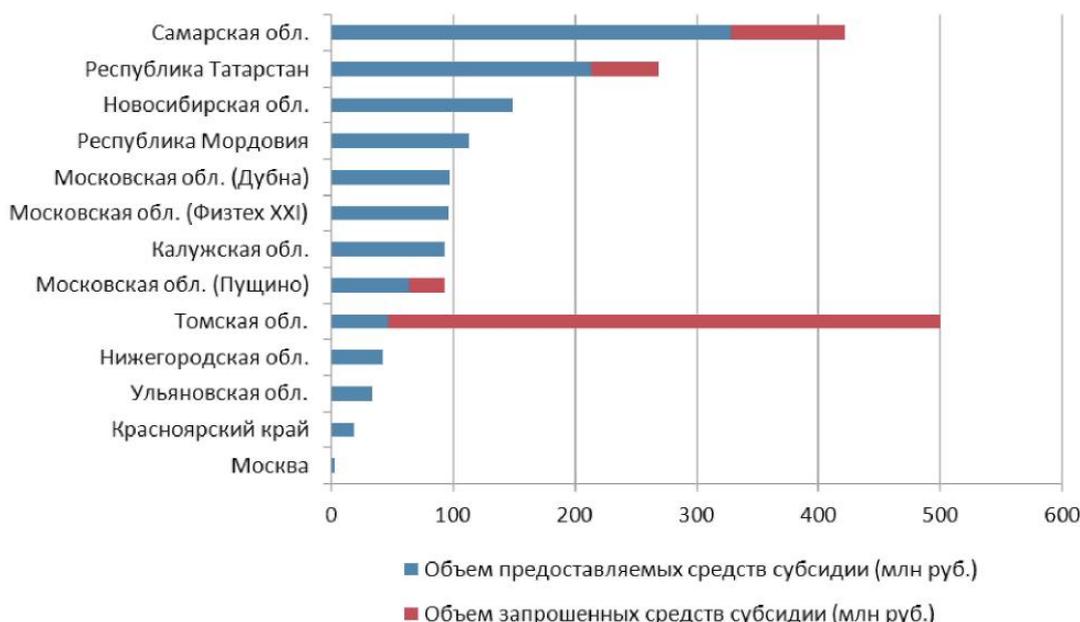
В рамках государственной кластерной политики ведущих стран применяется широкий спектр механизмов и инструментов поддержки и стимулирования развития кластеров, включая создание специализированных координационных, консультативных и рабочих органов, обеспечение организационной и экспертно-аналитической поддержки развития кластеров, прямое государственное софинансирование реализации программ и проектов развития национальной экономики.

Основная цель национальной политики – это обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов, сокращение различий между ними по степени доступа граждан к базовым социальным услугам. Набор механизмов и инструментов развития регионов постоянно совершенствуется: это федеральные целевые программы, стратегии социально-экономического развития, схемы территориально-

го планирования. Качество этих документов и их взаимосвязь, когда речь идет об одной территории, имеют принципиальное значение для успешного развития субъекта РФ.

Объемы запрошенных и предоставленных средств из федерального бюджета на развития пилотных инновационных территориальных кластеров в 2013 году представлены на рисунке.

Столь значительные расхождения в объемах запрашиваемых средств можно объяснить разностью в подходах региональных органов власти и собственно пилотных ИТК к источникам софинансирования внутри кластерных проектов, а также степенью проработки и готовности, предложенных кластерами проектов. С учетом крайне сжатых сроков для использования средств субсидии в текущем бюджетном периоде некоторые из регионов и кластеров опасались возникновения проблем с освоением бюджетных средств.



Распределение средств федерального бюджета на развития пилотных инновационных территориальных кластеров в 2013 году

Лидер среди запросов, фигурировавший в 11 из 13 заявок регионов, – развитие объектов инновационной и образовательной инфраструктуры. Такой выбор сделали Калужская область, Красноярский край, Москва, Московская область (Дубна), Московская область (Пушино), Московская область (Физтех XXI), Нижегородская область, Новосибирская область, Республика Мордовия, Самарская область, Томская область.

Следующий приоритет, отстающий от предыдущего всего на одну заявку, – обеспечение деятельности специализированной организации развития кластера. На эти цели деньги попросили 10 регионов: Калужская область, Красноярский край, Москва, Нижегородская область, Новосибирская область, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Самарская область, Томская область, Ульяновская область.

Профинансировать профессиональную переподготовку, повышение квалификации и проведение стажировок работников организаций попросили два кластера Московской области – Дубна и Пушино. Проект по развитию объектов инженерной и социальной инфраструктуры был упомянут в заявке Ульяновской области. Между тем ряд проектов, предлагаемых для софинансирования, имеют комплексный характер и не ограничиваются рамками предложенных направлений, включая в себя и мероприятия по закупке оборудования, и проведение выставочно-ярмарочных мероприятий, и оплату услуг сторонних организаций, др.

В программах развития пилотных ИТК и других сопровождающих заявку документах не выделены отдельно средства ФЦП и не описана деятельность институтов развития.

Программы развития инновационного территориального кластера

Наименование пилотного инновационного территориального кластера	Направления (проекты), поддержанные за счет средств государственных программ, федеральных целевых программ, федеральной адресной инвестиционной программы.
Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки)	Поддержаны проекты в рамках различных программ (например, "Фарма 2020", «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и др.
Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис “Новый звездный”»	Новые проекты по 218 постановлению Правительства РФ, новые инфраструктурные проекты поддержанные муниципалитетом и региональной властью, создан инжиниринговый центр при ВУЗе и пр.
Калужская область. Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины	Разработка новых фармзубстанций и новых медицинских технологий

Окончание таблицы

Наименование пилотного инновационного территориального кластера	Направления (проекты), поддержанные за счет средств государственных программ, федеральных целевых программ, федеральной адресной инвестиционной программы.
Томская область. Фармацевтика, медицинская техника информационные технологии	1. Проект «Создание «МОЙЕ Керамик-Имплантате» совместного с СибГМУ (в форме ЧГП) образовательного центра в г. Томске»; 2. Проект «Разработка средства для повышения лактации у женщин, проживающих в мегаполисах»; 3. проект «Создание биомедицинского центра с виварием для крупных животных» (на базе ТСХИ г.Томска).
Ульяновская область. Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер “Ульяновск-Авиа”»	Проект создания «Портовой особой экономической зоны», Проект создания завода «Аэрокомпозит Ульяновск»

Источники: составлено авторами по материалам <http://cluster.hse.ru/about/news.php>

Скорее всего, небольшое число новых проектов, поддержанных за счет средств государственных программ, федеральных целевых программ, федеральной адресной инвестиционной программы, институтов развития, связано с тем, что за один год достаточно проблематично войти в уже запущенные программы. По всей вероятности, эти меры поддержки действуют постольку, поскольку они уже действовали в отношении конкретных организаций – участников пилотных кластеров.

Сейчас все национальная экономика ощущают на себе негативное воздействие от замедления экономики и испытывают сложности в сфере бюджетной обеспеченности, для ускорения темпов роста экономики в мире традиционно используются инновации. В тоже время в региональном планировании в России роль стратегии инновационного развития все еще недооценена. Под инновациями подразумевают появление новых отраслей и предприятий, однако эффект от внедрения инноваций в уже имеющихся, традиционных отраслях может быть гораздо выше, чем от создания новых. Кластеры широко распространены в качестве инструмента развития инноваций на региональном уровне и как следствие развития национальной экономики в целом. Они направлены на консолидацию усилий «местных» игроков – представителей бизнеса, науки, образования, деловых ассоциаций – при разработке и реализации совместных проектов. Однако активизация мер по развитию кластеров, введение своего рода «моды» на кластеры привела к размыванию в России самого понятия кластер. В итоге мы получили отсутствие взаимосвязи между кластерной политикой и другими направлениями социально-экономического разви-

тия региона, отсутствие диалога с бизнесом, организациями науки и образования. Речь идет об искусственном навязывании инноваций и кластеров без понимания кому и зачем это нужно, без представления решений по реализации задуманных проектов. Очевидно, что без удовлетворения инфраструктурных потребностей сложно ожидать ускоренного достижения кластерами значимых конкурентных позиций, но подобные задачи, по-видимому, следует решать за счет иных программ, а развитие базовой инфраструктуры должно предшествовать кластерной политике, не смешиваясь с ней, это позволит сфокусировать ресурсы и инструменты на стимулировании кооперационных взаимодействий, позволяющих результативно развивать потенциал каждого участника.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- <http://cluster.hse.ru/doc/Дайджест%20новостей%20Территориальные%20кластеры%2012.2013.pdf>
- <http://cluster.hse.ru/about/news.php>
- Гончарова, Е. Б. Развитие инновационного потенциала территории (региональный и муниципальный аспекты): монография / Е. Б. Гончарова, Д. М. Дроненко. – Волгоград: ИУНЛ ВолГТУ, 2013. – 172 с.
- Развитие кластерного бизнеса является инновационным способом господдержки. URL: <http://cluster.hse.ru/news/1342/>
- Распоряжение Правительства РФ от 08.12. 2011 N 2227 - р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. N 2227 – р.
- Презентация на тему: «Кластер биомедицинских технологий Пензенской области» // <http://www.myshared.ru/slide/328958/>
- Президент РФ - <http://xn--d1abgbf6aiiy.xn--p1ai/>
- Формирование стратегии развития туристической отрасли на основе кластерного подхода / И.А. Морозова, С.К. Волков, Н.П. Яковенко, О.В. Орлова // Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 5. - С. 384-386.

УДК 331.52

Л. С. Шаховская, Ю. И. Гущина*****СИСТЕМА АДАПТАЦИИ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ВУЗОВ В НОВОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ*****Волгоградский государственный технический университет******Волжский политехнический институт**

В статье систематизированы основные цели, ключевые участники, подготовительные направления процесса реформирования национальной системы высшего профессионального образования России и ее адаптации к Болонской модели. Выделены основные отличия зарубежной (европейской) и национальной систем ВПО. Определена взаимозависимость процесса дальнейших реформ российских ВУЗов с прочими подсистемами национальной экономики (рынком труда, общественным, бюджетным и административным секторами).

Ключевые слова: национальная система ВПО, реформирование высшего профессионального образования, Болонская модель, Болонский процесс, стратегическое развитие ВУЗов, адаптация национальной системы высшего образования, участники процесса реформирования ВПО.

L. S. Shakhovskaya, Yu. I. Gushchina*****ADAPTATION, DIVERSIFICATION AND STRATEGIC DEVELOPMENT
OF NATIONAL UNIVERSITIES IN THE NEW SOCIO-ECONOMIC ENVIRONMENT*****Volgograd State Technical University******Volzhsky Polytechnical Institute**

In the article the main objectives, key stakeholders, preparatory directions of reforming the national system of higher professional education of Russia and its adaptation to the Bologna model. Main differences foreign (European) and national systems of higher education. Defined the interdependence of process of further reform of Russian Universities with other subsystems of the national economy (labour market, social, fiscal, and administrative sectors).

Keywords: national system of higher education, reform of higher professional education, the Bologna model, the Bologna process, strategic development of the Universities, adaptation of the national system of higher education, the participants of the reform process of higher education.

В процессе инновационной, структурной перестройки системы высшего образования России ключевой подсистемой выступает подсистема управления ВУЗами. За достаточно короткий промежуток времени наша страна совершила большой скачок в процессе реформирования высшего образования. Системы управления ВУЗами и финансирования образовательного процесса кардинальным образом изменились. Первостепенную роль в этом активном процессе развития сыграли Министерство образования и науки РФ, а также ряд крупных университетов, которые смогли вывести внутривузовские подсистемы управления до мирового уровня по многим ключевым параметрам. В течение переходного периода процесс управления российскими ВУЗами была адекватен целям и задачам «выживания» и сохранения научного и образовательного потенциала. Очевидно, что в новой социально-экономической среде, основанной на знаниях и технологиях, необходима дальнейшая модернизация управления ВУЗами, которая будет затрагивать не только небольшую группу высших учебных заведений России, но и систему высшего образования в целом.

Особая роль в процессе дальнейшего реформирования системы ВПО отводится попытке с 2003 года привести российское высшее образование к 2018 году к Болонской модели[3]. Основными целями проводимой Болонской реформы провозглашены[9, 12]:

1. Принятие системы сравнимых степеней для обеспечения совместимости и сопоставимости всех участников Болонского процесса.

2. Введение двухуровневого обучения: предвузовского (pregraduate) – (3 года) и выпускного (graduate). Вторым уровнем считается получение степени магистра.

3. Введение докторантуры/аспирантуры в общую систему ВПО (третий уровень).

4. Объединение европейского пространства ВПО и Европейского пространства научных исследований. Активное содействие взаимному сотрудничеству в области разработки и развития учебных планов, программ обучения и осуществления научных исследований.

5. Введение европейской системы перезачета зачетных единиц трудоемкости в целях поддержки мобильности обучаемых (система кредитов (ECTS), Европейская система трансфертного и аккумулированного кредита) [14]. В бу-

дущем такая система будет нацелена на обучение в течение всей жизни.

6. Развитие академической мобильности студентов, преподавательского состава и управленческого персонала ВУЗов для их свободного перемещения между университетами Европы, в которых поддерживаются получаемые кредиты и признаются присваиваемые степени.

7. Развитие европейского сотрудничества для обеспечения качества ВПО с целью укрепления академических уровней.

8. Усиление европейской составляющей в системе ВПО Европы. Повышение конкурентоспособности и привлекательности европейского пространства высшей школы.

9. Установка стандартов транснационально-образования.

10. Обучение в течение всей жизни.

К Болонской системе работники сферы образования относятся довольно неоднозначно. За проводимую реформу ВПО выступают в основном те российские ВУЗы, в которых ряд пунктов Болонского процесса уже введен в практику обучения в порядке эксперимента. На сегодняшний день единого органа, который контролирует интеграцию Болонской системы в российскую, не существует, как и не существует единая позиция по этому вопросу. В этой связи каждый ВУЗ решает самостоятельно, как должна выглядеть новая система образования [4].

Система зарубежного (европейского) высшего образования имеет несколько ключевых отличий от российской, что приводит к невозможности внедрения Болонской реформы в ВПО России без ее адаптации к национальной социально-экономической среде (табл. 1).

Таблица 1

Ключевые отличия зарубежной (европейской) и российской систем ВПО, которые привели к невозможности внедрения Болонской реформы в ВПО России без ее адаптации к национальной социально-экономической среде

Критерий	Европейская система ВПО	Российская система ВПО
Цель обучения	Классовая социализация, посредником которой выступает рынок труда	Реализация образовательно-профессиональных программ ВПО, направленных на формирование и развитие профессиональных компетенций на основе общечеловеческих и национальных ценностей, научных достижений и практики [5]
Независимость и автономность ВУЗов	Независимость и автономность ВУЗов. Четко выстроенные отношения между государством и обществом	Автономность ВУЗов на фоне поиска оптимальных отношений с государством, обществом и зарубежными системами высшего образования
Академическая мобильность ВУЗов	Активные усилия ВУЗов по развитию академической мобильности (информационная, экспертная*, организационная** поддержка, содействие в поиске финансовых ресурсов для академической мобильности)	Низкий уровень развития академической мобильности (низкий процент совместных образовательных программ; низкий процент договоров с Вузами зарубежных стран и стран СНГ) [2]
Академическая мобильность студента	Информационная открытость для студентов об их правах в рамках академической мобильности. Свобода в выборе образовательных курсов, преподавателей и т.д.	Верховенство администрации ВУЗа в образовательном процессе, дисциплина, наличие постоянных студенческих групп. Не предоставление студентам информации о возможностях обучения в других ВУЗах (в том числе, зарубежных) многими ВУЗаами
Академическая мобильность преподавательского состава	Понимание преподавателями сущности и целей академической мобильности для Вуза, студента и преподавателя. Уровень мобильности преподавателей отвечает целям и задачам, как Вуза, так и потребностям самих преподавателей	Отсутствие информационно-разъяснительной работы по объяснению преподавателям сущности академической мобильности. Низкий уровень академической мобильности преподавательского состава
Студент как субъект/объект системы ВПО	Студент – субъект системы ВПО	Студент – объект системы ВПО
Портрет выпускника ВУЗа	Гражданин общества, готовящийся к реализации своего образовательного потенциала в условиях рыночной конкуренции	Гражданин общества, готовящийся к реализации своего образовательного потенциала преимущественно для государственной службы и как специалист согласно реестру должностей и специальностей, установленных в государственном порядке

Окончание табл. 1

Критерий	Европейская система ВПО	Российская система ВПО
Качества выпускника	Самостоятельность, независимость, самокритичность, инициативность, способность к мобильности, умение конкурировать, готовность к переменам	Дисциплинированность, исполнительность, неконфликтность, обладание «духом корпоративности», эрудированность, высокий уровень квалификации
Отношения «студент – преподаватель»	Отношения с преподавателями выстраиваются на партнерской основе	Иерархические отношения между преподавателем и студентом

* – под экспертной поддержкой понимается оценка качества образовательного процесса в других ВУЗах; оценка полезности выбранных курсов в рамках индивидуальной образовательной траектории и т.д.

** – под организационной поддержкой понимается помощь в установлении сотрудничества с другими ВУЗами, помощь в получении визы и т.д.

Источники: авторский

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что система российского высшего образования в должной степени не обладает теми базовыми основами, на которых необходимо выстраивать новую систему, реформируя устаревшую. Таким образом, проблемы управления ВУЗами, в первую очередь, должны затрагивать вопросы стра-

тегического планирования, формирования ключевых направлений целевого и экономического развития образовательного учреждения, а также адаптации Болонского процесса к национальной социально-экономической среде. ВУЗовская структура управления нуждается в создании единой национальной реорганизационной модели.



Рис. 1. Процесс реформирования системы ВПО: цели, участники, подготовительные направления

Источники: авторский

Отмеченная задача должна решаться не только традиционными методами, но и путем создания методики формирования направлений адаптации, диверсификации и стратегического развития российских ВУЗов в новой социально-экономической среде (рис. 1).

Реформирование процесса образования не может корректно протекать без эффективного взаимодействия следующих равноправных сторон [1]:

- органов управления сферой образования на государственном и территориальном уровнях;
- преподавательского состава ВУЗов;
- реформаторов образовательной и программно-инструментальной обучающей среды;
- администраций ВУЗов, которые имеют четко сформулированные права и обязанности;
- студентов и студенческих организаций (объединений);
- родителей и объединений родителей;
- будущих работодателей.

Некоторые из перечисленных сторон осознают важность подобного взаимодействия. Например, заместитель Министра образования и науки РФ Климов А.А. отметил, что работа министерства по реформированию высшей школы должна осуществляться в тесном партнерстве с ректорами ВУЗов, студентами и будущими ра-

ботодателями[11]. Однако, доминирующей стороной по-прежнему остается государство.

Рассмотренные участники реформирования системы ВПО России должны активным образом участвовать в системе адаптации, диверсификации и стратегического развития российских ВУЗов.

Очевидно, что перенос зарубежного опыта Болонской реформы на российскую «почву» без должного учета опыта и традиций России не привел к ожидаемым результатам. В связи с этим, перед тем как продолжать активный процесс реформирования высшей школы, необходимо подготовить (адаптировать) ВУЗы к грядущим переменам. Так как государство, на сегодняшний день, является доминирующим участником реформ высшего образования, нами предлагается начать процесс адаптации именно с органов государственного управления.

Во-первых, для перехода на Болонскую модель обучения требуется ее законодательное закрепление[6, с.68-70]. Во-вторых, необходимо проведение государственной рекламной и образовательной кампании с разъяснением всем сторонам-участникам выгоды новых реформ с отражением геополитических задач ВПО и экономических источников его перестройки (рис. 2).



Рис. 2. Ключевые мотивы внедрения Болонской модели в процесс реформирования системы ВПО России

В рамках диверсификации российских ВУЗов, базирующейся на Болонской модели, эффективной нам видится реализация «синтезированной» схемы многоуровневого ВПО [10]. Она заключается в сочетании европейской системы многоуровневого образования, включающей образовательные программы подготовки бакалавров и магистров, с российским опытом подготовки специалистов. В структурном отношении «синтезированная» схема включает в себя подготовку бакалавров (4 года), а далее – обучение по программе подготовки специалистов (1 год) или по программе магистров (2 года). При этом соотношение контингента сту-

дентов по указанным программам может быть различно в разных ВУЗах. В крупных университетах страны с большими объемами аспирантской подготовки и наличием ведущих научных школ прием по программе подготовки магистров может быть увеличен. В других ВУЗах будет целесообразным сосредоточиться на подготовке бакалавров и специалистов.

Для того, чтобы наметить стратегические направления дальнейшего реформирования российской системы ВПО, необходимо подвести основные итоги внедрения Болонской модели по ее ключевым положениям в практику национальной высшей школы (табл. 2).

Таблица 2

Основные итоги внедрения Болонской модели по ее ключевым положениям в практику ВПО России

Положение Болонской модели	Результат внедрения положения в практику ВПО России
Система сопоставимых степеней	Различия европейской и российской системы степеней заключаются в следующем. Европейскому ВПО присуща двухуровневая система обучения: степень бакалавра (3-4 года), степень магистра (1-2 года) и докторантура. Российскому ВПО соответствуют следующие степени: степень бакалавра (4 года), специалист (5-6 лет), магистратура (1 год), аспирантура (3-4 года) и докторантура (до 3 лет)
Введение трехциклового обучения	В российской системе обучения социально-экономические факторы национальной экономики продолжают ограничивать многоуровневость ВПО, которое фактически продолжает оставаться одноуровневым. В национальных ВУЗах бакалавриат выступает урезанной на один год формой подготовки студентов. Кроме того, работодатели до сих пор рассматривают бакалавриат как незаконченное высшее образование
Внедрение системы кредитов	Данное положение Болонского соглашения выполнено механическим приравниванием кредита к конкретному количеству (36) академических часов, но кредиты и часы, являясь измерителями учебного труда, несопоставимы в силу различий в процессах обучения в Европе и России. Другими словами, система европейской оценки осуществляется на основе фактически выполненного студентом объема работы в кредитах. Она носит открытый и прозрачный характер. В российских ВУЗах оценка осуществляется согласно затраченным часам по 5-балльной системе и носит субъективный характер
Развитие академической мобильности студентов, преподавательского и прочего персонала	Неготовность части российских ВУЗов выступать равноправным партнером в программах мобильности. Положение работает для избранного круга лиц и, прежде всего, в крупнейших столичных ВУЗах. Большинство студентов не владеют иностранными языками в должной степени, не обладают финансовыми средствами для таких поездок. Преподавательский состав мобилен, в основном, благодаря личным связям с коллегами из-за рубежа, а «прочий персонал» – благодаря доступу к государственным и ВУзовским источникам финансирования
Внедрение внутривузовских систем контроля качества образования с привлечением к оценке деятельности ВУЗов студентов и работодателей	Компетенции (29 общекультурных и 26 профессиональных), которые служат для контроля качества образовательного процесса, в условиях среднестатистического ВУЗа, принципиально непроверяемы. Многие ВУЗы не готовы к формированию новой системы компетенций студентов, направленной на мобильность на рынке труда. Студенты на сегодняшний день не компетентны в оценке качества деятельности ВУЗов в силу своей слабой осведомленности о Болонской модели реформирования ВПО

Источники: авторский

Таким образом, введение ключевых положений Болонской модели в систему ВПО России на сегодняшний день все еще является сложной проблемой для большинства ВУЗов как с точки

зрения реализации, так и организации процесса реформирования. Реорганизация национальной высшей школы по Болонской модели затрагивает все аспекты деятельности российского ВУЗа, на-

чая с разработки методик преподавания, планов по учебной нагрузке и заканчивая нормативно-правовыми актами. Следовательно, безоговорочное принятие Болонской модели на данный момент по-прежнему невозможно в силу значительных отличий европейских моделей образования от отечественных[13].

В качестве первостепенных шагов дальнейшего стратегического развития ВПО России необходимо:

- внедрить адаптированную систему кредитов (зачетных единиц) в российских ВУЗах;
- интернационализировать образовательные программы и методики преподавания в высшей школе;
- стремиться к внедрению в практику программ двойных и совместных дипломов;
- увеличить (или ввести) в практику преподавание курсов на иностранных языках (прежде всего, на английском языке);
- развивать (повышать) уровень студенческой и преподавательской мобильности;
- уделять должное внимание степени информационной открытости ВУЗов[8].

Кроме того, особый акцент необходимо сделать на разработке и организации эффективной переподготовки преподавательского состава. В этом плане показателен опыт Швейцарии[7], где преподаватели ВУЗов после внедрения в практику обучения Болонской системы должны в течение двух лет повысить уровень квалификации с определенным количеством зачетных единиц. На таких курсах преподаватели изучают дидактику, особенности работы со студентами, осно-

вы применения IT-технологий в процессе обучения, организацию проектного обучения студентов, организацию текущего и итогового контроля полученных знаний, умений и навыков, сопровождение и консультирование выпускных работ и даже риторике. По каждому разделу курсов повышения квалификации преподаватель подготавливает учебное или методическое пособие или лабораторную работу. Преподаватели, которые за два года не прошли такого рода переподготовки, к преподавательской деятельности не допускаются.

Немаловажная стратегическая задача реформирования высшего профессионального образования связана с подготовкой новых (а не корректировка старых) образовательных программ на базе ФГОС ВО. Серьезной переработке должны быть подвергнуты и рабочие программы учебных дисциплин, причем не только по содержанию, но и форме реализации в учебном процессе.

Следует также отметить, что дальнейшее реформирование системы ВПО России – ответственность и важный шаг не только для системы национального образования, ее конкурентоспособности на мировом уровне, но и для экономики страны в целом. Осуществление реформ ВПО необходимо продолжать путем продуманного, постепенного и последовательного внедрения элементов Болонского процесса в систему

российского высшего образования, а также учитывая рекомендации рисунка 1, так как в процессе реформирования ВУЗов автоматически будут затронуты реформой и другие подсистемы экономики нашей страны (рис. 3).

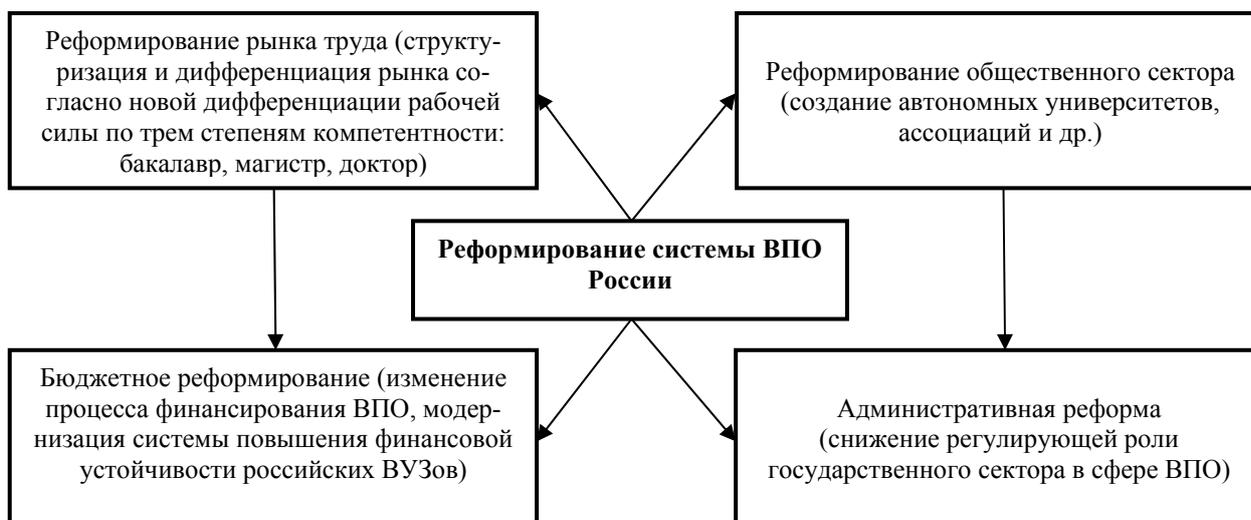


Рис. 3. Вовлечение подсистем экономики в процесс реформирования системы высшего профессионального образования в России

Другими словами, реформирования системы высшего профессионального образования в России путем внедрения элементов Болонского процесса – это вызов нашему государству на трех уровнях: государственном, социально-экономическом и культурном. В связи с тем, что реформирование ВПО по Болонской системе – процесс необратимый, следует продолжать реформы, основательно оценивая риски и затраты российского участия в этом процессе, двигаясь наступательно, но осмотрительно, а также на качественном профессиональном уровне разрабатывая дальнейшие подходы к практическим действиям.

Нельзя не упомянуть проблему, связанную с конфликтом России на Украине и выдвинутые против России санкции. В подобной ситуации необходимо грамотно подходить к выбору стран-партнеров по реализации программ академической мобильности, а также активно развивать внутренние программы мобильности преподавателей и студентов.

Таким образом, в процессе выработки рекомендаций по адаптации, диверсификации и стратегическому развитию ВУЗов в новой социально-экономической среде, мы пришли к следующим выводам:

1. В процессе реформирования системы высшего образования в России необходимо осторожно и ответственно подходить к использованию на практике зарубежного опыта в силу различий не только социально-экономической, но и ментальной среды. Искусственное, лишнее процесса адаптации, внедрение зарубежных моделей образования (в частности, Болонской модели), может способствовать обратному эффекту и значительным образом снизить качество российского образования.

2. Продуманное, последовательное и постепенное внедрение элементов Болонского процесса в систему ВПО России будет полезно российским ВУЗам, в то время, как резкая, насильственная, не четко обозначенная смена всей системы ВПО приведет к необходимости новых реформ.

3. Адаптация Болонской модели образования подразумевает учет опыта и традиций России в процессе переноса зарубежного опыта Болонской реформы на национальную «почву» по следующим ключевым позициям: система сопоставимых степеней; система кредитов; академическая мобильность; внутривузовская система контроля качества образования. Госу-

дарство, как доминирующий участник реформ высшего образования, должно взять на себя главенствующую функцию по адаптации ВПО России.

4. Реализация «синтезированной» схемы многоуровневого высшего профессионального образования в ВУЗах будет способствовать «мягкой» (постепенной) модели вхождения нашей страны в единое европейское образовательное пространство, позволит сформировать новое понимание содержания и смысла образовательных программ на различных уровнях, внедрить новые инновационные технологии обучения и, в конечном счете, систему непрерывного образования в течение всей жизни.

5. Реформирование ВПО в России по Болонскому сценарию затрагивает и другие сферы национальной экономики. Необходимо реформировать рынок труда согласно новой дифференциации рабочей силы по трем степеням компетентности: бакалавр, магистр, доктор; требуется реформа общественного сектора (создание автономных университетов, ассоциаций и др.); в рамках бюджетных реформ следует произвести изменение процесса финансирования ВПО, осуществить модернизацию системы повышения финансовой устойчивости российских ВУЗов; административная реформа должна быть направлена на снижение регулирующей роли государственного сектора в сфере ВПО.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аванесов А.В.* Слияние российских вузов – очередная попытка реформирования образования. 21.02.2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=659160>.

2. *Артамонова Ю.Д., Демчук А.Л.* Развитие академической мобильности в вузах России и ФГОС // Высшее образование в России. – №12. – 2012. – С.86-95.

3. Болонский процесс и реформа российской системы образования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bstu.ru/about/important/vpo/reform>.

4. *Вахитов Р.* Болонский процесс в России. Статья подготовлена в рамках проекта «Университет в сословном обществе и сословия постсоветского университета» при финансовой помощи фонда поддержки социальных исследований «Хамовники» (г. Москва) // Отечественные записки. – №4(55). – 2013.

5. Высшие учебные заведения. Цели, задачи, структурная организация ВУЗов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.do.ektu.kz/s_help_stud/procces.htm.

6. *Гладков Г.И.* Болонский процесс в России: «дорожная карта». Проблемы формирования и реализации концепции международной академической мобильности в России / Болонский процесс и его значение для России. Интеграция высшего образования в Европе. М.: РЕЦЭП. – 2005. – С.68-70.

7. Егорова Л.Е., Кондратьева О.Е., Росляков П.В., Шведов Г.В. Проблемы реализации Болонских соглашений в российской высшей школе // Наука и образование: Электронное научно-техническое издание. – №52. – 2014.

8. Зернов В.А., Солоницин В.А., Анциз Б.И. Негосударственная высшая школа России. Становление, состояние, перспективы развития. – М.: Из-во «Университетская книга», 2009. – 386с.

9. Либин И.Я., Сеара Васкес М., Олейник Т.Л., Перес Пераса Х., Сизова О.В., Трейгер Е.М. Болонский процесс. Перспективы для России // Международный журнал экспериментального образования. – №9. – 2012.

10. Мельвиль А.Ю. «Мягкий путь» вхождения российских вузов в болонский процесс. М.: Олма-Пресс, 2005.

11. Муравьева М. Минобрнауки реструктурирует де-

сятую часть подведомственных вузов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=47352

12. Сусаров А. Очередная реформа российской высшей школы может. 19.04.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://metow.clan.su/news/ocherednaja_reforma_rossijskoj_vysshej_shkoly_mozhet/2014-04-19-134

13. Цигулева О.В. Образовательные модели высшей школы в странах Западной Европы и России в рамках Болонского процесса // Вестн. Том. гос. ун-та. – №388. – 2014.

14. ECTS User's Guide. European Credit Transfer and Accumulation System and the Diploma Supplement. – Directorate general for Education and Cultura, Brussels. – August 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ttp://e.europa.eu/education/programmes/socrates/ects/doc/guide_en.pdf](http://e.europa.eu/education/programmes/socrates/ects/doc/guide_en.pdf).

УДК 378.014.54

Е. Г. Гущина, А. Р. Павлишевская, В. А. Дорждеева

ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы российской системы высшего образования: отсутствие связи между рынком труда и рынком образовательных услуг, падение качества высшего образования в стране, снижение интеллектуального потенциала молодежи, коммерциализация высшего образования и др. Авторы предлагают свое видение основных детерминант роста эффективности университетской деятельности в рамках интеграции России в мировое образовательное пространство.

Ключевые слова: эффективность высшего образования, детерминанты повышения качества университетской деятельности, рынок труда, трудоустройство выпускников, маркетинговый механизм мотивации студентов, стимулирование профессорско-преподавательский состава высшей школы, эндаумент-фонды.

E. G. Gushina, A. R. Pavlishevskaya, V. A. Dorzhdeeva

DETERMINANTS OF EFFICIENCY OF UNIVERSITY'S ACTIVITY IN RUSSIA

Volgograd State Technical University

The article deals with the most urgent problems of the Russian higher education system: lack of connection between the labor market and the market of educational services, the decline of quality of higher education in the country, reduction of intellectual potential of young people, the commercialization of higher education, etc. The authors offer their outlook on the major growth determinants of university activities within Russia's integration into the world's educational space.

Keywords: the effectiveness of higher education, determinants for quality improvement of university's activities, labor market, employment of graduates, marketing mechanism to motivate students, encourage academic staff-members, endowment funds.

Система высшего образования в России переживает очередной не самый легкий период. Для современного российского рыночного пространства характерна повышенная нестабильность экономической системы, значительное сокращение государственных расходов, в том числе, существенное сокращение бюджетного финансирования системы высшего образования.

Интеграция России в глобальное образовательное пространство усилила конкуренцию на мировом, национальном и региональном рынках образовательных услуг. Все это, в свою очередь, актуализирует для вузов поиск источников ус-

тойчивого стратегического развития, нахождение детерминант повышения эффективности университетской деятельности в целом.

Одним из наиболее известных рейтингов, отражающих положение национальных вузов по сравнению с высшими учебными заведениями других стран, является сводный рейтинг лучших университетов мира (THE World University Rankings), публикуемый ежегодно, в британском издании «TimesHigherEducation». Рейтинг представляет собой комплексное исследование, которое позволяет получить содержательные всемирные сравнительные оценки

деятельности отдельно взятого вуза, которые затем могут быть использованы менеджментом университетов, лицами, формирующими политику в области образования, инвесторами, потенциальными работодателями, будущими студентами и др.

В рейтинге используются 13 индикаторов, объединенных в пять категорий: «преподавание» (среда обучения), «исследования» (объем, доход и репутация), «цитирование» (влияние исследований), «международное взаимодействие» (сотрудники, студенты и исследования), «доход от промышленности» (передача знаний).

Лучшим вузом мира 2015 года по версии данного авторитетного рейтинга уже не первый год подряд становится Калифорнийский технологический институт (California Institute of Technology). Вторую и третью позиции занимают два знаменитых университета – Оксфорд (University of Oxford) и Стэнфорд (Stanford University) соответственно.

Всего в список 800 лучших университетов мира в 2015 г. согласно рассматриваемому рейтингу, вошли 13 российских высших учебных заведений, однако в ТОП–200 находится только МГУ. Сразу за ним следует Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра Великого, попавший в группу 201–250. Далее в группе 251–300 находится Томский Политехнический Университет. В группу 301–350 по-

ли два высших учебных заведения – Казанский Федеральный Университет и Национальный исследовательский ядерный Университет «МИФИ». В следующей за ней группе 401–500 также находятся два университета – Новосибирский Государственный Университет и Санкт-Петербургский государственный университет. В группу 501–600 попал Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана. Еще пять российских университетов оказались в группе 601–800: Московский физико-технический институт, Национальный исследовательский технологический Университет «МИСиС», Южный федеральный университет, Томский государственный университет и Уральский федеральный университет [17].

Таким образом, результаты рейтинга лучших университетов мирового значения говорят о наличии неких проблем развития вузовской системы, повышения эффективности подготовки специалистов с высшим образованием в РФ.

Первое, что хотелось бы отметить, это то, что массовый характер высшего образования привел к снижению качества полученных образовательных услуг [5]. Наглядной демонстрацией снижения требований к результатам образовательной деятельности является опережающий рост студентов заочной формы обучения, где качество образования значительно хуже, чем на очной форме обучения (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности студентов вузов РФ по формам обучения 1980-2014 г.г., тысяч человек

Годы	Число вузов, всего	В них студентов, всего	В том числе обучавшихся на отделениях			
			очных	очно-заочных (вечерних)	заочных	экстернат
1980/81	494	3045,7	1685,6	401	959,1	-
1990/91	514	2824,5	1647,7	284,5	892,3	-
1995/96	762	2790,7	1752,6	174,8	855,8	7,5
2000/01	965	4741,4	2625,2	302,2	1761,8	52,2
2005/06	1068	7064,6	3508,0	371,2	3032,0	153,4
2006/07	1090	7309,8	3582,1	372,3	3195,9	159,6
2007/08	1108	7461,3	3571,3	352,9	3367,9	169,2
2008/09	1134	7513,1	3457,2	343,7	3540,7	171,5
2009/10	1114	7418,8	3280,0	323,6	3639,2	175,9
2010/11	1115	7049,8	3073,7	304,7	3557,2	114,1
2011/12	1080	6490,0	2847,7	263,4	3289,7	89,2
2012/13	1046	6075,0	2724,0	229,0	3051,0	70,0
2013/14	969	5647,0	2619,0	189,0	2784,0	55,0

Источники: Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./Росстат. М., 2012. - С.247.; Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./Росстат.- М., 2014.- С.157.

Исходя из данных, приведенных в таблице, за период с 1990 по 2014 год число студентов-заочников возросло с 959,1 до 2784,0 тыс. человек. (т.е. с 31,49% до 49,30%). В 2008/09 учебном году количество обучающихся на очной и заочной форме практически сравнялось, пик роста студентов-заочников наблюдался в 2009/10 учебном году, впоследствии их численность стала уменьшаться. Очевидно, что снижению контингента студентов, обучающихся на заочной форме, к 2013/14 учебному году способствовало, как общее сокращение численности студентов в целом, так и закрытие коммерческих высших учебных заведений, которые не смогли пройти процедуру лицензирования, проводимую Министерством образования и науки РФ.

Также одной из «больных» точек современной системы образования, снижающих качество образования, можно выделить обучение в филиалах и рост их количества. К 2005 г. на 660 государственных вузов приходилось 1376 филиалов, а на 430 негосударственных - 326 филиалов. Хотя в 2012 году констатируется сокращение филиальной сети. Возникновение и развитие филиалов было обусловлено тем, что в 1970-е гг. в стране наблюдался демографический всплеск, и возросло общее число людей, которые хотели получать высшее образование. Следует отметить, что в 1990-е-начале 2000-х гг. у россиян резко снизилась образовательная мобильность. Выросла популярность филиалов столичных вузов в провинции. По результатам исследования качества студентов, зачисленных в 2012г. по результатам ЕГЭ на бюджетные места, проведенного экспертами

НИУ ВШЭ совместно с РИА «Новости» по заказу Общественной палаты РФ, средние баллы ЕГЭ у абитуриентов, поступивших в филиалы, в основном, на 2-3 балла ниже, чем у принятых в головные вузы. Это можно рассматривать как индикатор более слабого уровня требований в филиалах [11].

Особенностью рынка образовательных услуг в области высшего образования является то, что, с одной стороны, высшие учебные заведения оказывает образовательную услугу определенному индивиду, а с другой стороны вуз предоставляет (путем выпуска квалифицированных специалистов) на рынок рабочей силы дипломированных специалистов (кадровый потенциал). И эффективность, успешность организации (вуза) зависит от того, насколько соответствует организация (вуз) требованиям рынка, насколько удовлетворяет потребностям потенциальных клиентов. Многие вузы не успевают подстроиться под динамично меняющуюся конъюнктуру рынка, выпуская дипломированных специалистов, которым в своем большинстве нет предложений от работодателей.

Яркая тенденция последнего десятилетия на рынке образовательных услуг, особенно в негосударственном секторе высшего образования, углубление гуманитарной специализации. Независимо от первоначальной специализации вузов, на базе которых были учреждены негосударственные высшие учебные заведения (культура, политика, туризм и др.), последние стали специализироваться в основном по трем гуманитарным направлениям: экономика, менеджмент, и юриспруденция (табл. 2).

Таблица 2

Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием негосударственными образовательными учреждениями по группам специальностей и направлениям подготовки в 2005-2012 гг. (тысяч человек)

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Выпущено специалистов - всего	173,3	199,1	226,6	233,2	275,5	290,1	285,6	271,9
В том числе:								
по группам специальностей	142,1	166,7	184,3	191,4	213,3	229,2	225,3	212,5
физико-математические науки	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2
естественные науки	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
гуманитарные науки	55,7	59,9	64,0	65,1	67,7	70,8	69,2	65,4
социальные науки	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
образование и педагогика	3,1	3,2	3,4	3,2	3,3	3,4	3,7	4,4
здравоохранение	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,3

Окончание табл. 2

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
культура и искусство	1,3	1,7	2,3	2,6	3,0	3,3	3,4	3,0
экономика и управление	77,0	96,2	108,1	112,5	129,7	140,8	138,8	128,7
другие специальности	3,4	4,1	4,7	6,3	7,8	9,3	8,8	-
по направлениям подготовки	31,2	32,4	42,2	41,8	62,2	60,9	60,3	59,4
гуманитарные науки	17,1	16,4	20,5	19,3	29,7	29,1	29,5	27,5
экономика и управление	12,9	14,5	18,8	18,8	27,9	26,6	26,4	26,5
информатика и вычислительная техника	0,8	1,0	2,1	2,9	3,6	4,1	3,3	3,0

И с т о ч н и к : Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - М., 2013. - С. 220.

Анализ информации в приведенной таблице подтверждает, что удельный вес выпущенных специалистов по специальности экономика и управление и 10 лет назад, и в настоящее время составляет более половины от всего выпуска, что очевидно является ответной реакцией на конъюнктуру рынка труда. В качестве второй по масштабности специализации в негосударственных вузах наметилась подготовка психологов, программистов, бухгалтеров, маркетологов, социологов. В госсекторе – та же тенденция возрастания предложения направлений гуманитарной специализации (хотя и не такого интенсивного).

Таким образом, несмотря на рост числа выпускников высших учебных заведений за последнее десятилетие, в основном готовятся кадры с гуманитарной специализацией, в то время как в стране ощущается значительный дефицит инженерно-технических кадров. Популярность гуманитарных направлений подготовки во многом объясняется распространенным стереотипом людей о безбедной жизни специалистов, работающих в этих областях. К тому же усиление гуманитарной специализации в частном секторе высшего образования неудивительно и вполне естественно: техническая специализация подразумевает наличие в вузе капиталоемкой базы, делая, таким образом, негосударственные вузы попросту нерентабельными. В государственных высших учебных заведениях усиление данной тенденции является результатом того, что выделение бюджетных мест государством для подготовки конкретных видов специалистов происходит без четкого и научно обоснованного расчета потребности в них.

Отсутствие государственного распределения выпускников, обучающихся на бюджетной

(бесплатной) основе, приводит к тому, что многие из них оказываются не востребованными для практической работы, пополняют ряды безработных или работают не по своей специальности, а многие талантливые специалисты – выпускники уезжают работать за границу. По словам министра финансов России, около 30% выпускников российских вузов работают не по специальности [4]. А это значит, что происходит неэффективное расходование денежных средств государственного бюджета на их обучение, и данную ситуацию необходимо менять.

Исходя из этого, возможно предложить восстановить, на основе взвешенного и научно обоснованного расчета, практику государственного распределения выпускников, обучающихся на бюджетной основе. Практика госраспределения способствовала бы уменьшению числа безработных среди молодежи, помогла бы выпускникам в освоении профессии по своей специальности, а российские предприятия смогли бы решить проблему кадрового голода (особенно технического профиля).

Также сомнительными кажутся осуществляемые в настоящее время в России проекты объединения ряда высших учебных заведений страны, которые были инициированы Министерством образования и науки РФ. Эти проекты в своем большинстве демонстрируют несостоятельность. Например, объединение трех крупных вузов Санкт-Петербурга: СПбГУЭФ, СПбГИЭУ и СПбГУСЭ, привело к фактическому затормаживанию нормального развития всех трех вузов. Конкретные мероприятия слияния протекали совершенно не согласованно, обоснованность отдельных мер вызывала серьезные сомнения, а качество работы объединенных структур снизилось из-за удлинения

цикла принятия всех решений и снижения уровня мотивации сотрудников. Снижение мотивации сотрудников объясняется, прежде всего, тем, что произошло выравнивание уровня заработной платы по вузам, в результате чего у большинства сотрудников заработная плата понизилась, а также исчезла система премирования за различные виды дополнительных работ, выполняемых сотрудниками.

Такой подход к сокращению численности вузов в стране совершенно не согласуется с реальными потребностями вузов, участвующих в слиянии. По мнению некоторых исследователей, целесообразней и эффективней было бы понизить статус тех вузов, которые не способны продемонстрировать нормальные показатели качества образования выпускников, как и отказать этим вузам в бюджетном наборе [10]. Слияние же должно быть обосновано реальной потребностью вузов в объединении, должно быть направлено, в первую очередь, на повышение качества результатов образовательной деятельности университетов, ориентировано на возрастание уровня соответствия профессиональных компетенций выпускников вузов реальным потребностям рынка труда.

Немаловажную роль в эффективности университетской деятельности играет материально-техническое оснащение высших учебных заведений. Для высокой результативности полученной выпускником образовательной услуги вуз должен иметь необходимую материально-техническую базу, которая отвечала бы современному уровню развития производительных сил. Материально-техническое оснащение вуза должно учитывать стремительное развитие научно-технического прогресса, возможность опережающей подготовки кадров. В подготовке квалифицированных специалистов отсутствие современного оборудования, применяемого на конкретных рабочих местах, может стать одним из основных барьеров, делающих российское образование неконкурентоспособным по сравнению с уровнем подготовки специалистов в других странах. Сейчас зачастую у выпускников вузов нет практики, необходимых для реальной работы навыков, они оказываются не готовыми к работе с современным оборудованием и материалами. Таким образом, рост контингента студентов без наращивания и обновления основных фондов, который имеется в распоряжении высших учебных заведений, может привести к падению эффективности ву-

зовского образования. Еще большую значимость современное материально-техническое оснащение вузов приобретает в условиях формирования инновационной экономики [6].

Хотелось бы отметить тенденцию сокращения числа бюджетных мест приема в вузы. Министр образования и науки РФ выступает за дальнейшее уменьшение бюджетных мест в государственных высших учебных заведениях страны и за твердый уход от бесплатного высшего образования. Данную точку зрения он обозначил следующим образом: «Как только мы уйдем от всеобщего бесплатного высшего образования, появятся механизмы, которые помогут привлечь на предприятия ценные кадры» [12]. Для талантливой молодежи из семей, которые не могут себе позволить оплачивать обучение в вузах, министр предлагает использовать систему так называемого образовательного кредита. «Если хорошее образование будет стоить дорого и человек вынужден за него платить, он сможет взять кредит, а будущий работодатель в обмен на обязательства погасит его» [12]. Такой взгляд министра к реформе системы высшего образования в рамках нестабильности экономической системы России, где к среднему классу, который мог бы позволить себе оплачивать обучение, относится, по самым позитивным оценкам, лишь около 25% населения [3], а разница между доходами 10% бедных и 10% богатых (коэффициент Джини) только по официальной статистике за 2014 г. составил почти 0,42 [8], перечеркнет возможность получения доступного высшего образования для большого количества талантливых детей из необеспеченных семей.

Трудно также согласиться с идеей о привлечении образовательного кредита в качестве некоего механизма для замены бесплатного высшего образования на платную форму обучения. На фоне нестабильности экономической ситуации в стране, экономического кризиса, выделение образовательного кредита студентам банками и работодателями становится для последних невыгодным, слишком рискованным вложением денежных средств.

При этом сокращение числа бюджетных мест в вузах способствует снижению доступности получения высшего образования, но в тоже время делает более привлекательным среднее профессиональное образование, которое уже сегодня занимает значительное место в удовлетворении образовательных потребностей лич-

ности и общества. Профессиональное образование среднего уровня требуется, прежде всего, в сфере услуг, строительстве, в обрабатывающей промышленности. В настоящее время это образование имеют 31% населения России. В экономике и социальной сфере занято около 20 млн. специалистов со средним профессиональным образованием, что составляет 33% общей численности занятых или 62% численности занятых специалистов [16].

Считается, что в России высшее образование имеет слишком много людей, едва или не больше половины населения. Однако по данным Европейского социального исследования, в 2010 г. в группе от 25 до 39 лет, процент россиян, имеющих высшее образование составил только 39. Таким образом, представления о всеобщем высшем образовании в России заметно преувеличены, а, следовательно, искусственно сокращать число мест в университетах, не стоит [17]. Однако очевидно, что качество образования не определяется количеством вузов.

Общеизвестно и то, что качество и эффективность высшего образования, в том числе, определяется и уровнем контингента абитуриентов вузов как государственных, так и негосударственных. Если раньше, в советские времена студентами высших учебных заведений оказывались, как правило, выпускники школ с достаточно высоким уровнем знаний: медалисты, «хорошисты», победители различных олимпиад, то сейчас, система зачисления в вузы совершенно иная. Теперь, заплатив денежные средства, на коммерческой основе в университетах обучается немалое число «троечников», которые по основному конкурсу не прошли на бюджетные места. По мнению некоторых исследователей, если бы в вузах в настоящее время оценки ставились более беспристрастно, то около 60% студентов-платников были бы отчислены из университета за академическую неуспеваемость сразу же на первом курсе обучения [1, С.114]. Но это значило бы, что государственный вуз урежет часть собственных доходов, соответственно, поле этого последует сокращение штата преподавателей.

При такой системе организации высшего образования, когда функционирование государственных вузов, зарплата профессорско-преподавательского корпуса зависят в большей степени не от государственного бюджетного финансирования, а в основном от денежных сумм, выплачиваемых за обучение студентами -

платниками, объективная оценка знаний таких студентов ставится под сомнение. К тому же следует отметить, следующую тенденцию: зачастую в российских реалиях студенты, обучающиеся на коммерческой основе, считают получение дипломов о высшем образовании гарантированным уже самим фактом оплаты стоимости их обучения, и поэтому не имеют особого желания учиться или учатся плохо. Такая ситуация является одной из причин, порождающих снижение качества и эффективности университетской деятельности в целом.

Также можно выделить блок проблем, связанных с привлечением молодых квалифицированных кадров для вузов, обеспечением им достойной оплаты труда. Сегодня все более острый характер приобретает проблема воспроизводства кадрового потенциала науки в целом и высшего образования в частности. Обуславливается данная проблема, прежде всего, нехваткой молодых высококвалифицированных кадров, обладающих высоким исследовательским потенциалом, мотивированных и готовых к научным исследованиям. К сожалению, деятельность профессорско-преподавательского состава высшей школы в современной непростой экономической ситуации характеризуется следующими негативными тенденциями:

- снижение числа наиболее квалифицированных преподавателей в образовательном пространстве; их переход в другие сферы экономики страны из-за невысокой финансовой оценки труда, ухудшения условий их жизни;

- нежелание молодых исследователей, специалистов-ученых продолжать обучение в аспирантуре и начинать свою профессиональную карьеру в качестве преподавателей в высших учебных заведениях, что никак не способствует «обновлению» профессорско-преподавательского корпуса вузов.

Исследователь М. А. Лешина отмечает, что существуют некие барьеры, сдерживающие привлечение молодого и квалифицированного преподавательского персонала в вузы. С одной стороны, по мнению М. А. Лешиной, демотивацией работы в высших учебных заведениях у молодежи служит невысокая заработная плата преподавателей, не имеющих еще званий, ученых степеней, а также стажа работы в высшей школе. С другой стороны – есть ограничения, связанные с дополнительными финансовыми затратами на продолжение образовательного

процесса после окончания высших учебных заведений и денежные траты на опубликование своих научных исследований в литературе (отсутствие необходимого количества бюджетных мест в аспирантурах и докторантурах вузов, издание за собственные средства своих научных статей, монографий и т.д.)» [9, С.23].

Рассмотрим региональный аспект данной проблемы. Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ) является на сегодняшний день одним из главных научно-образовательных центров юга России, занимает лидирующее место по количеству подготовленных специалистов для большинства сфер деятельности Волгоградского региона и России в целом. Опираясь на данные администрации ВолгГТУ, зарплата преподавателя в данном университете в 2015 г. составила более 34 тыс. рублей [13].

Согласно информации, предоставленной Волгостатом и союзом рекрутинговых агентств Волгоградской области, список самых востребованных квалифицированных специалистов с самыми высокими предлагаемыми зарплатами в 2015 году в г. Волгограде выглядит следующим образом:

- программисты - от 90 000 до 120 000 рублей;
- юристы - от 45 000 до 95 000 рублей;
- специалисты IT-сектора - графический дизайн, веб-строительство - от 55 000 до 75 000 рублей;
- менеджеры по продажам - от 25 000 до 65 000 рублей;
- медицинские работники - от 23 000 до 48 000 рублей. [14].

Приведенная выше статистическая информация позволяет сделать следующие выводы: средняя заработная плата профессорско-преподавательского состава вуза находится на невысоком уровне, особенно по сравнению с юристами, программистами. Трудоемкость преподавательской деятельности в высшей школе (учебно-методическая, воспитательная работа) объясняет нежелание работать в образовательной сфере, так как денежная оценка труда за сложный интеллектуальный труд, в целом, находится на невысоком уровне.

Резюмируя сказанное выше, можно выделить ряд детерминант развития, повышения эффективности университетского образования в целом:

- Осуществление постоянного непрерывного мониторинга рынка труда вузами, прогноз появления новых вакансий на ближайшие 4-5 лет.

- Поддержание плотного сотрудничества между высшими учебными заведениями и организациями региона позволит выявить существующие потребности в специалистах у предприятий в регионе и у отрасли в целом, а также поможет установить перспективы не только качественного, но и количественного развития бизнес-единиц. Такая система взаимоотношений начинала бы строиться «снизу». Работодатели будут подавать заявки с указанием числа требуемых работников с необходимой специальностью, а уже система образования, в свою очередь, должна подстроиться под требования бизнеса и начать образовательный процесс по подготовке соответствующих кадров.

- Наличие прогноза появления новых вакансий для каждого отдельно взятого региона способствует осознанию возникновения возможных потребностей в определенных специалистах на рынке труда и разработке плана действий по схеме «предложение рождает спрос». Настало время не идти по давно проторенному пути, а предугадывать потребности.

- Создание эффективной системы стимулирования и оплаты труда профессорско-преподавательского состава вузов. Данная система должна, с одной стороны, учитывать интересы высшего учебного заведения, т.е. выполнение его лицензионных и аккредитационных правил и требований. Но в то же время, новая система должна принимать во внимание и интересы профессорско-преподавательского сообщества, которое должно иметь определенные материальные и моральные стимулы к работе, ощущать себя единым сплоченным коллективом и реализовывать общую идею развития высшего учебного заведения. По мнению российского социолога Плаксия С.И., «Ученого нельзя заставить, принудить хорошо исследовать, а преподавателя – качественно учить и воспитывать. Но можно создавать соответствующие условия и стимулы, убеждать и направлять» [2, С.92]. С одной стороны, заработная плата научно-педагогических работников вузов должна быть на достойном уровне, ее размер должен напрямую зависеть от квалификации (ученой степени, звания) и стажа работы. С другой стороны, зарплата преподавателя вуза должна зависеть, в том числе и от эффективности и актуальности его научных исследований. Некоторые исследователи предлагают ввести в структуру заработной платы некие бонусы, размер которых будет зависеть от рейтинга цитируемости научного со-

трудника, то есть количества ссылок на его научные труды. Знаменитое высказывание «Кадры решают все» весьма актуально сегодня, и, если есть возможность творчески и материально реализовать в рамках собственного высшего учебного заведения профессорско-преподавательскому составу не понадобится тратить массу сил и энергии на поиски достойного заработка на стороне, а полностью сосредоточить свое внимание и приложить все усилия на достижении целей развития вуза.

- Поиск талантливых молодых ученых – преподавателей. Успех реализации этой детерминанты повышения эффективности университетской деятельности отчасти связан с эффективностью выполнения предыдущей детерминанты. Как уже было отмечено ранее, одной из тенденций развития российского высшего образования в последние годы становится, уменьшение притока молодых кадров. На наш взгляд, проводимая сейчас реформа в сфере образования должна быть направлена не столько на сокращение количества вузов, сколько на привлечение в систему высшего образования молодых перспективных кадров. Ведь во многих высших учебных заведениях преподавательский состав складывается в основном из людей пенсионного и предпенсионного возраста. Молодые специалисты-ученые не хотят работать в университетском пространстве, прежде всего, по причине низкой оплаты труда, плохо соотносимой с предъявляемыми требованиями и степенью нагрузки.

- Тесное взаимодействие между работодателем и выпускником вуза. При наличии партнерских отношений с предприятиями региона выпускники приобретают гарантированное место работы, а предприятие, в свою очередь, требует специалистов, что благоприятствует формированию имиджа востребованного, надежного университета.

- Создание фондов целевых капиталов в российских вузах. Большую популярность в российском высшем образовании набирает создание вузами так называемых эндаумент-фондов, которые состоят из пожертвований бывших выпускников, различных бизнес-структур. В России эндаумент-фонды (терминология США) получили название фондов целевого капитала. Остановимся несколько подробнее на данном вопросе.

Эндаумент (от англ. endowment) – это механизм создания целевого капитала, предназначенного для финансирования некоммерческих

организаций (НКО) в сфере образования, медицины, культуры и др. Преимуществом Фонда целевого капитала является прозрачный характер его деятельности. Схема организации деятельности Фонда проста. Благотворители (в качестве которых могут выступать выпускники вуза, различные бизнес-структуры и др.) передают пожертвования в Фонд целевого капитала, тем самым формируя целевой капитал, далее Фонд передает капитал в доверительное управление Управляющей компании. Доход от управления целевым капиталом возвращается в университет. При этом традиционно на проекты университета расходуются только доходы от инвестирования целевого капитала Фонда, а сам капитал остается неприкосновенным. Вырученные денежные средства дают возможность повышать квалификацию профессорско-преподавательского корпуса, финансировать наиболее перспективные научные исследования, разработки, оплачивать процесс обучения в университете одаренным студентам и др. Мотивы у благотворителей могут быть самыми разными. Но в основном, бизнес-структурам интересно заботиться о развитии университета как кузницы молодых перспективных кадров, пожертвования данных фондов помогают корпорациям строить о себе позитивный имидж в глазах потребителей, конкурентов, государства.

Наиболее сформирована данная модель финансирования в США, где эндаумент-фонды Гарварда (\$25,7 млрд.), Йеля (\$16,3 млрд.), Стэнфорда (\$12,6 млрд.) являются крупнейшими во всем мире [15, С.8]. Финансовая поддержка деятельности российских высших учебных заведений, их научных исследований с помощью эндаумент-фондов – явление довольно новое для российского образовательного пространства. Их появление в России до последнего времени сдерживалось несовершенством законодательства. Закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», вступивший в силу с 1 января 2007 года, открыл новые возможности для российских благотворителей и некоммерческих организаций. Суммы целевых капиталов российских эндаумент-фондов являются пока не очень значительными как по сравнению с зарубежными моделями, так и с точки зрения финансирования крупных проектов. Но это и немудрено, учитывая относительно недавнюю историю их появления в образовательном пространстве России.

Анализ российских вузовских фондов целевого капитала по сумме сформированных целевых капиталов представлен в табл. 3. Представляется, исходя из зарубежного опыта, эндаумент-фонды можно рассматривать как перспективный мощный инструмент повышения эффективности университетской деятельности в российском пространстве. Те российские высшие

учебные заведения, которые привлекают средства в данные фонды, через некоторое время будут обладать значительными дополнительными денежными средствами в бюджетах и будут заметно опережать другие вузы, не уделяющие должного внимания развитию фондов целевого капитала сейчас.

Таблица 3

Анализ российских вузовских фондов целевого капитала

№ п/п	Название Фонда	Дата создания	Сумма целевого капитала, руб.
1	Специализированный фонд целевого капитала поддержки и развития Сколковского института науки и технологии	2012	4 083 452 296
2	Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге	2007	1 221 243 043
3	Фонд развития МГИМО	2007	1 205 746 000
4	Специализированная организация управления целевым капиталом- некоммерческая организация-собственник целевого капитала «Фонд целевого капитала РЭШ»	2007	364 782 000
5	Специализированный фонд целевого капитала «Фонд поддержки исторических и культурных исследований «Истоки»	2013	364 353 000
6	Фонд целевого капитала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации	2007	215 671 675
7	Специализированный фонд управления целевым капиталом «ИнСовР-Капитал» (Института современного развития)	2008	129 600 000
8	Фонд управления целевым капиталом Северо-Восточного федерального университета имени М.К.Аммосова	2011	101 286 300
9	Специализированный фонд целевого капитала «Перспектива»	2009	53 555 000
10	Фонд управления целевым капиталом НИУ «Высшая школа экономики»	2007	43 135 000
11	Фонд целевого капитала развития «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»	2012	42 991 385
12	Специализированный фонд формирования целевого капитала НИТУ «МИСиС»	2011	34 396 514
13	Фонд собственник целевого капитала «Эндаумент НГУ» (Новосибирский государственный университет)	2007	20 000 000
14	Специализированный фонд целевого капитала Государственного музея-заповедника «Петергоф»	2011	15 801 410
15	Специализированный фонд управления целевым капиталом развития Тюменского государственного университета	2009	13 368 400
16	Фонд развития целевого капитала ЮФУ	2007	12 856 874
17	Фонд целевого капитала развития Санкт-Петербургского государственного политехнического университета	2012	9 000 000
18	Фонд развития Омского государственного университета им. Ф.М.Достоевского"	2010	6 315 000
19	Фонд развития Православного Свято-Тихоновского Гуманитарного Университета	2012	4 000 000

И с т о ч н и к : https://endowment.spbstu.ru/index.php/about/istoricheskaya-spravka/funds_tool

• Разработка маркетинговых механизмов мотивации студентов, обучающихся на платной основе[16]. В российской действительности иногда случается ситуация, когда студенты, обучающиеся на коммерческой основе, считают, что могут позволить себе не особенно вы-

кладываться на занятиях, ведь все уже оплачено. Примечательна практика Пермского филиала НИУ ВШЭ в решении данной проблемы. В данном вузе есть система скидок: «...если абитуриент не добрал до проходного балла совсем немного, он получает скидку в 70% опла-

ты на весь срок учебы, и обучение стоит для него копейки. Если разница в баллах чуть больше – скидка 50% или 25%. Правда, студент может потерять эту скидку, если получит двойку в сессию...» [6]. Аналогичная система действует в НИУ ВШЭ и других крупных российских вузах. Такая система организации образовательного процесса, на наш взгляд, мотивирует студентов, обучающихся на коммерческой основе, хорошо заниматься.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что система высшего образования в России переживает процесс адаптации, стараясь приспособиться к структурным и функциональным вызовам, которые перед ней стоят. В ряду различных факторов, оказывающих влияние на эффективное развитие университетского образования в России, часто есть взаимоисключающие. Так, с одной стороны, наблюдается огромное стремление российских высших учебных заведений попасть в международное образовательное пространство и вернуть былые позиции российского высшего образования. С другой стороны, есть ряд нерешенных проблем, которые являются барьером для повышения уровня конкурентоспособности российского высшего образования: отсутствие хорошо налаженной связи между рынком труда и рынком предлагаемых образовательных услуг высшей школы; усиление гуманитарной специализации в вузах; недостаток специалистов технического профиля; снижение интеллектуального потенциала молодежи; коммерциализация высшего образования, которая ставит преграды для получения диплома способной, интеллектуально развитой молодежью из необеспеченных семей; снижение качества получаемых образовательных услуг; устаревшая материально-техническая база вузов не соответствует современному уровню развития информационных технологий; замена ценности образования ценностью наличия диплома о высшем образовании и др.

Все эти проблемы требуют разрешения и поиска способов повышения эффективности университетской деятельности в России. Современная система университетской деятельности должна быть более гибкой, обеспечивать оперативную адаптацию к внешним быстро изменяющимся социально-экономическим условиям. Необходимо опережающее развитие образования по отношению к экономике и обществу. Однако при всей очевидной необходимо-

сти реформирования системы деятельности высших учебных заведений к нему необходимо подходить весьма осторожно. Результаты изменения образовательной политики в стране часто проявляются только через некоторый период времени. Иногда они непредсказуемы и при отсутствии грамотного, четкого планирования и постоянного контроля могут повлечь системные проблемы. В этой связи, необходимо предпринимать научный поиск методов решения существующих проблем в образовательной сфере в рамках концепции опережающего социально-экономического развития страны и регионов с учетом этапов инновационной модернизации России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аветисян И.А.* Проблемы финансирования высшего образования в современной России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1 (25), С. 108-122.
2. *Барыбин А.В., Рогинко Е.В.* О мерах повышения конкурентоспособности современного вуза в условиях изменяющегося рынка образовательных услуг // Креативная экономика. – 2013. – № 12 (84). – с. 89-94.
3. *Власти предложили сократить бюджетные места в вузах на 100 тысяч.* [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/01/07/2015/5593d8a79a79479132f8a305> (дата обращения 11.11.2015).
4. *Высказывания А.Г. Силуанова на пресс-конференции по итогам встречи министров труда и министров финансов стран "Большой двадцатки.* [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=32618&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz3rajw8Fp9 (дата обращения 11.11.2015).
5. *Зак Т.В.* Высшая школа в условиях перехода к инновационному развитию экономики: проблемы, тенденции и противоречия [Электронный ресурс] / Т.В. Зак. - Режим доступа: [www.aspu.ru/images/file/ilil/vs\(1\).doc](http://www.aspu.ru/images/file/ilil/vs(1).doc) (дата обращения 11.02.2014).
6. *Инновационная модернизация России и новая миссия российских университетов в условиях глобализации образовательного пространства* : монография / И.Л. Гоник, Л.С. Шаховская, И.А. Морозова, Е.Г. Гущина, Е.Г. Попкова, О.В. Кониная, Е.И. Новакова. Волгоград: ВолгГТУ, 2013. 139 с.
7. *Качество платного приема в вузы: мифы и стереотипы о безбедной жизни.*[Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ria.ru/ratings_academy/20121108/778155335.html (дата обращения 23.11.2015).
8. *Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов).* [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> (дата обращения 15.11.2015).
9. *Лешина М. А.* К вопросу актуальности стимулирования преподавателей Российской высшей школы // Управление персоналом. -2008. -№ 21. -С.23-25.
10. *Моженко О.В.* Развитие финансовых механизмов обеспечения конкурентоспособности вуза в условиях глобализации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://spbu.ru/dissert/dissert/Mozhenko_diss.pdf(дата обращения 09.11.2015).
11. *Мушкетова Н.С.* Стратегическое управление средней маркетинговой деятельности региональных вузов.

[Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.vstu.ru/files/thesis_defence/10660/mushketova_natalya_sergeevna.pdf (дата обращения 11.11.2015).

12. Новый министр образования предложил сократить число бюджетных мест в вузах. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=82438> (дата обращения 11.11.2015).

13. Профессура уходит по-тихому. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2719037#comments> (дата обращения 24.11.2015).

14. Средняя зарплата в Волгоградской области выросла на 7,3%. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2729138> (дата обращения 23.11.2015).

15. Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в высшем образовании России: Сборник практических рекомендаций для участников Международной научно-практической конференции «Теория и практика функционирования фондов целевого капитала в России», МГИМО (У) МИД России, 27–29 апреля 2010 г. / под ред. Е.С. Бирюкова, Д.А. Дегтерева, А.В. Стельмаха. – М.: МГИМО, 2010. – 148 с.

16. Шиховец, В.В., Гущина, Е.Г. Сущность маркетин-

гового механизма взаимодействия субъектов социально-значимых рынков - рынка образовательных услуг и рынка труда / В.В. Шиховец, Е.Г. Гущина // Современная экономика: проблемы и решения. - 2010. - № 3. - С. 90-100.

17. TimesHigherEducation: Рейтинг лучших университетов мира 2015–2016. Электронный ресурс - [2015] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/01/7248> (дата обращения 21.11.2015).

18. Морозова И.А. Благотворительность в системе высшего образования: мировой опыт и российские перспективы создания эндаумент-фондов / И.А. Морозова // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - № 6. - С. 48-60.

19. Морозова И.А. Развитие инфраструктуры сферы образования и возможности применения инструментов государственно-частного партнерства / И.А. Морозова, С.К. Волков, М.Н. Мысин // Научные ведомости Белгородского гос. ун-та. Серия «История. Политология. Экономика. Информатика». - 2014. - № 15, вып. 31/1. - С. 48-57.

20. Морозова И.А. Расширенные договоры коммерческой концессии в образовании как перспективная форма государственно-частного партнерства / И.А. Морозова, С.К. Волков, М.Н. Мысин // ЭКО. - 2014. - № 3. - С. 170-177.

УДК 331.101.2.

Л. С. Шаховская, Е. Г. Попкова, У. А. Позднякова

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

Волгоградский государственный технический университет

В статье авторами определена роль интеллектуальных ресурсов в условиях экономики знаний, проанализирован и оценен уровень развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации с помощью метода SWOT-анализа, обозначены перспективы и выявлены приоритетные направления развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации, а также разработана модель развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы экономики, экономика знаний, Республика Беларусь, Российская Федерация.

L. S. Shakhovskaya, E. G. Popkova, U. A. Pozdnyakova

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL RESOURCES ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE RUSSIAN FEDERATION

Volgograd State Technical University

The authors define the role of intellectual resources in the knowledge economy, analyze and evaluate the level of development of intellectual resources Economy of the Republic of Belarus and the Russian Federation with the help of the method of the SWOT-analysis, define perspectives and identified priority areas for the development of intellectual resources Economy of the Republic of Belarus and the Russian Federation, as well as create the model of the intellectual resources of the economy of the Republic of Belarus and the Russian Federation.

Keywords: intellectual resources of an economy, knowledge economy, the Republic of Belarus, the Russian Federation.

В условиях глобализации и либерализации процессов в мировой экономике возможности стран в обеспечении конкурентных преиму-

ществ во многом связаны с использованием эндогенных факторов роста. Эффективная политика экономического развития в этих условиях

© Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Позднякова У. А., 2015

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ – проект №15-22-01011 «Теоретико-методологические основы маркетингового обеспечения инновационного развития интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь и Российской Федерации в условиях экономической интеграции (на примере создания университетов предпринимательского типа)», а также при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации – проект №2797 «Формирование системы научно-производственных кластеров в регионах России».

представляет собой ключевой инструмент защиты против возможных угроз со стороны глобализации. Конкурентоспособность стран и их способность к привлечению иностранных инвесторов в современных условиях хозяйствования все чаще определяется их специфическими и уникальными нематериальными ресурсами [1].

Нематериальные инвестиции в исследования, разработки и инновации рассматриваются в качестве наиболее важных источников производительности экономики. Знание является основным фактором производства в современных экономических условиях и рассматривается как основной ресурс для создания стоимости и на корпоративном и национальном уровне [2]. В этом контексте возрастает роль интеллектуальных ресурсов, так как в экономике знаний значение стран в глобальной хозяйственной системе непосредственно связано с их знаниями и интеллектуальными ресурсами [3].

Расширение деятельности, основанной на знаниях, в процессе последней технологической революции привело к экономической трансформации на корпоративном и государственном уровне [5]. В сегодняшней экономике основными источниками роста и развития являются не сырье и рабочая сила, а, главным образом, возможность создания и использования ресурсов знаний [4].

П. Друкер указал на знания как основной ресурс для предприятий и для экономики в целом. По мнению ученого, «земля, труд и капитал, являющиеся традиционными факторами производства, не исчезают, но становятся вторичными [13]. В связи с этим возрастает интерес к интеллектуальным ресурсам, их роли в увеличении производительности труда и конкурентоспособности и, следовательно, к их вкладу в устойчивое долгосрочное экономическое развитие [6].

Экономика знаний отождествляется с хозяйственной системой, в которой знание является основным драйвером роста [7]. Она определяется как экономика, где знания приобретаются, создаются, распространяются и используются эффективно и способствуют экономическому развитию [8]. Структура интеллектуальных ресурсов охватывает такие элементы, как образование и обучение, инновации и технологическое развитие, информационная инфраструктура и институциональный режим, способствующий экономическому стимулированию развития знаний [12].

С этой точки зрения инвестиции в вышеуказанные сферы экономики способствуют повышению доступности знаний и повышению эффективности их использования для роста производительности экономики [9]. Успешный переход от индустриальной экономики к экономике знаний предполагает активную деятельность в вышеуказанных областях. И все эти мероприятия должны привести к устойчивому экономическому росту [11]. В соответствии с таким способом новым экономическим мышлением, в настоящее время знания рассматриваются как наиболее важный и продуктивный фактор производства [10].

Проведем оценку уровня развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации. Для этого рассмотрим основные показатели развития интеллектуальных ресурсов в этих странах. Одним важнейших таких показателей является Индекс человеческого развития (Human Development Index). По данным на 2014 г. Республика Беларусь занимает 53 место, а Российская Федерация – 57 место среди стран мира по значению Индекса человеческого развития и относится к числу стран с высоким значением данного индекса (табл. 1).

Как видно из табл. 1, в 2003-2014 гг. наблюдается положительная динамика показателей Индекса человеческого развития в Республике Беларусь и Российской Федерации – средней продолжительности жизни населения и средней продолжительности обучения, благодаря чему значение самого индекса также возрастает. В 2014 г. значение Индекса человеческого развития в Республике Беларусь составило 0,790, а в Российской Федерации – 0,779.

Другим показателем развития интеллектуальных ресурсов является уровень образования населения. Для Республики Беларусь и Российской Федерации характерен высокий уровень образования населения, который достигается благодаря ежегодному увеличению числа высших и профессиональных образовательных учреждений и соответственно специалистов с высшим и профессиональным образованием.

Еще одним показателем является знание иностранных языков. В Республике Беларусь и Российской Федерации, несмотря на тенденции глобализации и на активную государственную программу по внедрению курсов изучения иностранных языков в образовательных учреждениях, наблюдается низкий уровень знания иностранных языков среди населения.

Это служит сдерживающим фактором для получения доступа и осмыслению зарубежной информации, знаний и опыта, а также для на-

лаживания сотрудничества с иностранными научно-исследовательскими институтами и бизнес-структурами.

Таблица 1

Динамика показателей Индекса человеческого развития в Республике Беларусь и Российской Федерации в 2003-2014 гг. [14]

Показатель	Значение показателя		
	Значение индекса, доли от 1	Средняя продолжительность жизни, лет	Средняя продолжительность школьного обучения, лет
Республика Беларусь			
2003-2011	0,780	69,5	11,1
2012	0,788	69,8	11,5
2013	0,789	69,9	11,6
2014	0,790	70,1	11,8
Российская Федерация			
2003-2011	0,730	55,4	11,2
2012	0,777	57,9	11,7
2013	0,778	68,0	11,9
2014	0,779	68,3	12,1

К числу показателей развития интеллектуальных ресурсов также относится информационно-коммуникационная и инновационная инфраструктурная и институциональная среда. В настоящее время такая среда характеризуется высокой доступностью в Республике Беларусь и Российской Федерации, что открывает широкие возможности для получения доступа к новым знаниям и информации.

Помимо этого, показателем развития интеллектуальных ресурсов является рискованная составляющая в экономике. Уровень социально-политических и экономических рисков в исследуемых странах достаточно высок, что особенно характерно для Российской Федерации. Это связано с неблагоприятной внешнеэкономической и политической ситуацией, а также кризисными явлениями в глобальной экономике, что определяет неблагоприятные условия для создания и внедрения инноваций.

Показателем развития интеллектуальных ресурсов также является уровень занятости населения. Для Республики Беларусь и Российской Федерации характерен низкий уровень занятости населения. Рост безработицы во многом обусловлен неблагоприятными условиями для ведения предпринимательской деятельности, связанными с высоким уровнем налогообложения, низкой доступностью кредитных и инвестиционных ресурсов, монополистической

структурой большинства рынков и т.д.

Из-за невозможности реализовать полученные знания и имеющийся потенциал интеллектуальные ресурсы в Республике Беларусь и Российской Федерации стагнируют, что снижает их конкурентоспособность на глобальном уровне и препятствует дальнейшему экономическому росту и развитию.

К показателям развития интеллектуальных ресурсов также относится уровень развития сферы услуг. Развитая сфера услуг является важнейшим критерием отнесения хозяйственной системы к постиндустриальному типу экономики. По данным на 2014 г. доля сферы услуг в Республике Беларусь составляет 55,7%, а в Российской Федерации – 58,1%. Это достаточно высокие показатели, которые позволяют отнести экономику обеих стран к постиндустриальному типу хозяйствования.

Среди показателей развития интеллектуальных ресурсов также можно выделить открытость населения страны к новым знаниям и степень восприятия инноваций. Для Республики Беларусь и Российской Федерации характерно преобладание традиций над инноваций, что обуславливает социальное сопротивление нововведениям. На национальном уровне это приводит к наличию социально-культурных барьеров создания и внедрения инновационных технологий.

Также следует обратить внимание на такой показатель, как объем инвестиций в инновации. В Республике Беларусь и Российской Федерации большая часть инновационных исследований и разработок финансируется государством. При этом частные предпринимательские структуры проявляют низкую инвестиционную активность, как в сфере создания, так и в сфере использования в производственной деятельности инновационных технологий.

Наконец, следует отметить такой показатель, как регистрация патентов. По данным на 2014 г. Республика Беларусь занимает 38 место

среди стран мира по количеству патентов, а Российская Федерация – 7 место [15]. Республикой Беларусь было подано 1871 заявка на регистрацию патентов в 2014 г., из которых 92% – от резидентов, в Российской Федерации – 41414 заявок, из которых 63% – заявки резидентов.

Для определения преимуществ и недостатков, а также возможностей и угроз анализа развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации авторы данного исследования обращаются к методу SWOT-анализа, результаты проведения которого представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты оценки уровня развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации с помощью метода SWOT-анализа

<p><u>Сильные стороны интеллектуальных ресурсов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – высокий уровень образования населения и большое количество высоко квалифицированных специалистов; – большое разнообразие образовательных учреждений, в том числе частных; – государственное финансирование научных исследований и разработок; – наличие системы защиты интеллектуальной собственности 	<p><u>Слабые стороны интеллектуальных ресурсов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – фундаментальный характер образования определяет его низкую практическую ориентацию; – неспособность специалистов к саморазвитию, повышению уровня образования и генерированию новых знаний; – нехватка финансирования для успешного развития интеллектуальных ресурсов
<p><u>Перспективы развития интеллектуальных ресурсов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – провозглашение курса на построение инновационно-ориентированной экономики; – улучшение доступа к новым знаниям и информации благодаря повышению открытости экономики; – наличие системы глобальных стимулов к развитию национальных интеллектуальных ресурсов; – развитие системы защиты интеллектуальной собственности 	<p><u>Угрозы развитию интеллектуальных ресурсов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – моральное устаревание информационной системы по мере глобального технологического развития; – неспособность интеллектуальных ресурсов к развитию из-за нехватки инвестиционных ресурсов и отсутствия системы стимулов; – снижение конкурентоспособности интеллектуальных ресурсов из-за низкого уровня конкуренции в отечественной экономике

Как видно из табл. 2, результаты SWOT-анализа развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации показали, что к числу сильных сторон интеллектуальных ресурсов в исследуемых странах относится высокий уровень образования населения и большое количество высоко квалифицированных специалистов, большое разнообразие образовательных учреждений, в том числе частных, государственное финансирование научных исследований и разработок и наличие системы защиты интеллектуальной собственности.

Слабыми сторонами являются фундаментальный характер образования определяет его низкую практическую ориентацию, неспособность специалистов к саморазвитию, повышению уровня образования и генерированию новых знаний, нехватка финансирования для успешного развития интеллектуальных ресурсов.

Перспективы развития интеллектуальных ресурсов в Республике Беларусь и Российской Федерации связаны с провозглашением курса на построение инновационно-ориентированной экономики, улучшением доступа к новым знаниям и информации благодаря повышению открытости экономики, наличием системы глобальных стимулов к развитию национальных интеллектуальных ресурсов и развитием системы защиты интеллектуальной собственности.

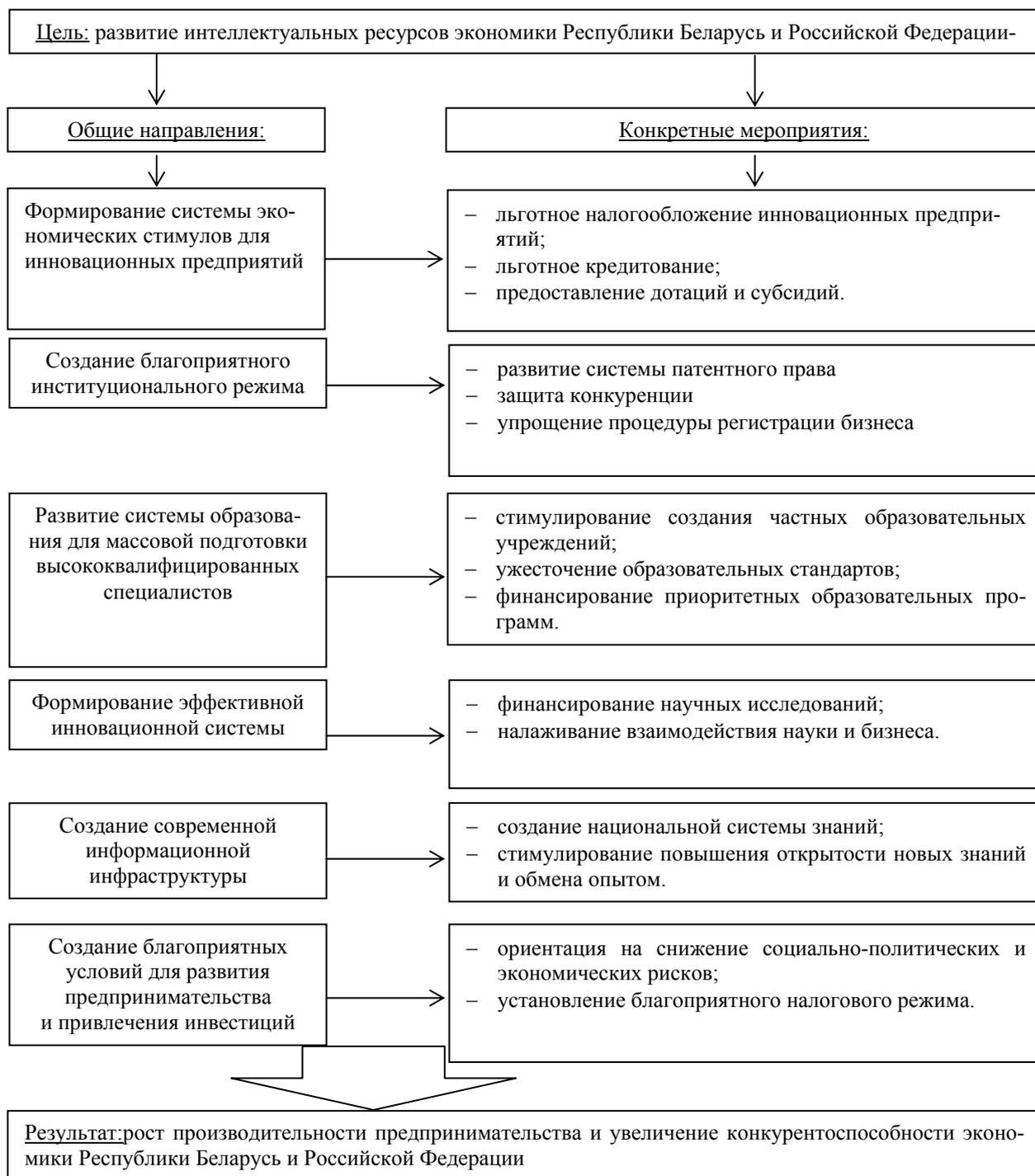
Угрозами развитию интеллектуальных ресурсов являются моральное устаревание информационной системы по мере глобального технологического развития, неспособность интеллектуальных ресурсов к развитию из-за нехватки инвестиционных ресурсов и отсутствия системы стимулов и снижение конкурентоспособности интеллектуальных ресурсов из-за низкого уровня конкуренции в отечественной экономике.

В соответствии с концепцией экономики знаний в данной работе предлагаются следующие приоритетные направления развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации:

- формирование системы экономических стимулов и институционального режима, который способствует эффективной мобилизации и распределению интеллектуальных ресурсов

и стимулирует творческую и инновационную активность экономических агентов для эффективного создания, распространения и использования существующих знаний;

- развитие системы образования для массовой подготовки высококвалифицированных специалистов, которые способны к непрерывной модернизации и адаптации своих навыков для эффективного создания и использования знаний;



Модель развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации

- формирование эффективной инновационной системы предприятий, научно-исследовательских центров, университетов, консультантов и других организаций, которые могут использовать растущую глобальную базу знаний, ассимилировать и адаптировать ее к потребностям отечественной экономики;

- создание современной и адекватной потребностям рынка информационной инфраструктуры, которая будет способствовать эффективной коммуникации, распространению и обработке информации и знаний;

- создание благоприятных условий для развития предпринимательства и привлечения внутренних и внешних инвестиционных и кредитных ресурсов в отечественную экономику с целью активизации научно-исследовательских проектов и повышения инновационной активности бизнеса.

Для конкретизации предложенных приоритетных направлений авторами данного исследования разработана модель развития интеллектуальных ресурсов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации, которая представлена на рис. 1.

В заключение следует отметить, что потенциал развития стран в условиях экономики знаний в основном зависит от нематериальных ресурсов и скрытых возможностей. Ключевым вопросом экономического развития в современных условиях является выявление важнейших факторов успеха, создающих добавленную стоимость и определяющих конкурентные преимущества страны в глобальной хозяйственной системе. Интеллектуальные ресурсы являются таким фактором успеха, определяющим будущее социально-экономического развития страны.

Идентификация новых знаний позволит в полной мере использовать интеллектуальные ресурсы экономики. Для того чтобы соответствовать требованиям экономики знаний, Республике Беларусь и Российской Федерации необходима реализация предложенных в данной работе приоритетных направлений развития интеллектуальных ресурсов. Это позволит не только обеспечить развитие интеллектуальных ресурсов, но также будет служить драйвером формирования и развития инновационно-ориентированной экономики, характеризующейся высокой степенью глобальной конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Андрейчиков, А.В.* Построение моделей и информационной технологии принятия решений для управления интеллектуальными ресурсами в виде патентов на изобретения / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова, Е.В. Табунов, Ю.А. Фирсов // *Cloud of Science*. – 2015. – Т. 2. – № 2. – С. 216-235.
2. *Головчанская* // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 5-2. – С. 400-404.
3. *Головчанская, Е.Э.* Интеллектуальный ресурс в системе общественного воспроизводства: сущность, роль, структура / Е.Э.
4. *Гусар, С.А.* Теоретические аспекты управления интеллектуальными ресурсами в интеллектуальном пространстве и интеллектуальном поле предпринимательства / С.А. Гусар // *Экономика и предпринимательство*. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 557-560.
5. *Кирьянова, А.Ю.* Интеллектуальный капитал Волгоградской области / А.Ю. Кирьянова, Л.С. Шаховская // В сборнике: *Актуальные вопросы экономического развития регионов сборник материалов IV Всероссийской заочной научно-практической конференции*. Волгоград, 2015. – С. 120-124.
6. *Кудрявцева, С.С.* Методика управления интеллектуальным капиталом в интересах инновационно-модернизационного развития экономических систем / С.С. Кудрявцева // *Экономический вестник Республики Татарстан*. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
7. *Макаров, П.Ю.* Механизм управления интеллектуальным капиталом региона как фактором экономического роста / П.Ю. Макаров // *Научные труды Вольного экономического общества России*. – 2013. – Т. 172. – С. 299-316.
8. *Маликов, Е.Ю.* Заимствование объектов интеллектуальной собственности как фактор риска в системе отечественной электронной коммерции / Е.Ю. Маликов, Е.Г. Попкова, И.М. Кузлаева // *Высшая школа*. – 2015. – № 5. – С. 33-34.
9. *Надточей Ю. И.* Мировой экономический кризис: последствия для НАТО / Ю.И. Надточей // *Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы*. – 2011. – №23. – С. 5.
10. *Найда, А.М.* Управление интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики / А.М. Найда // *Теория и практика общественного развития*. – 2013. – № 10. – С. 351-353.
11. *Устинова, Л.Н.* Анализ практики управления интеллектуальным капиталом в организациях российской федерации / Л.Н. Устинова // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2013. – № 17. – С. 60-67.
12. *Федотова, Л.В.* Интеллектуальный ресурс как одно из необходимых условий развития государства / Л.В. Федотова, З.А. Фардинова // *Образование и наука в современных условиях*. – 2015. – № 3. – С. 331-333.
13. *Drucker P.* *The New Society of Organizations* / P. Drucker. – Harvard: Harvard Business Review, 1992.
14. *Human development report 2014* [Электронный ресурс]. – 2014. – United nations development programme. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf> (дата обращения: 14.12.15).
15. *World Intellectual Property Indicators 2014* [Электронный ресурс]. – 2014. – World Intellectual Property Organization. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info> (дата обращения: 14.12.15).

УДК 331.101.2.

Е. Г. Попкова, У. А. Позднякова, Л. С. Шаховская, О. М. Орешина

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ
К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

Волгоградский государственный технический университет

В статье авторами проанализирован генезис и определено понятие интеллектуальных ресурсов, исследована их сущность, выявлены два основных направления их интерпретации, произведена классификация и исследованы методы и методологии анализа и оценки интеллектуальных ресурсов, используемые в современной науке и практике, определены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, управление предприятием, нематериальные активы, человеческий капитал.

E. G. Popkova, U. A. Pozdnyakova, L. S. Shakhovskaya, O. M. Oreshina

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THEORETICAL AND PRACTICAL
APPROACHES TO INTELLECTUAL RESOURCES ANALYSIS AND EVALUATION**

Volgograd State Technical University

The authors analyzed the genesis and defined the concept of intellectual resources, explore their essence, identified two main areas of interpretation, a classification and studied the methods and methodology of the analysis and evaluation of intellectual resources that are used in modern science and practice, identified their advantages and disadvantages.

Keywords: intellectual resources, business management, intangible assets, human capital.

Для многих современных предприятий интеллектуальные ресурсы представляют высокую ценность. Такое расположение нематериальных факторов в иерархии ресурсов организации стимулирует поиск все более эффективных методов их измерения и отражения системе бухгалтерского учета, так как, по мнению многих руководителей, полное отражение в отчетности предприятия стоимости его интеллектуальных ресурсов будет способствовать повышению эффективности его кадровой политики [9].

Однако трудно планировать и контролировать процесс, главная цель которого состоит в увеличении производительности ресурса, значение которого трудно измерить, и который не может быть точно размещен в структуре активов предприятия [8]. Следует отметить, что повышение эффективности методов анализа и оценки интеллектуальных ресурсов служит не только основной цели компании, которая заключается в максимизации ее стоимости и рентабельности в течение длительного периода времени, но также увеличивает удовлетворенность всех заинтересованных лиц.

Это важно, прежде всего, с точки зрения сотрудников предприятия, чья работа во многих

случаях не оценивается надлежащим образом, и совершенствование подходов к оценке и анализу интеллектуальных ресурсов позволило бы устранить фактор непрофессионализма и сосредоточить внимание на поведении, способствующем повышению эффективности всего предприятия. Это определяет актуальность изучения научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов.

Интеллектуальные ресурсы являются относительно новым понятием, поэтому в тематической литературе нет согласованности в их определении. Это понятие иногда отождествляют с человеческим капиталом, интеллектуальной собственностью, интеллектуальными активами или ресурсами знаний.

Основоположником современной концепции интеллектуальных ресурсов является американский экономист Е.Н. Чемберлин, который в 1933 г. изучая влияние разнообразия ресурсов, принадлежащих компании, на ее конкурентоспособность и прибыльность, выдвинул и обосновал идею интеллектуальных ресурсов [10].

При анализе многочисленных определений интеллектуальных ресурсов, можно отметить два основных направления их интерпретации.

© Попкова Е. Г., Позднякова У. А., Шаховская Л. С., Орешина О. М., 2015

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ – проект № 15-22-01011 «Теоретико-методологические основы маркетингового обеспечения инновационного развития интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь и Российской Федерации в условиях экономической интеграции (на примере создания университетов предпринимательского типа)», а также при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации – проект № 2797 «Формирование системы научно-производственных кластеров в регионах России».

В рамках первого направления предполагается, что интеллектуальные ресурсы отождествляются только с человеческим фактором. Сторонником этого направления является Е.Э. Головчанская, которая определяет интеллектуальные ресурсы как сочетание генетического наследия, образования, опыта, отношения к жизни и бизнесу [1, 2].

Другим представителем этого направления является О.В. Гостева, Е.И. Акентьева, которые относят к интеллектуальным ресурсам только знания, полученные работниками предприятия. По их мнению, интеллектуальные ресурсы – это сумма знаний предприятия, и задача менеджеров грамотно координировать знания сотрудников для реализации корпоративной стратегии [3].

С.А. Гусар определяет интеллектуальные ресурсы в несколько более широком смысле, как «интеллектуальный материал», состоящей из знаний и опыта, которые могут быть использованы для создания богатства, а также обращает внимание на интеллектуальную собственность, как проявление интеллектуальных ресурсов [4]. Ю.Н. Надточей также подчеркивает, что интеллектуальные ресурсы являются не только силой человеческого разума, но и брендом, торговой маркой и активами предприятия [5].

В рамках второго подхода человеческий фактор дополнен системами, процедурами и структурами, которые способствуют его развитию и повышению эффективности его использования. Это более широкое определение интеллектуальных ресурсов, под которыми М.А. Каргинова понимает интеллектуальную собственность предприятий и сложную цепь процессов и культурных компонентов, связанных сетью различных видов отношений.

Она называет способность предприятия извлекать пользу из принадлежащих ему интеллектуальных ресурсов интеллектуальным потенциалом. Поэтому кроме интеллекта работников и интеллектуальной собственности ученый также рассматривает отношения между сотрудниками предприятия, окружающей их средой и структурами, в которых они работают [6].

А.Ю. Кирьянова, Л.С. Шаховская отождествляют интеллектуальные ресурсы с нематериальными ресурсами. Он интерпретирует интеллектуальный капитал следующим образом: «это источник стоимости предприятия, благодаря которому скрытые факторы становятся основанием для его видимого успеха, выра-

женного в получении новых зданий и производстве инновационной продукции» [7].

Подводя итог, можно сделать вывод, что, несмотря на различные толкования интеллектуальных ресурсов, их общим знаменателем является признание ценности нематериальных ресурсов предприятия, которые сложно или, по мнению некоторых людей, невозможно, измерить и отразить в финансовой отчетности.

В данной работе под интеллектуальными ресурсами понимаются знания, умения и опыт сотрудников предприятия по отдельности, а также их идеи (технологические, организационные, продуктовые и т.д.), которые могут использоваться в целях увеличения стоимости предприятия в целом.

Успешное управление интеллектуальными ресурсами невозможно без их измерения, что является сложной задачей. В данной работе предлагается классификация научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов, которая предполагает их разделение на две группы: синтетические и аналитические подходы.

Простейшим синтетическим подходом оценки интеллектуальных ресурсов является расчет нематериальной ценности предприятия, предполагающий определение разницы между рыночной стоимостью предприятия и его бухгалтерской стоимостью. Этот метод основан на предположении, что рыночная цена акций всегда отражает реальную стоимость предприятия, и что случайные факторы не оказывают никакого влияния на нее [13].

Между тем, на практике зачастую наблюдается ситуация недооценки или переоценки стоимости предприятия. Несмотря на преимущество, связанной с простотой, серьезным недостатком этого метода является высокая чувствительность стоимости предприятия к изменениям, происходящим в окружающей среде (например, дерегулирование рынка), что искажает результаты оценки интеллектуальных ресурсов, которые при этом могут оставаться стабильными.

Другой синтетический метод оценки интеллектуальных ресурсов предполагает сравнение средней (от трех лет) доходности активов предприятия со средней ставкой доходности от активов в данной отрасли (секторе, рынке) экономики. Измерение интеллектуальных ресурсов с помощью этого метода основывается на достоверной информации бухгалтерского учета. Ее основой являются значения, используемые в фун-

даментальном анализе. Спекулятивное поведение фондовых инвесторов не влияет на результаты оценки, что обуславливает их высокую точность [16].

Данный метод не является чрезмерно сложным, однако, стратегия, реализуемая предприятием, не полностью отражена в нем. Как и в предыдущем метод, стоимость, созданная благодаря применению отдельных компонентов интеллектуальных ресурсов, не может быть непосредственно оценена. Поэтому этот метод может быть использован для изучения конкурентоспособности бизнеса в данной отрасли (секторе, рынке), а также для наблюдения за динамикой интеллектуальных ресурсов в рамках конкретного предприятия.

Другой способ синтетического измерения интеллектуальных ресурсов основан на оценке выгоды от использования интеллектуальных ресурсов предприятия. Этот метод основан на предположении, что интеллектуальные ресурсы не производят никакой ценности. Только благодаря их реализации, производительность материальных и финансовых ресурсов растет. По этой причине, для того, чтобы измерить интеллектуальные ресурсы, выгоды, полученные предприятием, должны быть соответствующим образом разделены между тремя основными ресурсами (материальными, финансовыми и информационными) [15].

В этом метод, в отличие от предыдущих, измерение интеллектуальных ресурсов предприятия только частично основано на анализе его рыночной стоимости. Важную роль при этом играет прогнозируемый результат. Таким образом, рассматривается не только история предприятия, но также ожидаемые будущие результаты от осуществляемой им стратегии. Аналогично предыдущему метод, в нем не оцениваются отдельные компоненты интеллектуальных ресурсов. Однако данный метод может быть использован для тестирования изменений в интеллектуальных ресурсах отдельных предприятий, а также для сравнения с конкурентами

Группа синтетических метод также охватывает метод, предполагающий расчет интеллектуального индекса добавленной стоимости. В этом методе, средства, используемые для управления и обучения сотрудников предприятия, рассматриваются как инвестиции, а не текущие операционные расходы, в то время как интеллектуальные ресурсы рассматриваются наравне с финансовыми ресурсами. Основным критери-

ем оценки интеллектуальных ресурсов является создаваемая ими добавленная стоимость, которая определяется как сумма операционной прибыли, затрат на оплату труда (зарплата и льготы для работников) и амортизации. Физический капитал, человеческий капитал и структурный капитал участвуют в создании этой стоимости [14].

Отправной точкой анализа является расчет добавленной стоимости, которая считается наиболее надежным фактором, определяющим успех в бизнесе, в связи с чем предприятия стремятся к достоверному его отражению в своей финансовой отчетности. Затем добавленная стоимость сравнивается с привлеченными материальными ресурсами и отождествляется с чистой учетной стоимостью активов предприятия. Отношение добавленной стоимости к чистым активам представляет собой индекс интеллектуальных ресурсов.

Познавательная ценность этого показателя создается в результате изучения его динамики (например, в течение пяти лет) и путем его сравнения с соответствующими значениями для конкурентоспособных компаний, средних значений в отрасли. Этот метод достаточно прост. Он полностью основан на внутренней информации, поступающей от бухгалтерской отчетности предприятия. Это делает проведенные расчеты надежными и легкими в проверке. Он отлично подходит для проведения сравнительных исследований. Тем не менее, следует отметить, что в этом метод не оценивается ни объем, ни эффективность использования интеллектуальных ресурсов.

Одним из наиболее известных аналитических метод является так называемая Скандиа Навигатор (SkandiaNavigator). «Скандиа» была первой компанией, в которой была предпринята попытка оценить интеллектуальные ресурсы. Это было связано с интересом акционеров, у которых возник вопрос, почему стоимость акций компании может превысить ее стоимость по данным бухгалтерского учета. В начале 1990-х гг., Л. Эдвинссон и М.С. Малоне вместе со специалистами из «Скандиа» начали исследования, результат которых позволил бы ответить на поставленный вопрос. Это привело к созданию отчета об интеллектуальных ресурсах, который был представлен акционерам в мае 1995 г. [11].

В рамках данного метод расчеты производятся с помощью компьютерной системы Dolphin. Оценивается 164 показателя, которые разделены на интеллектуальные (91) и тради-

ционные (73). Эти показатели охватывают пять областей деятельности компании: финансовую, клиентскую, процессную, человеческую и область развития. В каждой области выбран конкретный набор показателей.

СкандиаНавигатор несомненно является самым популярным аналитическим методом измерения интеллектуальных ресурсов. Благодаря анализу отчетности в различных областях деятельности, являющихся источниками интеллектуальных ресурсов, он позволяет получать сложный образ нематериальных активов компании. Скандиа Навигатор не является универсальным инструментом, и выбор показателей может быть субъективным. Несмотря на это, данный метод широко используется на финансовых рынках и биржевых регуляторах.

К числу аналитических методов относится также мониторинг нематериальных активов пред-

приятия. Этот подход основан на предположении, что единственным источником получения прибыли предприятия являются его человеческие ресурсы, усилия которых отражены в структуре его внутренних и внешних ресурсов. Набор показателей, предложенных для использования в этом подходе, разделен на три основные группы: показатели внутренней структуры, показатели внешней структуры и показатели личных компетенций [12].

Метод отличается от предыдущего только критериями оценки нематериальных активов и набором предлагаемых показателей. Тем не менее, выбор оценка показателей в значительной степени основана на субъективных мнениях аналитиков и экспертов. Поэтому сравнение эффективности использования нематериальных активов различных предприятий в рамках данного подхода затруднительно.

Сравнительный анализ научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов

Методы	Представители	Сущность	Преимущества	Недостатки
Синтетический подход				
Расчет нематериальной ценности предприятия	Р.С. Каплан	определение разницы между рыночной стоимостью предприятия и его бухгалтерской стоимостью	простота	низкая точность
Оценка доходности активов предприятия	К.Е. Свейби	сравнение средней доходности активов предприятия со средней ставкой доходности от активов в данной отрасли	высокая точность	стратегия, реализуемая предприятием, не полностью отражена
Оценке выгоды от использования интеллектуальных ресурсов предприятия	П. Стале, С. Стале, С. Ахо	выгоды, полученные предприятием, должны быть соответствующим образом разделены между материальными, финансовыми и информационными ресурсами	оценивается не только история, но и прогнозы развития предприятия	не оцениваются отдельные компоненты интеллектуальных ресурсов
Расчет интеллектуального индекса добавленной стоимости	А. Пулик	основным критерием оценки интеллектуальных ресурсов является создаваемая ими добавленная стоимость	точность и простота расчетов	не оценивается ни объем, ни эффективность использования интеллектуальных ресурсов
Аналитический подход				
Скандиа Навигатор	Л. Эдвинссон и М.С. Малоне	оценка большого количества показателей	автоматизация	субъективность
Мониторинг нематериальных активов предприятия	Р.З. Джанис			

Таким образом, проведенный сравнительный анализ научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов показал, что существующие методы и методо-

логии анализа и оценки интеллектуальных ресурсов, используемые в современной науке и практике, обладают как преимуществами, так и недостатками, что обуславливает необходи-

мость их дальнейшего развития с целью создания оптимального метода, позволяющего с высокой точностью оценить интеллектуальные ресурсы предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Головчанская, Е.Э. Интеллектуальный ресурс в структуре экономических ресурсов / Е.Э. Головчанская // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 7-1. – С. 151-155.
2. Головчанская, Е.Э. Интеллектуальный ресурс: психологический феномен экономического конструкта / Е.Э. Головчанская // *Фундаментальные исследования*. – 2015. № 2-2. – С. 347-351.
3. Гостева, О.В. Принципы управления интеллектуальными ресурсами организации / О.В. Гостева, Е.И. Ацентьева // *Международный научно-исследовательский журнал*. – 2015. – № 6-3 (37). – С. 36-37.
4. Гусар, С.А. Теоретические аспекты управления интеллектуальными ресурсами в интеллектуальном пространстве и интеллектуальном поле предпринимательства / С.А. Гусар // *Экономика и предпринимательство*. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 557-560.
5. Надточей Ю.Н. Назад в евро-атлантику: почему НАТО перестает быть глобальной организацией? *Мировая экономика и международные отношения*. – 2014. – №6. – С. 18-30.
6. Каргинова, М.А. Что в настоящее время следует отнести к интеллектуальным ресурсам? / М.А. Каргинова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 1. – С. 463.
7. Кирьянова, А.Ю. Интеллектуальный капитал волгоградской области / А.Ю. Кирьянова, Л.С. Шаховская //

В сборнике: *Актуальные вопросы экономического развития регионов сборник материалов IV Всероссийской заочной научно-практической конференции*. Волгоград, 2015. – С. 120-124.

8. Кудрявцева, С.С. Методика управления интеллектуальным капиталом в интересах инновационно-модернизационного развития экономических систем / С.С. Кудрявцева // *Экономический вестник Республики Татарстан*. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
9. Маликов, Е.Ю. Заимствование объектов интеллектуальной собственности как фактор риска в системе отечественной электронной коммерции / Е.Ю. Маликов, Е.Г. Попкова, И.М. Кузлаева // *Высшая школа*. – 2015. – № 5. – С. 33-34.
10. Chamberlin, E.N. *The theory of monopolistic competition*. Cambridge, M.A.: Harvard University Press, 1933.
11. Edvinsson, L., & Malone, M. S. (2001). *Kapitalintellektualny*. Warszawa, PWN.
12. Janis, R. Z. MVA-EVA relationship: separation of market driven versus firm driven effects / R. Z. Janis // *Review of Accounting and Finance*. – 2005. – № 4(1). – С. 32-49.
13. Kaplan, R. S. Re-balanced scorecard - measures that drive performance / R.S. Kaplan, D.P. // *Norton Harvard Business Review*. – 1992. – №70(1). – 71-79.
14. Pulic, A. *Measuring the performance of intellectual potential in knowledge economy*, in 2nd World Congress on Measuring and Managing Intellectual Capital. McMaster University, Hamilton, 1998.
15. Stahle, P. Value added intellectual coefficient (VAIC): a critical analysis / P. Stahle, S. Stahle, S. Aho // *Journal of Intellectual Capital*. – 2011. – №12. – С. 531-551.
16. Sveiby, K. E. *The new organizational wealth: managing and measuring knowledge-based assets*. San Francisco: Barlett-Kohler Publishers, 1997.

УДК 331.101.2.

Л. С. Шаховская, Е. Г. Попкова, У. А. Позднякова, О. М. Орешина, В. Н. Островская

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ*

Волгоградский государственный технический университет

В статье авторами выявлена роль интеллектуальных ресурсов в обеспечении эффективности предпринимательства в условиях инновационного развития экономики, определены и обоснованы индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики, а также разработана методика оценки инновационного развития интеллектуальных ресурсов.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, инновационное развитие экономики, драйверы экономической эффективности.

L. S. Shakhovskaya, E. G. Popkova, U. A. Pozdnyakova, O. M. Oreshina, V. N. Ostrovskaya

INDICATORS OF INTELLECTUAL RESOURCES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

Volgograd State Technical University

The author revealed the role of intellectual resources in ensuring the effectiveness of business in the conditions of innovative development of the economy, defined and justified indicators for assessing intellectual resources in terms of innovative development of the economy, as well as the technique of an estimation of innovative development of intellectual resources.

Keywords: intellectual resources, innovative development of the economy, the drivers of economic efficiency.

© Шаховская Л. С., Попкова Е. Г., Позднякова У. А., Орешина О. М., Островская В. Н., 2015

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ – проект № 15-22-01011 «Теоретико-методологические основы маркетингового обеспечения инновационного развития интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь и Российской Федерации в условиях экономической интеграции (на примере создания университетов предпринимательского типа)», а также при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации – проект №2797 «Формирование системы научно-производственных кластеров в регионах России».

В условиях инновационного развития экономики ключевую роль в бизнесе играют информация и знания. Поэтому эффективное использование интеллектуальных ресурсов, являющихся источником и транслятором знаний и информации, является наиболее важным фактором, который определяет успех бизнеса и способствует его развитию в перспективе[9].

Традиционная точка зрения, основанная на идее инвестирования в материальные активы, изменилась, и предприятия по всему миру все чаще сосредотачивают свое внимание на инвестициях в нематериальные активы[2]. Интеллектуальные ресурсы являются одним из важнейших нематериальных активов предприятия, так как способствуют максимизации эффективности бизнеса[3].

Обеспечение эффективности всегда находилось в центре внимания предпринимательских структур, и их усилия были направлены на поиск способов ее максимизации[4]. В современных условиях хозяйствования процесс ведения бизнеса и обеспечения его эффективности должен восприниматься через призму интеллектуальных ресурсов, так как они способствуют более эффективной интеграции элемен-

тов хозяйственной деятельности и оптимизации хозяйственных операций[6].

Принимая во внимание ориентацию современной России на переход на инновационно-ориентированный тип развития экономики, следует отметить высокую актуальность изучения особенностей функционирования предприятий в условиях инновационного развития экономики, а также анализа роли различных факторов на максимизацию эффективности предпринимательской деятельности в таких условиях.

В данной статье изучается один из важнейших таких факторов – интеллектуальные ресурсы. Целью статьи является разработка методика оценки инновационного развития интеллектуальных ресурсов и определение индикаторов оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики.

Различные ученые по-разному оценивают причинно-следственные связи повышения эффективности предприятий и выделяют различные ее драйверы [8]. В табл. 1. представлены различные драйверы, которые оказывают существенное влияние на обеспечение эффективности предпринимательских структур в условиях инновационного развития экономики.

Таблица 1

Ключевые драйверы максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики

Драйверы	Сущность	Авторы
Накопленная информация	кодификация и повторное использование информации и успешных процедур способствует повышению эффективности бизнеса	В. МакИвер
Инновации	инвестиции в научные исследования и инновации и позволяет компании создавать новые и улучшенные товары или услуги	О. Алекси, Д. Джордж, А.Д. Салтер
Сеть корпоративных знаний	сеть корпоративных знаний включает в себя способы передачи знаний и обмена опытом, полезные комбинации знаний приводят к плодотворным стратегиям управления предприятием	С. Ванг
Накопленный опыт	опыт успешных операций позволяет стандартизировать и оптимизировать деятельность предприятия	А.М. Найда
Интеллектуальная собственность	знания и опыт, законодательно закрепленные за предприятием, создают для него уникальные конкурентные преимущества, которые не могут быть скопированы другими участниками рынка	Е.Ю. Маликов, Е.Г. Попкова, И.М. Кузлаева

Как видно из табл. 1, А. МакИвер считает, что к числу основных драйверов максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики следует относить накопленную информацию, так как кодификация и повторное использование информации и успешных процедур способствует повышению эффективности бизнеса [11].

О. Алекси, Д. Джордж, А.Д. Салтер относят инновации к числу основных драйверов максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики, так как, по мнению этих ученых, инвестиции в научные исследования и инновации и позволяет компании создавать новые и улучшенные товары или услуги[10].

С. Ванг настаивает на важной роли сети корпоративных знаний, включающей в себя способы передачи знаний и обмена опытом, в качестве драйвера максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики, так как полезные комбинации знаний приводят к плодотворным стратегиям управления предприятием [12].

Отечественный экономист А.М. Найдасреда драйверов максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики выделяет накопленный опыт, так как опыт успешных операций позволяет стандартизировать и оптимизировать деятельность предприятия [7].

Российские ученые Е.Ю. Маликов, Е.Г. Попова, И.М. Кузлаевапомимо других драйверов максимизации экономической эффективности предприятия в условиях инновационного развития экономики, делают акцент на интеллектуальной собственности, так как знания и опыт, законодательно закрепленные за предприятием, создают для него уникальные конкурентные

преимущества, которые не могут быть скопированы другими участниками рынка [5].

Носителем и пользователем накопленной информации, опыта и корпоративных знаний, а также создателем инноваций и интеллектуальной собственности являются сотрудники предприятия, составляющие его интеллектуальные ресурсы [1]. Следовательно, источником важнейших драйверов, которые формируют добавленную стоимость предприятия в условиях инновационного развития экономики, являются его интеллектуальные ресурсы.

В данной работе предлагается разделение индикаторов оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики на индикаторы инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов, то есть возможности инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия и индикаторы инновационного развития интеллектуальных ресурсов, отражающие степень реализации имеющегося потенциала инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики

Индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов	Обозначение	Сущность и способ измерения индикаторов
Индикаторы инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов	IPi	возможности инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия
– уровень образования и опыта сотрудников	EL	наличие диплома об образовании и стаж работы по данной специальности
– профессиональная компетентность сотрудников предприятия	PC	обладание знаниями, умениями и навыками
– креативность	CR	способность к инновационному мышлению
Индикаторы инновационного развития интеллектуальных ресурсов	IDi	степень реализации имеющегося потенциала инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия
– число патентов предприятия	PT	количество запатентованных технологий сотрудниками предприятия
– количество реализованных продуктивных инноваций	IP	Количество запущенных в производство инновационных товаров
– количество реализованных процессных инноваций	PI	количество усовершенствованных управленческих и технологических процессов

Как видно из табл. 2, к числу индикаторов инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов относится уровень образования и опыта сотрудников предприятия, то есть наличие диплома об образовании и стаж работы по данной специальности. Чем больше сотрудников предприятия имеет высшее образование,

и чем больше их опыт работы, тем выше значение данного индикатора.

Другим индикатором является профессиональная компетентность сотрудников предприятия, то есть обладание знаниями, умениями и навыками. Чем более компетентны сотрудники предприятия, тем выше значение данного ин-

дикатора. Еще одним индикатором потенциала является креативность как способность к инновационному мышлению. Чем более креативны сотрудники предприятия, тем большее значение присваивается данному индикатору.

В состав индикаторов инновационного развития интеллектуальных ресурсов входит число патентов предприятия – количество запатентованных технологий сотрудниками предприятия. Индикатором развития также является количество реализованных продуктовых инноваций, то есть количество запущенных в производство инновационных товаров. Помимо этого, учитывается такой индикатор, как количество реализованных процессных инноваций – количество усовершенствованных управленческих и технологических процессов.

В данной работе предлагается использовать разработанную авторами данного исследования методику оценки инновационного развития интеллектуальных ресурсов, в рамках которой обозначенные выше индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики оцениваются по десятибалльной шкале.

Индикаторы инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов являются качественными и оцениваются с помощью метода экспертных оценок. Индикаторы инновационного развития интеллектуальных ресурсов являются количественными, поэтому они оцениваются на основе данных внутренней отчетности предприятия.

На основе результатов оценки определяется сумма значений всех индикаторов инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов и всех индикаторов инновационного развития интеллектуальных ресурсов. В формульном виде это выглядит следующим образом:

$$IPI = EL + PC + CR \quad (1)$$

$$IDI = PT + IP + PI \quad (2)$$

После этого рассчитываются четыре индекса инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия. Индекс эффективности (I_{eff}) отражает степень реализации имеющегося инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов предприятия и рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{eff} = (IDI/IPI) * 100\% \quad (3)$$

Чем выше значение индекса эффективности, тем в большей степени предприятие реали-

зовало имеющийся у него потенциал инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов. Индекс возможностей (I_{vos}) позволяет выявить динамику изменения инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов предприятия и определяется с помощью следующей формулы:

$$I_{vos} = \Delta IPI \quad (4)$$

где ΔIPI – это разница между инновационным потенциалом интеллектуальных ресурсов в прошлом году (периоде) и в текущем году (периоде).

Чем больше значение индекса возможностей, тем более благоприятные прогнозы можно составлять относительно инновационного развития интеллектуальных ресурсов в будущем. Индекс результативности (I_{res}) показывает динамику изменения уровня инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия. Для его нахождения используется следующая формула:

$$I_{res} = \Delta IDI \quad (5)$$

где ΔIDI – это разница между инновационным развитием интеллектуальных ресурсов в прошлом году (периоде) и в текущем году (периоде).

Чем больше значение индекса результативности, тем лучше предприятие справляется с задачей инновационного развития своих интеллектуальных ресурсов. Индекс динамичности (I_{dym}) свидетельствует о соотношении динамики имеющегося инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов предприятия к его реализации. Он рассчитывается следующим образом:

$$I_{dym} = \left| \Delta IDI / \Delta IPI \right| * 100\% \quad (6)$$

Чем больше значение индекса динамичности, тем меньше упущенных возможностей у предприятия в области инновационного развития интеллектуальных ресурсов за исследуемый период времени. Следует отметить, что отношение динамики потенциала и его реализации берется по модулю, так как оно может быть отрицательным. Если получено отрицательное значение индекса результативности, то при расчете индекса динамичности его следует принимать равным нулю ($\Delta IDI = 0$). Если получено отрицательное значение индекса возможностей, то при расчете индекса динамичности его следует принимать равным нулю ($\Delta IPI = 1$).

Для наглядности проведем апробацию разработанной методики оценки инновационного развития интеллектуальных ресурсов на при-

мере абстрактного предприятия. Пусть предприятие относится к сфере промышленного производства. Допустим, по данным на 2013 г. на предприятии работает 1000 сотрудников, из которых 50% имеют диплом о высшем образовании и стаж работы более трех лет, что позволяет присвоить индикатору уровня образования и опыта сотрудников значение «5». В 2014 г. доля сотрудников с высшим образованием и стажем более трех лет увеличилась до 60%. Поэтому значение данного индикатора возросло до «6».

Профессиональная компетентность сотрудников предприятия оценивалась приглашенными экспертами в 7 баллов в 2013 г. и в 8 баллов в 2014 г. Креативность сотрудников предприятия также достаточно высока и оценивалась в 2013 и 2014 гг. в 6 и 7 баллов соответственно. Однако, из-за авторитарного стиля управления имеющийся потенциал инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприя-

тия реализуется слабо.

Так, в 2013 г. сотрудниками предприятия было запатентовано 3 новых технологии, а в 2014 г. – 4. Поэтому индикатору числа патентов предприятия присваивается значение «3» в 2013 г. и «4» в 2014 г. Однако, несмотря на это, в 2013 г. предприятием была запущена новая производственная линия и выпущено пять новых видов продукции, что позволяет присвоить индикатору реализации продуктовых инноваций значение «6».

В 2014 г. было запущено в производство только три новых вида продукции, поэтому значение данного индикатора снизилось до «4». Процессные инновации более активно внедряются на предприятии. В 2013-2014 гг. значение данного индикатора составляло 7 баллов. Результаты оценки интеллектуальных ресурсов предприятия с помощью разработанной методики и индикаторов представлены в сводной табл. 3.

Таблица 3

Пример оценки интеллектуальных ресурсов предприятия с помощью разработанной методики и индикаторов

Индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов	Обозначение	Присваиваемые значения	
		2013	2014
Индикаторы инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов	$IPI=EL+PC+CR$	18	21
– уровень образования и опыта сотрудников	EL	5	6
– профессиональная компетентность сотрудников предприятия	PC	7	8
– креативность	CR	6	7
Индикаторы инновационного развития интеллектуальных ресурсов	$IDI=PT+IP+PI$	16	15
– число патентов предприятия	PT	3	4
– количество реализованных продуктовых инноваций	IP	6	4
– количество реализованных процессных инноваций	PI	7	7

Как видно из табл. 3, значения индикаторов инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия достаточно высоки. В 2013 г. индикатор потенциала принимал значение «18», а в 2014 г. – «21». Значение индикатора развития в 2013 г. составляло 16 баллов, а в 2014 г. – 15 баллов. Рассчитаем индексы инновационного развития интеллектуальных ресурсов предприятия. Индекс эффективности (Ieff) предприятия в 2014 г. рассчитывается следующим образом:

$$I_{eff}(2014) = (15/21) * 100\% = 71\%.$$

Полученное значение индекса отражает высокую степень реализации имеющегося инновационного потенциала интеллектуальных ре-

сурсов предприятия. Индекс возможностей (Ivos) предприятия рассчитывается следующим образом:

$$I_{vos} = 21 - 18 = 3.$$

Полученное значение индекса свидетельствует о том, что динамика изменения инновационного потенциала интеллектуальных ресурсов предприятия достаточно высока. Индекс результативности (Ires) предприятия рассчитывается следующим образом:

$$I_{res} = 15 - 16 = -1.$$

Полученное значение индекса свидетельствует о том, что динамика изменения уровня инновационного развития интеллектуальных ре-

сурсов предприятия отрицательная, что крайне негативно. Индекс динамичности (Idym) предприятия рассчитывается следующим образом:

$$\text{Idym}(2014) = \left| 0/3 \right| * 100\% = 0\%.$$

Полученное значение индекса свидетельствует о том, что в 2014 г. предприятие не смогло реализовать имеющийся у него потенциал с инновационного развития интеллектуальных ресурсов, что, однако, не препятствует для его реализации в будущем.

Таким образом, можно сделать вывод, что выявленные авторами данной работы индикаторы оценки интеллектуальных ресурсов в условиях инновационного развития экономики отражают действительное состояние и перспективы инновационного развития интеллектуальных ресурсов. Разработанная методика оценки интеллектуальных ресурсов предприятия позволяет не только выявить их текущее состояние, но также имеющийся потенциал их инновационного развития и степень его реализации в динамике.

В заключение следует отметить, что интеллектуальные ресурсы являются одним из наиболее сложных в управлении активов предприятия, так как их источником являются люди. Это определяет необходимость подбора индивидуальных подходов к каждому сотруднику для повышения и реализации его инновационного потенциала. В связи с этим при переходе к инновационно-ориентированному типу экономического развития предприятиям необходимо модернизировать не только производственную, но и управленческую деятельность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гостева, О.В. Принципы управления интеллектуальными ресурсами организации / О.В. Гостева, Е.И. Акеняева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 6-3 (37). – С. 36-37.
2. Гусар, С.А. Теоретические аспекты управления интеллектуальными ресурсами в интеллектуальном пространстве и интеллектуальном поле предпринимательства / С.А. Гусар // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 557-560.
3. Кирьянова, А.Ю. Интеллектуальный капитал Волгоградской области / А.Ю. Кирьянова, Л.С. Шаховская // В сборнике: Актуальные вопросы экономического развития регионов сборник материалов IV Всероссийской заочной научно-практической конференции. Волгоград, 2015. – С. 120-124.
4. Кудрявцева, С.С. Методика управления интеллектуальным капиталом в интересах инновационно-модернизационного развития экономических систем / С.С. Кудрявцева // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
5. Маликов, Е.Ю. Заимствование объектов интеллектуальной собственности как фактор риска в системе отечественной электронной коммерции / Е.Ю. Маликов, Е.Г. Попкова, И.М. Кузлаева // Высшая школа. – 2015. – № 5. – С. 33-34.
6. Надточей Ю. И. Мировой экономический кризис: последствия для НАТО / Ю.И. Надточей // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2011. – №23. – С. 5.
7. Найда, А.М. Управление интеллектуальным капиталом в условиях инновационной экономики / А.М. Найда // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 10. – С. 351-353.
8. Овчинникова, О.А. Концепции о нематериальных активах и интеллектуальном капитале в экономической теории и практике / О.А. Овчинникова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 4 (26). – С. 107а-111.
9. Тадеев, Ю.М. Динамические функции полезности с инвестициями в производственный и интеллектуальный капиталы / Ю.М. Тадеев // Вестник Киевского национального торгово-экономического университета. – 2013. – № 3 (89). – С. 128-134.
10. Alexy, O. Cui Bono? The selective revealing of knowledge and its implications for innovative activity / O. Alexy, G. George, A.J. Salter // Academy of Management Review. – 2013. – №38 (2). – С. 270-291.
11. McIver, D. Understanding work and knowledge management from a knowledge-in-practice perspective / D. McIver // Academy of Management Review. – 2013. – №38 (4). – С. 597-620.
12. Wang, C. Knowledge networks, collaboration networks, and exploratory innovation / C. Wang // Academy of Management Journal. – 2014. – №57 (2). – С. 484-514.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РЕГИОНАХ РОССИИ

УДК 338.12

Е. В. Мельникова, П. А. Самохин, А. С. Мельников

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена рассмотрению проблем экономики России, связанных с существующей моделью развития. Базируясь на анализе экономических показателей инновационного развития современной экономики России, включающего долю отгруженной продукции сферы инновационного производства; величину средств, затраченных на технологические инновации, удельный вес инновационных продуктов и товаров, сделаны выводы о его динамике. На примере предприятия реального сектора экономики продемонстрировано положительное влияние инновационного развития.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, модель экономики, кризис, инновационное развитие.

E. V. Melnikova, P. A. Samokhin, A. S. Melnikov

THE IMPACT OF THE MACROECONOMIC SITUATION ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Volgograd State Technical University

The article considers of the problems of the Russian economy related to an outdated model of development. Based on the analysis of economic indicators of innovation development of the economy of Russia, including the share of products shipped innovative production sphere; the amount of money spent on technological innovation, the share of innovative products and goods conclusions about its dynamics. On the example of the real sector of the economy demonstrated a positive effect of innovative development.

Keywords: macroeconomic indicators, the model of the economy, the crisis, innovative development.

Геополитическая напряженность и возможные негативные последствия санкций, а так же, контрсанкций вынуждает население ограничить потребление значительной массы товаров и необязательных услуг или, в лучшем случае, к их ограниченному пользованию. Такое положение вещей формирует общую обстановку неуверенности в будущем и вынуждает частные хозяйства изменять модель действий от потребления к сбережению.

Одна из причин, сокращающих потребительский спрос, это снижение динамики выдачи кредитов физическим лицам, которое в конце 2014 года в годовом соотношении достигло 13,8% против 28,7% в 2013 году. Значимой причиной отсутствия ярко выраженной положительной динамики на рынке потребления, по-прежнему, остается растущий дефицит платежеспособного спроса, связанный со снижением роста реальных денежных доходов населе-

ния, высоким уровнем цен, ослаблением национальной валюты, негативными процессами в мировой экономике [1, с. 156].

Таблица 1

ВВП на душу населения в долл. за 2013 г. [9, с. 4]

Государство	место	ВВП на душу за 2013
Макао	1	142,599.2
Катар	2	136,727.3
Люксембург	3	90,410.1
США	10	53,042.0
Германия	15	44,469.4
Япония	25	36,449.1
Россия	44	24,114.1
Китай	83	11,906.5
Украина	103	8,790.0
Индия	122	5,411.6

Макроэкономическую ситуацию в 2014 году характеризует постепенное ослабление динамики развития.

Начиная с 1991 года ВВП на душу населения России по ППС вырос на 207 % (рис. 1),

однако это обеспечивает лишь 44 позицию в мировом рейтинге. Абсолютная сумма дохода в США превышает российский показатель более чем в 2 раза, в Германии в 1,8 раза, в Японии в 1.5 раза.

ВВП на душу населения (по ППС), в долларах США

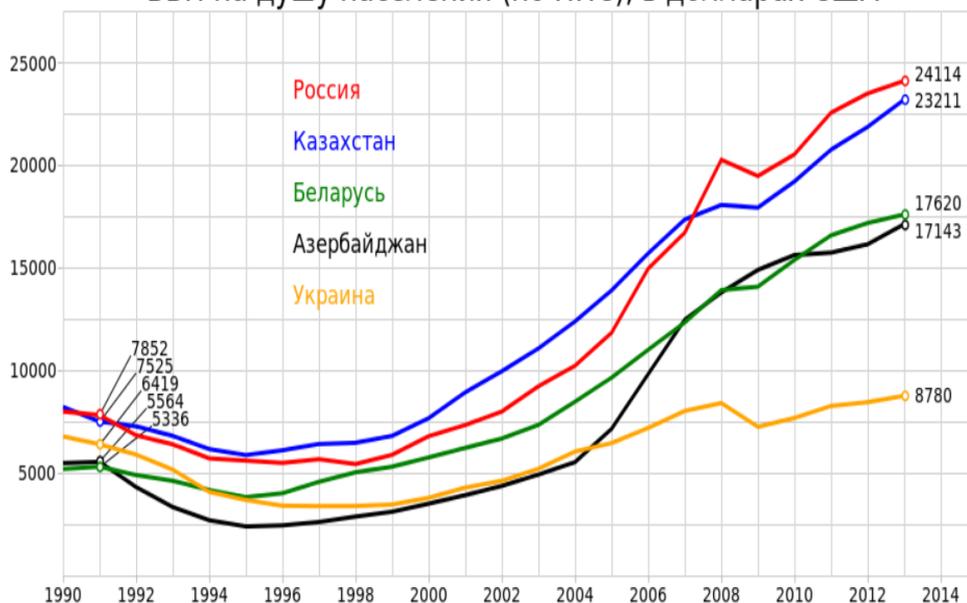


Рис. 1. ВВП на душу населения, в долл. США [10, с. 126]

С начала года, по оценкам Минэкономразвития России, ВВП снизился на 3,7% к соответствующему периоду 2014 года.

Падение уровня инвестиций в основной капитал в октябре 2015 г. продолжило снижаться и составило 5,2% к положению соответствующего периода прошлого года (в предыдущем месяце инвестиции снизились на 5,6%). В общем, за десять месяцев текущего года снижение инвестиционной активности достигло 5,7 процента.

Снижение инвестиционной активности продолжает сокращаться на фоне снижения спроса потребления, обусловленного сокращением реальных доходов населения и сохранения ограничения источников финансирования (ограниченные возможности долговых займов российскими предприятиями за рубежом и высокие ставки по процентам в отечественных банках).

Масса кредитных средств, выданных нефинансовым организациям-резидентам в рублях, а так же, иностранной валюте, по данным Банка России, по состоянию на 01.10.2015 г. в номинальном выражении снизился на 11,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а общая сумма задолженности по кредитам выросла на 15,8 процента. При этом сред-

невзвешенная ставка по рублевым кредитам сроком до 1 года, предоставленным нефинансовым организациям достигла в сентябре 13,97% (по сравнению с августом ставка снизилась на 0,27 п. пункта).

В сентябре текущего года, для малых и средних бизнесов, кредитная ставка составила 16,97% годовых. Несмотря на склонность к снижению процентных ставок, их степень по-прежнему остается достаточно высокой для широкого спектра экономической деятельности, превышая уровень рентабельности.

На фоне низкой базы 2014 года производство сельскохозяйственной продукции (в хозяйствах всех категорий) в октябре увеличилось на 7,7% [11].

В октябре 2015 г. в свете снижения реальной заработной платы, повышения цен на товары, сокращения выдачи кредитов банками и смещения к сберегательной модели потребления у населения, продолжилось падение оборотов розничной торговли.

Объемы оборотов розничной торговли в октябре 2015 г., по отношению к соответствующему периоду прошлого года, сократился до максимального показателя за 20 лет - на 11,7%.

Таблица 2

Основные показатели развития экономики, %, г/г [11]

Показатели	2014 год		2015 год			
	окт.	янв.- окт.	сент.	окт.	окт. (с искл. сезон. и календ. факт., к пред. п-ду) ¹⁾	янв.- окт.
ВВП ¹⁾	100,6	100,7	96,3	96,3	0,1	96,3
Индекс потребительских цен, на конец периода ²⁾	100,8	107,1	100,6	100,7		111,2
Индекс промышленного производства ³⁾	102,9	101,7	96,3	96,4	0,1	96,7
Обработывающие производства ⁴⁾	103,6	102,5	94,6	94,1	0,0	94,7
Индекс производства продукции сельского хозяйства	88,1	103,8	104,0	107,7	-0,5	103,0
Инвестиции в основной капитал	99,2	97,7	94,4	94,8 ⁵⁾	0,4	94,3 ⁵⁾
Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	98,5	97,4	87,0	92,1	2,6	89,7
Ввод в действие жилых домов	118,3	123,3	94,4	87,4		104,2
Реальные располагаемые денежные доходы населения ⁶⁾	102,1	100,4	96,0	94,4 ⁷⁾	-0,3	96,5 ⁷⁾
Реальная заработная плата работников организаций	100,6	102,2	89,6	89,1 ^{5) 7)}	-0,9	90,7 ^{5) 7)}
Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата работников организаций, руб.	32439	31666	32911	33240 ⁵⁾		33094 ⁵⁾
Уровень безработицы к экономически активному населению	5,1		5,2	5,5 ⁶⁾	5,6	
Оборот розничной торговли	101,7	102,4	89,6	88,3	-1,2	91,2
Объем платных услуг населению	101,7	101,2	97,5 ⁷⁾	97,1 ⁷⁾	-0,3	98,1 ⁷⁾
Экспорт товаров, млрд. долл. США	41,5	422,6	26,4	26,8 ¹⁾		286,8 ¹⁾
Импорт товаров, млрд. долл. США	26,8	260,4	16,8	16,8 ¹⁾		160,6 ¹⁾
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	86,4	103,0	46,7	46,8		53,6

¹⁾ Оценка Минэкономразвития России.

²⁾ Сентябрь, октябрь - в % к предыдущему месяцу, январь-октябрь – в % к декабрю предыдущего года.

³⁾ Агрегированный индекс производства по видам деятельности "Добыча полезных ископаемых", "Обработывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды". С учетом поправки на неформальную деятельность.

⁴⁾ С учетом поправки на неформальную деятельность.

⁵⁾ Оценка Росстата.

⁶⁾ Предварительные данные.

⁷⁾ Без учёта сведений по Республике Крым и г. Севастополю.

В целом, по итогам января-октября 2015 г., обороты розничной торговли снизились на 8,8%. В структуре оборотов розничной торговли продолжают расти объемы торговли пищевыми продуктами. Такая ситуация вызвана высоким уровнем инфляции на продовольственные товары, а также менее эластичным спросом на них со стороны населения.

Годовые темпы сокращения реальных заработных плат сотрудников предприятий в октябре увеличились до 10,9 процентов, обновив минимум в текущем году. В целом за январь-октябрь текущего года реальная заработная

плата сократилась на 9,3% к соответствующему периоду прошлого года.

Учитывая высокую базу октября прошлого года, сокращение реальных располагаемых доходов населения в октябре текущего года превысило значения предыдущих четырех месяцев и составило 5,6% в годовом выражении. В целом за десять месяцев текущего года реальные располагаемые доходы населения сократились на 3,5 процента.

В годовом выражении инфляция в октябре снизилась до 15,6% с нового пика 15,8% в августе.

По итогам октября 2015 г. индекс промышленного производства в целом по Российской Федерации уменьшился по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составил 96,4 %, в январе – октябре 2015 г. – 96,7 процента.

В целом, отмечается негативная тенденция в большинстве отраслей экономики, причины которой связаны с системным кризисом в экономике.

Стоит отметить, что цикличность развития экономики является всеобщей формой движения, как национальных хозяйств, так и мирового хозяйства, в общем. Она демонстрирует дисбаланс функционирования тех, или иных частей национального хозяйства, переход эволюционных и революционных этапов его развития, экономического роста, а также является основным фактором экономической динамики и обуславливает динамический рост экономики. Цикличность – это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах, как минимум, одной национальной экономики к другому.

Таким образом, можно сказать, что теория длинных волн оперирует тем, что экономическая система находится в состоянии постоянно-го отклонения от макроэкономического баланса.

Цикличное развитие является развитием прогрессивным. Если рассматривать тренд, построенный по минимальным значениям индикаторов в каждый кризис, то в целом можно охарактеризовать этот тренд как повышательный.

Что касается положительных тенденций России, отмечавшихся в начале двухтысячных, то можно заметить, что они проходили в условиях глобального подъема экономики, при этом инновационная составляющая не соответствует современным требованиям. Россия, являясь частью мировой экономической динамики, не может игнорировать влияние других стран и мировых экономик на собственные экономические процессы, а так же, не оказывать аналогичного влияния на других игроков мирового рынка. Прогресс экономического положения России во многом обусловлен растущей популярностью энергоносителей. В целом такая динамика может быть охарактеризована как экстенсивная. В периоды роста мировых экономик, Россия не смогла использовать благоприятную рыночную конъюнктуру в собственных интересах. В условиях устойчивого и стремительного роста на углеводородное сырье, металлы и другие виды России необходимо было

сосредоточить все усилия и денежные потоки на модернизации производства и диверсификации экономики. Диверсификация денежных потоков и производства, перепрофилирование экономики на внутренний спрос – вот важнейшие вопросы, решение которых даст ощутимый импульс к новейшим направлениям отечественной экономики.

Существующая модель экономики обеспечивала поступательное развитие экономики в 2000–2008 годах, при этом практически было достигнуто удвоение ВВП, а среднегодовой темп роста составлял около 7%. Однако такая модель основана на опережающем темпе роста потребления. При формировании благоприятных внешних условий, которые спровоцировали длительный и устойчивый рост цены на энерго-ресурсы, прежде всего, нефтяные, нет достаточной мотивации для коренных преобразований в существующей модели, поэтому начатые и достаточно успешно реализующиеся в 2000–2003 годах институциональные реформы, постепенно «затерлись», а потом и сошли на нет.

Вопросам качества институтов, в условиях растущей финансовой мощи государства, внимания не уделялось. Явные макроэкономические успехи и социально-политическая стабильность, несомненно, являлись позитивной динамикой, однако было ясно, что экономика остается беззащитной перед внешними кризисами и не сможет совершить качественного прорыва. Пришедший глобальный кризис характеризовался как системный и мог быть сопоставлен по охвату и результатам со схожими кризисами в XX веке — 1930-х и 1970-х годов. Подобные кризисы уникальны, т.к. опыт, полученный при их преодолении, имеет ограниченную, узкоспециализированную ценность в изменяющейся среде. Так или иначе, по определенному набору свойств, эти кризисы могут быть отнесены к одному классу. Таким образом, кризисы возможно сравнивать друг с другом, определять их особенности, но нельзя выработать универсальную антикризисную политику.

Системный кризис характерен специфическими свойствами:

- кризис связан со значительными изменениями институционального и технологического характера. Такие изменения поднимают экономику на принципиально иной уровень производительности и эффективности труда. Модернизация технологической базы, с точки зрения новейших достижений, является главнейшим

условием удачного выхода из кризиса. С технологической модернизацией связана трансформация спроса на значительный ассортимент товаров производственного и потребительского класса и, в особенности, на инвестиционные и топливно-энергетические продукты. Естественно, это отразится на уровне цен большинства рыночных товаров, обусловит переход к новым равновесным уровням цен, что обусловит и трансформацию политических формаций.

- данный кризис неотъемлем от кризиса финансового.

- базисом кризиса является неуравновешенность в организации экономической жизни. Такое положение вызвано глубокими технологическими смещениями, т.е. с рождением новейших технологий. Таким образом, преодоление кризиса подразумевает трансформацию производственной базы стран-лидеров на основе упрочнения и разработки этих новых технологий.

- аккумулируются геоэкономическая и геополитическая неуравновешенность. В нынешней среде наиболее очевидным примером такой неуравновешенности будет смещение положения развитых и развивающихся государств. Стабилизация и направление на сбалансированный рост оказывается ключевой проблемой.

- рождение новых валютных формаций: формируется новая мировая валюта (или несколько мировых валют). В XX веке такой трансформацией было изменение роли золота, возрастание значимости доллара, после 1970-х годов – рост бивалютности международных операций. В новых обстоятельствах становится вопрос о перспективах доллара, евро, юаня, а также о значении региональных резервных валют.

- кризис продолжителен – он охватывает примерно 10-летний период, который можно назвать турбулентным десятилетием. Это, с одной стороны означает, что сам он может подразделяться на этапы, в рамках которых преобладают те или другие конкретные проблемы отраслевого или регионального характера, а с другой – что ни одна из отдельно-взятых характеристик не может являться единственным критерием усугубления кризиса или выхода из него.

- борьба с кризисом всегда вызывает применение сильнодействующих и не всегда оправданных антикризисных методов. Это значит, что решение новых проблем старыми методами, приводит к возникновению дополнительных трудностей и еще больше усугубляет кри-

зис как экономический, так в отдельных случаях и политический.

Таким образом, встает вопрос «exit strategy» (стратегия выхода) и требуется некоторое время не только для преодоления кризиса, но и для ликвидации последствий борьбы с ним. Все эти факторы, в сумме своей, демонстрируют коренные различия между системным и циклическим кризисами [12].

Циклический базируется на дисбалансе спроса и производства, потому, не предполагает трансформации политики, а преодолевается сам собой, когда сдувается возникший в период бума пузырь. Данный вид кризиса можно переждать, дожидаться восстановления равновесия и ухода из экономики неэффективных компаний. Борьба с системным кризисом требует существенного перестроения экономической политики, опирающейся на новой философии экономической жизни.

В последнее десятилетие особое внимание уделяется необходимости инновационного развития. Исследование главных экономических индексов инновационного развития современного экономического положения России анализирует такие значения, применяемые в национальной статистике, как процент отгруженной продукции инновационных сфер производства; издержки технологических инноваций, удельный вес инновационных продуктов и товаров.

Данные статистики, приведенные в таблице 3, отражают наиболее полное состояние инновационного развития РФ за 2011-2014 года.

Суммарное количество выданных патентов, удельный вес инновационной продукции, выполненных работ, исследовательские издержки и затраты на разработку, число применяемых передовых технологий производства, коэффициент изобретательской активности, количество созданных инновационных производственных технологий, показатели объема отгруженных услуг, работ, товаров, связанные со сферой нанотехнологий, показывают значительный рост показателей в 2013-2014г., если сравнивать с предыдущими годами.

Из представленных статистических данных об уровне инновационного развития РФ следует, что, несмотря на прилагаемые усилия и внимание к модернизации и внедрению инноваций, количество предприятий, ведущих инновационную деятельность, ежегодно сокращается, а нынешнее положение необычайно мало.

Таблица 3

**Динамика показателей инновационного развития в России за 2011 – 2014 г. г.
на основании государственной статистики и Роспатента [4]**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Общее число выданных действующих патентов (ед.)	11079 ед.	11671 ед.	12653 ед.	13080 ед.
Удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме, %	6,1%	7,8%	8,9%	8,2%
Число используемых передовых производственных технологий, внедренные в течение 1-3 лет (ед.)	46 942 ед.	47 594 ед.	46 428 ед.	48117 ед.
Доля предприятий, осуществляющих организационные инновации, %	3,5	3,2	3,1	3,1
Коэффициент изобретательской активности, %	3,3%	3,1%	2,9%	2,8%
Число созданных передовых производственных технологий (ед.)	1138	1323	1429	1409
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе организаций), %	11,1	11,1	10,9	10,8

Негативные последствия кризиса в разрезе развития инновационных технологий проявляются в первую очередь в сокращении финансирования финансовой деятельности, как из федеральных, так и внебюджетных средств.

Среди различных причин, в том числе, объективных, можно выделить: снижение численности научных кадров, снижение массы отгруженной инновационной продукции и т.д.

В развитых странах, в последние годы, рост числа исследователей значительно превышает рост занятости в экономике в целом. По данному показателю Россия уступает США, Китаю и Японии.

Лидирующие инновационные регионы это, по-прежнему, США, Европа, Япония – на их долю приходится более 93% корпоративных инвестиций в направление исследований и разработок.

Топ стран-лидеров по уровню инновационного развития, возглавляют Швейцария, Сингапур, Финляндия, Великобритания, Нидерланды, Дания, Гонконг и США. Молдавия находится на 50-м месте, затем Россия, а на позиции ниже – Румыния.

В последнее время сокращают свой отрыв некоторые развивающиеся страны за счет инновационных успехов динамически-развивающихся «национальных чемпионов» - крупных транснациональных компаний. Россия же в этом списке, практически, на последнем месте.

В качестве основных показателей, отражающих инновационную деятельность, следует рассматривать издержки на инновации и их

объем в общей величине издержек предприятия. Важным показателем активности инновационной деятельности является наличие и продуктивность работы отделов НИОКР.

Показателями качества деятельности в данной сфере работы являются рационализаторские рекомендации, запатентованные изобретения, свидетельства об авторских правах. Соответственно основными характеристиками в данном отношении будут: общая масса осуществляемых разработок; издержки на НИОКР, удельная масса данных видов издержек в общей сумме издержек.

Так же, важной характеристикой, отражающей процесс внедрения результатов НИОКР в производственной деятельности, являются исследовательские издержки, затраты на разработки.

Стоит заметить, что продуктивность научной деятельности в России, отраженная с помощью показателей патентной статистики на основании Роспатента, за последнее время колебалась, и в настоящее время можно наблюдать небольшой прирост заявок на патентование и сокращение количества выдаваемых патентов.

Коэффициент изобретательской активности вырос, равно как и количество выданных патентов на изобретения.

Из статистических показателей видно, что в России с 2011 по 2013 год количество действующих выданных патентов значительно выросло и к 2014 году достигло до 13080 ед.

Однако главная проблема сохраняется: когда количество не переходит в качество. Суще-

ствующие разработки остаются на уровне описания или экспериментальных моделей, не приходя в производственный процесс.

На основании статистических исследований сформирован рейтинг регионов по уровню инновационного развития за 2011-2013 год. Данный рейтинг включает систему показателей, сгруппированных следующим образом: соци-

ально-экономические условия инновационной деятельности, научно-технический потенциал, инновационная деятельность, качество инновационной политики.

В табл. 4 представлена динамика инновационного развития округов за 2011-2013г. Представлен рейтинг из пяти округов инновационного развития.

Таблица 4

Динамика инновационного развития за 2011-2013 г. [8, с. 25]

№№	Наименование Округов	2011 год	2012 год	2013 год
	Центральный федеральный округ	16 655	15 400	15 445
	Северо-Западный федеральный округ	4 726	15 400	15 445
	Приволжский федеральный округ	12 789	4 885	5 072
	Уральский федеральный округ	4 657	12 341	12 519
	Сибирский федеральный округ	3 932	7 168	5 071

Из приведенной статистики видно, что лидирующее место в рейтинге инновационного развития по округам за 2011-2013 года занимает Центральный федеральный округ, второе место – Северо-Западный федеральный округ и далее Приволжский федеральный округ. Далее располагаются места Уральский федеральный и Сибирский федеральный округа.

В сложившихся условиях особо хочется отметить предприятия реального сектора эконо-

мики, которые используют кризис как возможность укрепить свои рыночные позиции.

Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» в период макроэкономических угроз и санкций реализует амбициозные планы по развитию своего бизнеса.

За период с 2005 по 2014 год собственная сырьевая база выросла более чем в 2,5 раза, достигнув 7248 га.

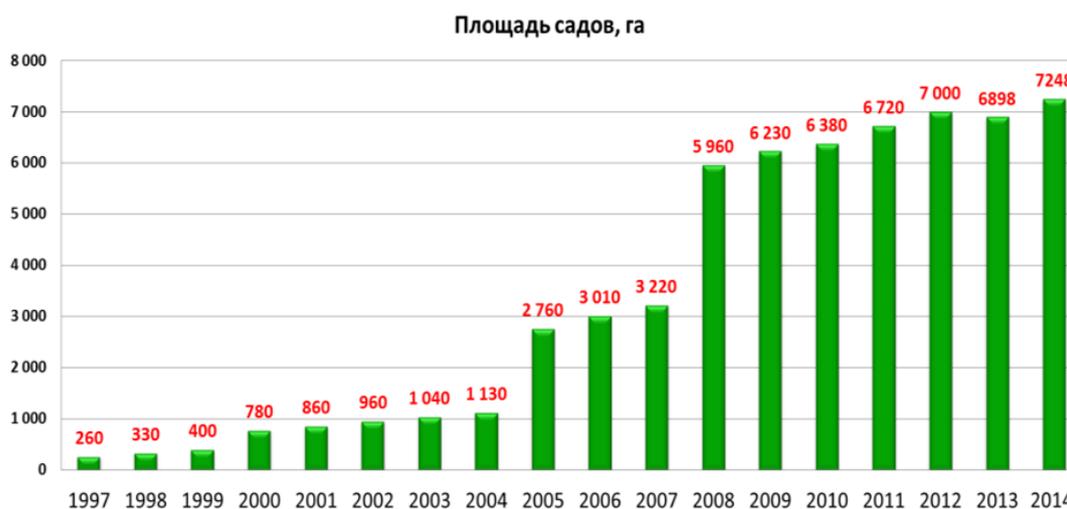


Рис. 2. Площадь садов, га

Источник: НПО «Сады Придонья»

Объем инвестиций в 2014 году составил свыше 3,5 млрд. руб., что позволило нпг к 2014 году расширить перечень выпускаемой про-

дукции до 12 наименований и обеспечить долю собственного сырья в готовой продукции на уровне 50%.

Таблица 5

Динамика доли собственного сырья в готовом продукте

Доля собственного сырья в готовом продукте (%)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	23%	25,70%	29,80%	48%	≈50%

Источник: НПО «Сады Придонья»

Полная роботизация всех линий Тетра Пак (роботы-палетизаторы, самодвижущиеся роботы), использование сверхскоростной линии А3 Speed производительностью 24 000 т./час (формат 0,2 л. «Tetra Pak»), полная реконструкция 3-х цехов по производству сока, реконструкция линий разливного цеха, создание системы штрих-кодирования упаковки, автоматизация складских процессов, а также создание новой и реконструкция действующей дорожной, энергетической, теплотехнической, водоподающей и природоохранной инфраструктуры свидетельствует о формировании инновационного пути развития в условиях кризиса.

Таким образом, усугубление геополитического положения и рост экономических санкций в отношении России в 2014 году привели к увеличению неопределенности и резкому ухудшению бизнес-уверенности. Ужесточение денежной политики вызвало негативные последствия для инвестиционного спроса и потребительских настроений, увеличив отток капитала, и спровоцировав бурный рост инфляции.

Продолжительное снижение рыночной цены нефти и осложнение внешнеэкономической ситуации не способствуют созданию благоприятных условий для экономического роста. Однако, нельзя просто переждать сложившиеся условия, надеясь на восстановление рынка. Необходимо пересмотреть устаревшие принципы существующей модели экономики, базирующейся на росте потребления. Особое место в такой ситуации занимает инновационное развитие предприятий, которое становится залогом устойчивого и эффективного развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бобылев С.Н., Зубаревич Н.В., Соловьева С.В. Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития? // Вопросы экономики. - 2015. - № 1. - С. 147-160.
2. Бондарь А.В., Воробьев В.А., Бондарь Н.Н. Экономическая теория: Учебное пособие. – М.: БГЭУ, 2011. – 479с.
3. Борисов Е.Ф. Экономика. – М.: Юрайт, 2011. – 596с.
4. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник - 2014 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (дата обращения 10.12.2015).
5. Иохин В.Я. Экономическая теория. – М.: Экономика, 2013. – 861с.
6. Мамедов О.Ю. Современная экономика. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Проспект, 2010. – 320с.
7. Мигулин П.П. Экономический рост Российского государства за 300 лет. – М.: Государственная публичная историческая библиотека России, 2012. – 255с.
8. Прижигалинский В.П., Володин Д.Н., Коваленко А.А. Оценка эффективности государственной политики и исследование макроэкономических показателей России в условиях перехода к инновационной экономике. // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 5-1 (46-1). - С. 24-33.
9. Сухарев О.С. Структурная политика в экономике России: условия формирования. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 3. - С. 2-8.
10. Хубиев К.А. Потенциал развития и факторы торжества российской экономики. // Философия хозяйства. - 2015. - № 1 (97). - С. 125-134.
11. О текущей ситуации в экономике российской федерации в январе-октябре 2015 года. // Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/6804fb45-36e2-4281-8c71-f83dfe49c17b/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3+%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C-%D0%BE%D0%BA%D1%82%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8C+2015.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=6804fb45-36e2-4281-8c71-f83dfe49c17b> (дата обращения: 5.12.2015).
12. Почему кризис не закончится сам по себе. <http://rbcdaily.ru/economy/562949998242789> (дата обращения 10.12.2015).

УДК 332.1

*Г. С. Мерзликина, И. В. Пшеничников***ФОРМИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА****Волгоградский государственный технический университет**

В статье рассматриваются преимущества использования алгоритма формирования потенциала импортозамещения региональных экономических систем на основе стратегий индустриализации.

Ключевые слова: импортозамещение, потенциал импортозамещения, промышленность, инновационный потенциал региона.

*G. S. Merzlikina, I. V. Pshenichnikov***FORMING INDUSTRY IMPORT-REPLACEMENT POTENTIAL
OF THE REGION IN CRISIS****Volgograd State Technical University**

This article covers advantages of using regional economical systems' forming import-replacement potential algorithms based on industrialization strategies.

Keywords: Import-replacement, import-replacement potential, industry, region's innovative potential.

Современный этап экономического развития России характеризуется качественно новыми требованиями, связанными с необходимостью перехода от традиционной рыночной формы хозяйствования, основанной на минимальном использовании производственных мощностей промышленных предприятий и компенсацией потребностей на внутреннем рынке подавляющим импортом к модели, позволяющей эффективно использовать доминантное положение в сфере наличия материальных, трудовых, научно-технических ресурсов каждой региональной экономической системы.

В условиях неопределенности развития макросреды, торгово-экономических взаимоотношений с хозяйствующими субъектами других стран, волатильности национальной валюты, постоянного снижения валового внутреннего продукта становится актуальным формирование модели развития региональных экономических систем ориентированных на воспроизводство продукции подверженной в настоящее время импорту.

Развитие импортозамещения на уровне региональных экономических систем должно определяться потенциалом импортозамещения региона.

Особенностями развития региональных экономических систем в России являются: высокий уровень дифференциации ресурсного обеспечения территориальных субъектов, функциональная разграниченность промышленного производства и агропромышленного комплекса обусловленная индустриальной и аграрной по-

литикой предыдущих лет, снизившийся уровень кооперации и интеграции между группами хозяйствующих субъектов в различных региональных экономических системах.

Осуществление импортозамещения невозможно без учета вышеназванных особенностей развития региональных экономических систем и без единой модели использования возможностей и ресурсов каждого региона.

Ключевым моментом становится определение потенциала импортозамещения в условиях жизнедеятельности региональных экономических систем. Именно потенциал импортозамещения в настоящее время предопределяет квинтэссенцию использования располагаемых региональной экономической системой ресурсов с целью воспроизводства необходимой на внутреннем рынке продукции и создания конкурентоспособных товаров для внешнего рынка.

С целью уточнения характеристик, составляющих основу процесса импортозамещения, авторами статьи предлагается следующая трактовка потенциала импортозамещения, предусматривающая взаимосвязь между производственными, научно-техническими, трудовыми, образовательными ресурсами, уровнем использования логистических процессов, добычи и переработки сырьевых ресурсов, рыночными и инвестиционными возможностями региона: **потенциал импортозамещения** - совокупность существующих в региональной экономической системе и доступных с «разумными затратами» для использования инновационных, производственных, трудовых, научно-образовательных,

инвестиционных, логистических, природно-ресурсных, рыночных возможностей, позволяющих воспроизводить и создавать собственные виды высокотехнологичной конкурентоспособной продукции.

Формирование или совершенствование потенциала импортозамещения в рамках деятельности региональной экономической системы предполагает идентификацию ресурсной базы,

поиск направлений совершенствования промышленно-производственной структуры регионов с учетом существующих рыночных потребностей и достижений научно-технического прогресса. Для упорядочивания данных процедур авторами статьи предлагается алгоритм формирования потенциала импортозамещения региональной экономической системы (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм формирования промышленного потенциала импортозамещения региональной экономической системы

Этап идентификации условий развития внешней и внутренней среды, влияющих на развитие промышленного потенциала региона в процессе импортозамещения позволит выявить конкурентные преимущества и слабые стороны региональной экономической системы, а также определить резервы, которые могут использоваться для развития промышленного производства в условиях жестких ограничений, накладываемых кризисной ситуацией.

На этапе идентификации внутренней среды необходимости внесения изменений в промышленную политику региона и возможности соз-

дания импортозамещающих производственных комплексов осуществляются следующие поэтапные мероприятия:

- анализ промышленного потенциала региона;
- анализ природно-ресурсного потенциала региона;
- анализ логистической системы региона;
- анализ научно-образовательного потенциала региона;
- анализ трудового потенциала региона;
- анализ инновационного потенциала региона;
- анализ инвестиционного потенциала региона;
- анализ рыночного потенциала региона.

Таблица 1

Индикаторы развития «промышленного потенциала импортозамещения» региона

Наименование потенциала	Показатели
Производственный потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - ежегодный ввод на предприятиях высокотехнологичных производственных линий; - ежегодный прирост выпуска наукоемкой продукции промышленными предприятиями; - уровень использования промышленного воспроизводства предприятиями региона; - уровень диверсификации промышленных производств
Природно-ресурсный потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - наличие на территории региона доступных для добычи источников природных ископаемых и сырьевых ресурсов, востребованных в промышленном производстве; - наличие свободных производственных мощностей в регионе для переработки сырья; - рентабельность добычи и переработки сырьевых и природных ресурсов на территории региона
Логистический потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - наличие доступной транспортной инфраструктуры; - наличие доступных энергоносителей для производственных фондов; - ежегодный прирост/уменьшение количества индустриальных парков в регионе; - ежегодный прирост/уменьшение количества технопарков в регионе
Научно-образовательный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> - ежегодный прирост/ уменьшение количества выпускников инженерно-технических специальностей образовательных учреждений; - соответствие уровня знаний специалистов выпускаемых образовательными учреждениями требованиям наукоемкого производства; - ежегодный прирост фундаментальных научно-исследовательских разработок, имеющих перспективы для дальнейшей практической апробации
Трудовой потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - наличие жителей региона трудоспособного возраста, имеющих опыт и навыки работы на высокотехнологичном оборудовании; - ежегодный прирост/ отток трудоспособного населения в возрасте от 20 до 35 лет; - квотирование выпуска образовательными учреждениями с целью предоставления только тех специальностей, которые востребованы на рынке труда региона в данный момент или прогнозируются для использования в будущем; - уровень миграции населения трудоспособного возраста внутри региона
Инновационный потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - наличие инновационных кластеров в регионе; - ежегодный прирост малых инновационных предприятий; - доля коммерциализированных инновационных предприятий в общем объеме инновационных хозяйствующих субъектов; - рост/уменьшение спроса на разработку инновационных технологий для модернизации производственных мощностей региона
Инвестиционный потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - наличие финансовых институтов с льготными условиями кредитования для производственных комплексов; - ежегодный прирост инвестиций в высокотехнологичное производство; - увеличение/уменьшение действующих на территории региона венчурных фондов. - ежегодный прирост/уменьшение привлекательных для инвестирования проектов в сфере промышленного производства конкурентоспособной продукции
Рыночный потенциал региона	<ul style="list-style-type: none"> - доля потребления импортной продукции на внутреннем рынке; - наличие потенциальных потребителей импортозамещающей продукции в регионе; - наличие производственной кооперации с другими регионами в процессе «импортозамещения». - ежегодный прирост/уменьшение количества потребителей продукции промышленного производства принадлежащих международным рыночным сегментам

Каждый из перечисленных видов потенциалов формирует совокупную способность региональной экономической системы к осуществлению индустриализации. Для каждого представленного потенциала формируется собственная система показателей, позволяющая идентифицировать наличие или отсутствие потенциала индустриализации, эффективность использования каждого из потенциалов, а также вектор развития региональной

экономической системы.

Идентификация потенциалов внешней среды позволяет определить возможности и угрозы в результате турбулентного развития внешней среды. Для осуществления данного процесса необходимо формирование достоверных прогнозных значений развития внешней среды и влияние возникающих в ней кризисных явлений на формирование промышленного потенциала региона.

Формирование требований к развитию промышленного потенциала импортозамещения региона происходит на основе изучения условий предъявляемых неопределенностью внешней среды, а также рыночными возможностями реализации создаваемой в регионе конкурентоспособной промышленной продукции.

На основе проведенного анализа существующего потенциала импортозамещения происходит выбор дальнейшей стратегии развития промышленности региона.

Промышленная политика призвана обновить производственные мощности хозяйствующих субъектов с целью выпуска на существующих предприятиях импортозамещающей продукции. Данная стратегия характерна для потенциала импортозамещения в регионе, обладающего необходимыми производственными мощностями, но требующего их обновления с целью повышения конкурентоспособности продукции.

«Индустриализация с нуля» предполагает

наличие всех составляющих потенциала импортозамещения, кроме промышленно-производственного потенциала. В таком случае становится привлекательным создание новых производственных комплексов в регионе, которые будут позволять выпускать высокотехнологичную импортозамещающую продукцию.

«Деиндустриализация» - стратегия предусматривающая отказ от импортозамещения и предназначена для тех региональных экономических систем, где потенциал импортозамещения характеризуется отсутствием промышленного, рыночного, инновационного, трудового потенциалов, наблюдается неэффективная система логистики и высокий уровень затрат на доставку и переработку сырьевых ресурсов. В данном случае приемлемым станет формирование в регионе системы непромышленных услуг, а насыщение потребностей внутреннего рынка должно происходить путем приобретения продукции других импортозамещающих региональных экономических систем.

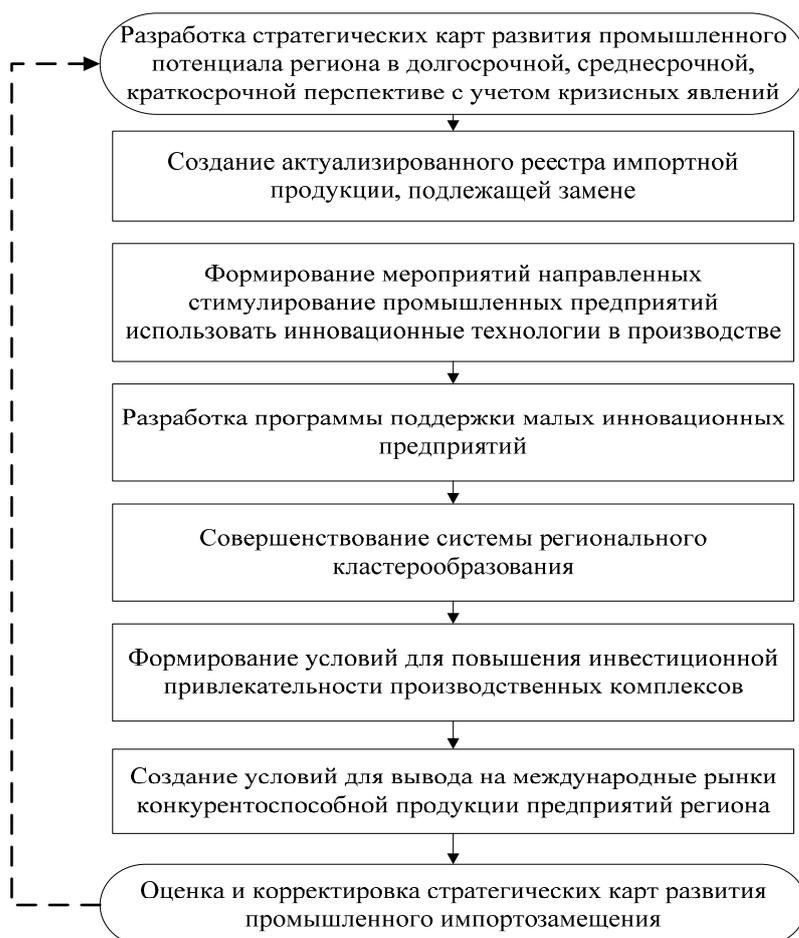


Рис. 2. «Дорожная карта» развития промышленного потенциала импортозамещения на уровне региональной экономической системы

На основе выбранной стратегии происходит разработка «дорожной карты» развития промышленного потенциала импортозамещения в регионе, которая включает в себя следующие этапы (рис. 2).

На завершающем этапе использования алгоритма осуществляются: оценка состоятельности процесса импортозамещения, оценивается уровень насыщения регионального рынка продукцией собственного производства, а также анализируется эффективность производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции для других регионов или даже для международного рынка.

Представленный алгоритм был апробирован в условиях формирования потенциала импортозамещения на территории Волгоградской области. В результате анализа существующего потенциала импортозамещения были получены следующие результаты. Волгоградская область характеризуется высоким уровнем инновационного потенциала. На территории Волгоградской области существуют промышленные предприятия с высокой долей использования отечественного высокотехнологичного оборудования: ОАО «Волма», ОАО «Волгограднефтемаш», ОАО «Каустик». Развивается научно-техническая база для создания военно-промышленной продукции на машиностроительных предприятиях Волгоградской области. Развитие агропромышленного комплекса Вол-

гоградской области, в котором присутствуют как единичные фермерские хозяйства, так и крупные агрохолдинги, также базируется на использовании отечественных инновационных технологий. Опыт импортозамещения в Волгоградской области предопределяет стратегию «реиндустриализации» с внедрением собственных инновационных разработок, созданных на базе Волгоградских ВУЗов.

Использование предложенного алгоритма формирования потенциала импортозамещения позволит безошибочно выбрать стратегию для воспроизводства необходимой ресурсной базы с целью создания импортозамещающей продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Лебедев, К.К.* Диверсификация структуры промышленного производства в условиях экспортной экспансии и импортозамещения продукции высокотехнологичного машиностроения [Текст] : автореф. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук : 08.00.05 / К.К. Лебедев. – М., 2010. – 28 с.
2. *Попова, О.И.* Производительность труда в промышленном секторе региона / О.И. Попова, Т.В. Сорокина // Проблемы развития территорий. – 2014. – № 3(49). – С. 20-28.
3. Инновационный потенциал региона: формирование и стратегия развития / Г.С. Мерзликina, А.В. Бабкин, И.В. Пшеничников // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. №3, сентябрь 2015
4. *Мерзликina, Г.С.* Совершенствование модели инновационного регионального кластерообразования / Г.С. Мерзликina, А.В. Бабкин, И.В. Пшеничников // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского гос. политехнического ун-та. Экономические науки. - 2015. - № 4. - С. 129-139.

УДК 658.014

Г. С. Мерзликina, Т. Г. Агиевич

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ КАК «ТОЧКИ РОСТА» НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития промышленных парков. По мнению авторов, промышленные парки – одно из необходимых условий новой индустриализации нашей страны. Представлены результаты масштабного исследования состояния промышленных парков России, проведенного Ассоциацией индустриальных парков.

Ключевые слова: деиндустриализация, новая индустриализация, промышленный парк, ассоциация индустриальных парков.

G. S. Merzlikina, T. G. Agievich

INDUSTRIAL PARKS AS «GROWTH POINTS» NEW INDUSTRIALIZATION

Volgograd State Technical University

The article considers the problems and prospects of the development of industrial parks. According to the authors, the industrial park is one of the necessary conditions for the new industrialization of our country. Presents the results of a large-scale research on the status of industrial parks in Russia, conducted by the Association of Industrial Parks.

Keywords: de-industrialization, new industrialization, industrial park, Association of Industrial Parks.

Новая индустриализация как необходимое условие развития российской экономики. В 2011 году руководством страны была поставлена амбициозная задача – к 2020 году войти в пятерку крупнейших экономик мира путем проведения новой индустриализации страны, которая предполагает переход всего народного хозяйства на принципиально иную технологическую базу. Только в этом случае у России появится возможность догнать ведущие государства мира по уровню производительности труда, восстановить традиционные, а также создать новые отрасли промышленности и непромышленного сектора, придать устойчивость развитию национальной экономики [1]. Несмотря на то, что в последние годы многие из основных экономических показателей имеют положительную динамику (в том числе объем ВВП, индексы физического объема ВВП и производительности труда, показатель доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП), современное состояние российской промышленности в целом и сферы высоких технологий в частности не может быть признано удовлетворительным.

На этапе рыночных реформ экономический рост в России наблюдался в основном в непромышленной сфере экономики – строительстве, связи, финансовых услугах, торговле и т.д. Промышленный сектор развивался весьма скромными темпами, и, как следствие, на сегодня мы имеем состояние экономики с наличием гипертрофированного торгово-посреднического сектора, что, по сути, аналогично деиндустриализации экономики. За годы реформирования российской экономики промышленностью полностью утрачена способность к производству ряда значимых видов конкурентоспособной продукции, в том числе, промышленного оборудования, отсутствуют современные производства, определяющие уровень развития техники и технологий. Состояние деиндустриализации национальной экономики не могут скрыть даже предприятия «отверточного передела», получившие широкое распространение в последнее время. Очевидна и изоляция традиционных отраслей промышленности от инновационных идей, что является прямым следствием деградации национального промышленного потенциала [1].

Существует и другое, противоположное, мнение некоторых политиков и экспертов в области экономики, которые придерживаются

«постиндустриальной» оценки прогрессивности деиндустриализации, говоря о необходимости повышения роли непромышленных секторов и сферы услуг в формировании ВВП и о бесперспективности ориентированности на инновационно-индустриальное развитие. И это культивируется в то время, когда идея организации социально-экономического развития на основе принципа модернизации набирает популярность во всем мире, а наиболее развитые страны Запада уже взяли курс на новую индустриализацию и высокотехнологичную модернизацию.

При этом решение сложнейших задач новой индустриализации должно осуществляться в крайне сжатые сроки, поскольку сырьевая направленность экономики России безальтернативно ведет к ускоренной деиндустриализации. И в подтверждение тому аналитические данные отечественных и международных исследовательских центров. Так, согласно одному из последних обзоров глобальной экономики, выполненных экспертами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), прогнозируется, что уже с 2018 года Россия начнет терять свою долю в мировой экономике, а за 2031–2050 годы прирост составит в среднем около 0,9% – в 2,7 раза ниже мировых темпов [1]. И можно было бы обвинить западных аналитиков в предвзятости, но большинство отечественных ученых и специалистов уверены в том, что российская экономика уже исчерпала потенциал модели «сырьевого роста». Так что прогнозируемый ОЭСР сценарий, к большому сожалению, выглядит более чем реалистичным, и сомневаться в точности этого прогноза практически нет никаких оснований.

На данном этапе главная и приоритетная цель – формирование конкурентоспособной отечественной промышленности, и прежде всего обрабатывающей отрасли. России необходима глубокая реструктуризация экономики, модернизация образовательной системы и системы профессиональной подготовки кадров, расширение промышленной базы для экспорта, изменение структуры экспорта в сторону увеличения доли готовой продукции, машин, оборудования, наукоемких товаров, технологий и услуг, и все это должно быть реализовано в ближайшие годы [2]. Говоря о новой индустриализации, речь в первую очередь идет о нессырьевой экономике, т.е. реализации инновационных проектов, способствующих избавле-

нию России от сырьевой зависимости. План новой индустриализации не предусматривает возрождения старых форматов промышленности и не предполагает строительства крупных заводов. Как бы то ни было, но новая индустриализация имеет дело с проявлениями постиндустриальной экономики, отличительной чертой которой является развитая сфера услуг. И если в прошлом столетии строительство заводов представляло собой комплексный проект, включающий девелопмент, энергетическое решение, создание крупного имущественного комплекса, управление им и только потом реализацию основной функции – выпуск продукции, то на текущий момент речь идет об избавлении производителя от несвойственных функций, исполнение которых возложено на промышленные парки.

Промышленный парк – территория развития бизнеса. Национальный стандарт ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования» дает следующее определение индустриального (промышленного) парка: это управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств [3]. Иными словами, это сервисный бизнес по размещению производств. По словам исполнительного директора Ассоциации индустриальных парков Дениса Журавского, индустриальный парк в некоторой степени является «промышленным интегратором инновационного процесса» [4]. Отметим, что дефиниции «индустриальный парк» и «промышленный парк» рассматриваются как тождественные. Выделяют два основных типа промышленных парков: *greenfield* и *brownfield*. Индустриальный парк, создаваемый на вновь отведенном незастроенном земельном участке, как правило, изначально не обеспечен инфраструктурой, относится к паркам типа «гринфилд». К паркам типа «браунфилд» относятся индустриальные парки, создаваемые на основе ранее существующих производственных площадок, как правило, обеспеченных строениями, сооружениями и инфраструктурой, в отношении которых проводится реконструкция и (или) капитальный

ремонт, в соответствии со специализацией индустриального (промышленного) парка и потребностями его резидентов [3].

Индустриальные парки как комплексы, сочетающие складские, производственные, офисные и социально-бытовые помещения, широко распространены за рубежом. Более 400 индустриальных парков функционирует в США. Большое их количество насчитывается и в западноевропейских странах, только в Германии таких парков более 200. Одним из главных центров высоких технологий европейского пространства является индустриальный парк Хехст во Франкфурте-на-Майне (*Industriepark Höchst*). На территории парка, площадью более четырех квадратных километров, разместились свыше 90 научно-производственных компаний, работающих в сфере биотехнологий, химии и фармацевтики. Численность сотрудников, работающих там, примерно 22 тысячи человек. *Industriepark Höchst*, обладающий высоко развитой инфраструктурой, является идеальной средой для научно-исследовательских и производственных компаний. Его привлекательность усиливается имеющимся доступом к международным транзитным маршрутам, близостью к ключевым поставщикам, торговым и финансовым рынкам. Еще одним преимуществом является плотная региональная сеть мирового класса научно-исследовательских институтов и университетов. В *Industriepark Höchst*, начиная с 2000 года, арендаторами было инвестировано более 6,3 млрд. евро, что стабильно умножает возможности парка. За последние 15 лет существенно возросло количество промышленных парков в странах Восточной Европы и Азиатско-тихоокеанского региона.

Процесс активного становления индустриальных парков в России пришелся на 2000-е годы. Отсутствие нормативной базы и регулярной федеральной поддержки негативно сказывалось на развитии таких парков. Только после того, как в октябре 2010 года была создана Ассоциация индустриальных парков (АИП), подготовившая программу государственной поддержки индустриальных парков, ситуация стала меняться. В соответствии с приказом Минэкономразвития России № 223 от 23 апреля 2012 года, субъектам РФ из федерального бюджета на конкурсной основе предоставляются субсидии на финансирование мероприятий по созданию индустриальных парков. При этом следует отметить, что финансирование осуществляется

в рамках программы поддержки малого и среднего бизнеса, самостоятельной программы по поддержке промышленных парков на сегодняшний день не существует.

Что касается Ассоциации промышленных парков, то речь идет об отраслевой некоммерческой организации, объединяющей большинство промышленных парков России, а также поставщиков услуг в сфере промышленного строительства с целью продвижения общих интересов. В Ассоциацию входят более 100 **юридических лиц**, представляющих 65 **индустриальных парков** на территориях **42 субъектов РФ**. Помимо управляющих компаний промышленных парков членами Ассоциации являются региональные корпорации развития, строительные компании, фирмы по оказанию консультационных и проектировочных услуг. Задачи Ассоциации связаны с развитием в России компетенции по профессиональному менеджменту индустриальными площадками, а также контролю соблюдения стандартов индустриальных парков. Ежегодно Ассоциацией проводится около 20 отраслевых мероприятий, включая форумы, семинары и конференции. Ассоциация на постоянной основе представляет интересы своих членов в международных ассоциациях и на инвестиционных мероприятиях. Являясь издателем и правообладателем отраслевого Обзора «Индустриальные парки России», Ассоциация ежегодно проводит комплексные аналитические исследования, которые становятся источником достоверной информации о всех промышленных парках страны. Иностранные инвесторы, планирующие локализацию производства в России, используют Ассоциацию как «точку входа» в российское индустриальное пространство. С 1 сентября 2015 года АИП является Органом по сертификации индустриальных парков на соответствие Национальному стандарту ГОСТ Р 56301-2014 в соответствии с Правилами функционирования Системы добровольной сертификации АИП, зарегистрированными Росстандартом 10 августа 2015 года в Едином реестре зарегистрированных систем добровольной сертификации № РОСС RU.M1370.04ИАЯ0 [4].

На момент образования Ассоциации по всей России насчитывалось несколько сотен проектов, носивших название индустриальных парков. Поэтому первый год деятельности Ассоциации был посвящен изучению этих площадок, а полученная в итоге информация позво-

лила сделать вывод, что на тот момент только 35 объектов могли называться действующими парками, готовыми к приему резидентов, около 70 находились на стадии проектирования и строительства, а все остальное – это только планы и декларации. По мнению специалистов АИП часто индустриальным парком пытаются назвать то, что, по сути, им не является. В частности, речь идет о попытках выдать сельскохозяйственные угодья за индустриальные парки. Такая ситуация имеет место, потому что у правообладателя данных площадей (будь то частный девелопер или администрация региона) попросту отсутствуют денежные средства для осуществления инженерной подготовки земли. А все обязательные составляющие индустриального парка (коммуникации, ЛЭП, газораспределительные подстанции и т.д.) требуют немалых вложений. Отсюда две проблемы. Во-первых, на инфраструктуру нужны «длинные» деньги, потому что речь, как правило, идет об инвестициях, срок окупаемости которых составляет лет десять в лучшем случае. Во-вторых, объемы финансирования: получение качественно подготовленного промышленного парка требует около 1 млн. долл. вложений в расчете на 1 гектар площади. При среднем размере парка около 100 гектаров, проект потребует 100 млн. долл., которые окупятся не скоро [5].

С другой стороны, даже в успешных на сегодня проектах индустриальных парков могут скрываться недостатки, которые проявятся в будущем. Например, значительное количество уже заполненных и работающих индустриальных парков не имеют управляющих компаний, целью деятельности которых является избавление резидентов парка от непрофильных функций по управлению имущественным комплексом и обслуживанию инженерных сетей. Поэтому подведенные к парку коммуникации и готовая инфраструктура – это необходимые элементы, но недостаточные. Если проложенной по территории парка дорогой распоряжается муниципалитет, а энергосетями – сбытовая компания, то связанные с этим проблемы рано или поздно почувствуют на себе конечные потребители. Отсюда вывод: показателем качественного изменения отрасли промышленных парков будет являться количественный рост специализированных компаний, приходящих на смену прежним управляющим структурам в лице девелоперов, агентств по привлечению инвестиций, региональных корпораций по раз-

витию территорий, и осуществляющих профессиональное управление парками.

Одним из основополагающих моментов для развития и заполнения промышленного парка считается начало работы первых резидентов, ради привлечения которых создается целый ряд преференции, в том числе льготные условия налогообложения. При этом многие субъекты РФ принимают свои, региональные, нормы законодательства о предоставлении инвесторам налоговых преференций, объем которых зачастую может зависеть как от величины инвестиций в основные фонды, так и от приоритетного характера инвестиционного проекта с точки зрения развития экономики региона.

Динамика развития отрасли промышленных парков. В текущем 2015 году Ассоциацией было проведено третье масштабное исследование промышленных парков России, в ходе которого была собрана информация о 680 промышленных площадках, из которых на основании первичного анализа были выбраны 352 проекта, в той или иной степени удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к промышленным паркам. Экспертная оценка АИП показала, что требованиям Национального стандарта ГОСТ Р 56301-2014

соответствуют текущие и перспективные показатели 120 проектов промышленных парков. Анализ динамики развития отрасли промышленных парков показал, что за период 2013–2015 гг. количество субъектов РФ, на территории которых размещены промышленные парки, увеличилось с 33 до 42 (табл.1). Общее количество резидентов возросло до 1674, что на 74,7 % больше, чем в 2013 году, когда их насчитывалось всего 958. Более чем на четверть увеличилась общая площадь действующих промышленных парков (с 16315 до 21015 га), при этом совокупная площадь создаваемых парков, увеличившись с 10183 га в 2013 г. до 13682 га в 2014 г., уменьшилась до 12112 га в 2015 г. Количество создаваемых рабочих мест имеет положительную динамику изменения: с 56773 в 2013 г. до 83368 в 2015 г. Средняя стоимость аренды помещений на протяжении 2014-2015 гг. оставалась неизменной (2000 руб. за м² в год), что выше показателя 2013 г. на 11,11%. Средняя стоимость продажи земли увеличилась за последний год анализа на 5,6% (с 10,7 до 11,3 млн. руб.). Усредненный показатель по заполненности территории парка показывает тенденцию снижения: с 59 до 50% [6].

Таблица 1

Основные показатели развития отрасли промышленных парков

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Общее количество промышленных парков в РФ, из них:	80	101	120
действующие промышленные парки	36	45	72
создаваемые промышленные парки	44	56	48
парки типа «greenfield»	58	75	87
парки типа «brownfield»	22	26	33
члены АИП	48	57	77
сертифицированные парки	18	24	36
частные парки	50	61	65
государственные	30	40	55
Количество регионов	33	40	42
Общее количество резидентов	958	1153	1674
Общая площадь действующих промышленных парков, га	16315	17484	21015
Общая площадь создаваемых парков, га	10183	13682	12112
Общая площадь производственных помещений, сдаваемых в аренду, м ²	3410644	3956095	4061832
Созданные рабочие места	56773	70943	83368
Средняя стоимость аренды помещений, руб. за м ² в год	1800	2000	2000
Средняя стоимость продажи земли, млн. руб.	-	10,7	11,3
Средняя заполненность территории парка, %	59	53	50

Источники: составлено авторами по [6]

В табл. 2 представлены результаты аналитического исследования по количеству индустриальных парков в разрезе федеральных округов, отражающие положительные тенденции изменения количества парков практически во всех федеральных округах, за исключением Южного федерального округа, где их количество снизилось с 5 до 3. Общее количественное отставание ЮФО от ЦФО, СЗФО и ПФО связано с российской спецификой индустриального деvelopeмента, развитие которого начиналось

полтора десятилетия назад со складской деятельности в связи с ростом внутреннего спроса. Закономерно, что в определенный момент произошел переход от строительства складов к появлению промышленных площадок. Тогда этот процесс затронул в основном Центральный и Приволжский федеральный округа, на Юге таких проектов изначально было мало [7].

Состояние индустриальных парков ЮФО в 2015 году представлено в табл. 3.

Таблица 2

Динамика количества индустриальных парков в разрезе федеральных округов

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Общее количество индустриальных парков в РФ, из них:	80	101	120
Центральный федеральный округ	40	47	51
Северно-западный федеральный округ	13	19	20
Поволжский федеральный округ	15	21	28
Северокавказский федеральный округ	3	3	5
Южный федеральный округ	5	4	3
Уральский федеральный округ	2	2	5
Сибирский федеральный округ	2	4	6
Дальневосточный федеральный округ	0	1	2

И с т о ч н и к : составлено авторами по [6]

Таблица 3

Состояние индустриальных парков ЮФО в 2015 г.

Субъект РФ	Название индустриального парка	Статус	Тип проекта	Членство в АИП	Сертификат АИП
Волгоградская область	Волгоград	действующий	brownfield	да	да
Волгоградская область	НИКОХИМ	действующий	brownfield	да	нет
Ростовская область	Донтехком	действующий	brownfield	да	да

И с т о ч н и к : составлено авторами по [6]

Аналитическое исследование показало, что на территории ЮФО намерение по созданию индустриального парка, отвечающего обязательным признакам в соответствии с Национальным стандартом РФ, и имеющего бизнес-план и мастер-план проекта, имеет Краснодарский край. Предполагаемое название парка «Восточная промышленная зона», тип проекта «greenfield» [6]. Отметим, что в Краснодарском крае существует широкий перечень способов привлечения инвесторов, схожих с индустри-

альными парками. Здесь активно применяют такие механизмы, как инвестиционные площадки для привлечения профильных инвесторов и кластеры. Администрацией региона создан действенный механизм работы с инвесторами по принципу «одного окна», в департаменте инвестиций предлагаются инвестиционные площадки и рассматриваются индивидуальные заявки на проектное сопровождение [7].

Основные показатели промышленных парков ЮФО представлены в табл. 4.

Таблица 4

Основные показатели промышленных парков ЮФО

Показатель	Волгоград	НИКОХИМ	Донтехком
Площадь индустриального парка, га	100	145	8
Мощность электроэнергии, МВт	81	72	2,1
Газообеспечение	да	да	да
Ж/д присоединение	да	да	да
Продажа земли	да	да	нет
Аренда земли	да	да	да
Аренда зданий	да	да	да
Build-to-suit	нет	да	нет

Источники: составлено авторами по [6]

Промышленные парки Волгоградской области. Обзор АИП показывает, что два из трех индустриальных парков ЮФО расположены в Волгоградской области. В индустриальном парке «НИКОХИМ», основанном на базе одного из крупнейших химических предприятий России – ОАО «Каустик» – работает несколько крупных предприятий-резидентов: три отечественные и две иностранные компании. На территории индустриального парка «Волгоград», созданного на базе Волгоградского филиала ОАО «Северсталь-метиз», действует более 40 резидентов – в большинстве своем средних и малых фирм. И перспективы развития отрасли промышленных парков в регионе весьма обнадеживающие. Еще в прошлом году Минпромторг Волгоградской области подготовил перечень из 16 перспективных территорий для размещения индустриальных парков. Значительным потенциалом для создания промышленного парка обладает предприятие «Волгоградмебель». Предметом интереса сразу четырех потенциальных резидентов является Волгоградский САКСЭС – один из лидеров по оптово-розничной торговле металлопрокатом, трубами и запорной арматурой в Нижне-Волжском регионе. В г. Волжском Волгоградской области могут появиться два промышленных парка – «Энергия» и «Волга». Промышленная площадка «Энергия» занимает два земельных участка площадью 200 га и 12 га. У первого из них имеется хорошая транспортная доступность и близость расположения к инженерным сетям, а также резервы по всем видам ресурсов. На втором участке расположены здания, строения, сооружения, железнодорожные пути производственного назначения, а также инженерные коммуникации. Для обеих территорий уже определены потенциальные резиденты:

готовность разместить здесь свое производство выразили десять промышленных организаций. Ожидаемый совокупный объем инвестиционных средств резидентов будущего промышленного парка составляет более 7 млрд. руб. Создание индустриального парка «Волга» проектируется на промышленной площадке завода «ВолгаБас». На территории площадью более 20 га планируется построить три новых производственных корпуса, таможенный терминал, контейнерные площадки и выставочный комплекс. По предварительной оценке совокупный объем инвестиций превысит 2 млрд. рублей. Готовятся к реализации проекты по производству автобусов малого и среднего классов, работающих в том числе на газомоторном топливе. Активное формирование индустриальных парков также идет в Камышинском, Фроловском и Котельниковском районах области, администрациями определены перспективные площадки, идет работа по привлечению резидентов [8]. Понятно, что это только начальный этап, впереди долгая и сложная работа в части организационных и технических вопросов, решение которых позволит довести проектируемые площадки до «товарного вида». Уже сегодня наряду с формированием списка потенциальных инвесторов, детально продумываются вопросы обеспечения объектов инфраструктурой. Заинтересованность региональных и местных властей в создании индустриальных парков понятна, поскольку их успешное развитие способствует развитию промышленного потенциала, притоку инвестиций в регион, росту налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, созданию рабочих мест и обеспечению социальной стабильности. В последнее время многие руководители регионов рассматривают раз-

витие промышленных парков в качестве одного из приоритетов в работе по управлению конкретным субъектом Федерации, о чем свидетельствует появление нескольких региональных законов, в частности в Краснодарском крае и Воронежской области, разработка законопроекта «Об индустриальных парках» идет в Ивановской области.

В заключение отметим, что, по мнению специалистов, в настоящее время в России наметились три основных направления развития промышленных парков:

– улучшение их инфраструктурного обеспечения, а также сервиса от специализированных управляющих компаний;

– количественный рост, причем если первые индустриальные парки были достаточно крупными (площади парков в Калужской области, в Татарстане насчитывают сотни гектаров), то сейчас уже много проектов развития парков на площадках до 100 гектаров;

– разработка концепции строительства индустриальных парков рядом с моногородами [9].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Новая индустриализация России. Официальный сайт Вятской торгово-промышленной палаты [Электрон

ный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vcci.ru/vtpp/adinf/andetail.php?ID=22376>

2. Пути развития российской промышленности и повышения темпов экономического роста // Материалы промышленной конференции. – 18 марта 2014 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/news/na-promyshlennoy-konferentsii-v-tpp-rossii-roanalizirovali-puti-razvitiya-otechestvennoy-promyshlen-140625/>

3. Национальный стандарт ГОСТ Р 56301 – 2014 «Индустриальные парки. Требования».

4. Ассоциация индустриальных парков. Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.indparks.ru>

5. Для развития нужны «длинные» деньги. Интервью с исполнительным директором НП «Ассоциация индустриальных парков» Денисом Журавским [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://businessofrussia.com/november/item/384-denis-juravskiy.html>

6. Индустриальные парки России – 2015. Отраслевой обзор. – Выпуск третий. – Ассоциация индустриальных парков, 2015. – 113 с.

7. Парковые сети для среднего бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.rambler.ru/business/11860393/>

8. В Волгоградской области появится 16 индустриальных парков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/news/17573.html>

9. Семенова, Е.А. Индустриальные парки России / Е.А. Семенова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riss.ru/analytics/3648/>

УДК 658.155

А. И. Заруднев, Г. С. Мерзликина

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Волгоградский государственный технический университет

Данная статья посвящена исследованию методов управления экономической состоятельностью. Авторами определена структура экономической состоятельности, представлены основные составляющие процесса управления экономической состоятельностью, проведен сравнительный анализ моделей оценки финансовой состоятельности и систем сбалансированных показателей, предложен алгоритм внедрения сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: экономическая состоятельность, показатели финансовой состоятельности, модели прогнозирования банкротства, сбалансированная система показателей.

A. I. Zarudnev, G. S. Merzlikina

THE MODERN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SOLVENCY OF AN ECONOMIC ENTITY

Volgograd State Technical University

This article is devoted to the study of methods of management of economic solvency. The authors determine the structure of the economic solvency, the main components of the economic solvency management. The authors also present the comparative analysis of models for assessing the financial viability and the systems of balanced indexes. The algorithm for implementation of the system of balanced indexes is shown in the research.

Keywords: economic solvency, indexes of financial solvency, models of bankrupts forecast, system of balanced indexes.

В настоящее время состоятельность хозяйствующего субъекта чаще всего отождествляется с его финансовым состоянием и способностью устойчиво отвечать по своим обязательствам. Соответственно несостоятельность связана с понятием неплатежеспособности, а юридическим фактом несостоятельности является банкротство. По нашему мнению, данное определение является ограниченным, поскольку уровень состоятельности фактически определен взаимодействием хозяйствующего субъекта с контрагентами, выступающими в качестве кредиторов. При этом организация является состоятельной не только при своевременном погашении возникших обязательств, но и при условии обеспечения собственного устойчивого развития, в том числе с использованием заемного капитала. Поэтому понятие экономической состоятельности гораздо шире.

Экономическая состоятельность (ЭС) – это совокупность количественных и качественных характеристик ключевых бизнес-процессов хозяйствующего субъекта, обеспечивающих его устойчивое функционирование и развитие. ЭС является комплексным понятием, включающим следующие составляющие: рыночную состоятельность, производственную состоятельность, финансовую состоятельность [8], социально-политическую состоятельность и экологическую состоятельность.

Рыночная состоятельность хозяйствующего субъекта связана с эффективной реализацией маркетинго-сбытовой политики и предполагает проведение оценки спроса, исследование конъюнктуры рынка, методов продвижения продукции, ценообразования и иных факторов, определяющих успешные продажи.

Производственная состоятельность определяется наличием технологий, средств и предметов труда, позволяющих обеспечить гибкое производство конкурентоспособной продукции.

Финансовая состоятельность предполагает наличие достаточного количества финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие хозяйствующего субъекта и возможность восприятия инновационных процессов.

Социально-политическая состоятельность связана с осуществлением социальной политики и возможностью использования хозяйствующим субъектом прямых и косвенных мер государственной поддержки (субсидий, налоговых и иных льгот, проектов государственно-частного партнерства и других).

Экологическая состоятельность определяется наличием такого уровня производства, при котором риски приостановки или прекращения деятельности организации вследствие нанесения ущерба окружающей среды сведены к минимуму.

С учетом изложенного управление ЭС можно представить в виде процесса, включающего необходимые операции, представленные на рисунке. При этом на сегодняшний день основными ограничениями при проведении анализа ЭС отечественных хозяйствующих субъектов являются:

- ориентация исключительно на оценку финансовой состоятельности, в рамках которой могут анализироваться как совокупности финансово-экономических показателей деятельности, так и показатели многофакторных моделей прогнозирования банкротства;

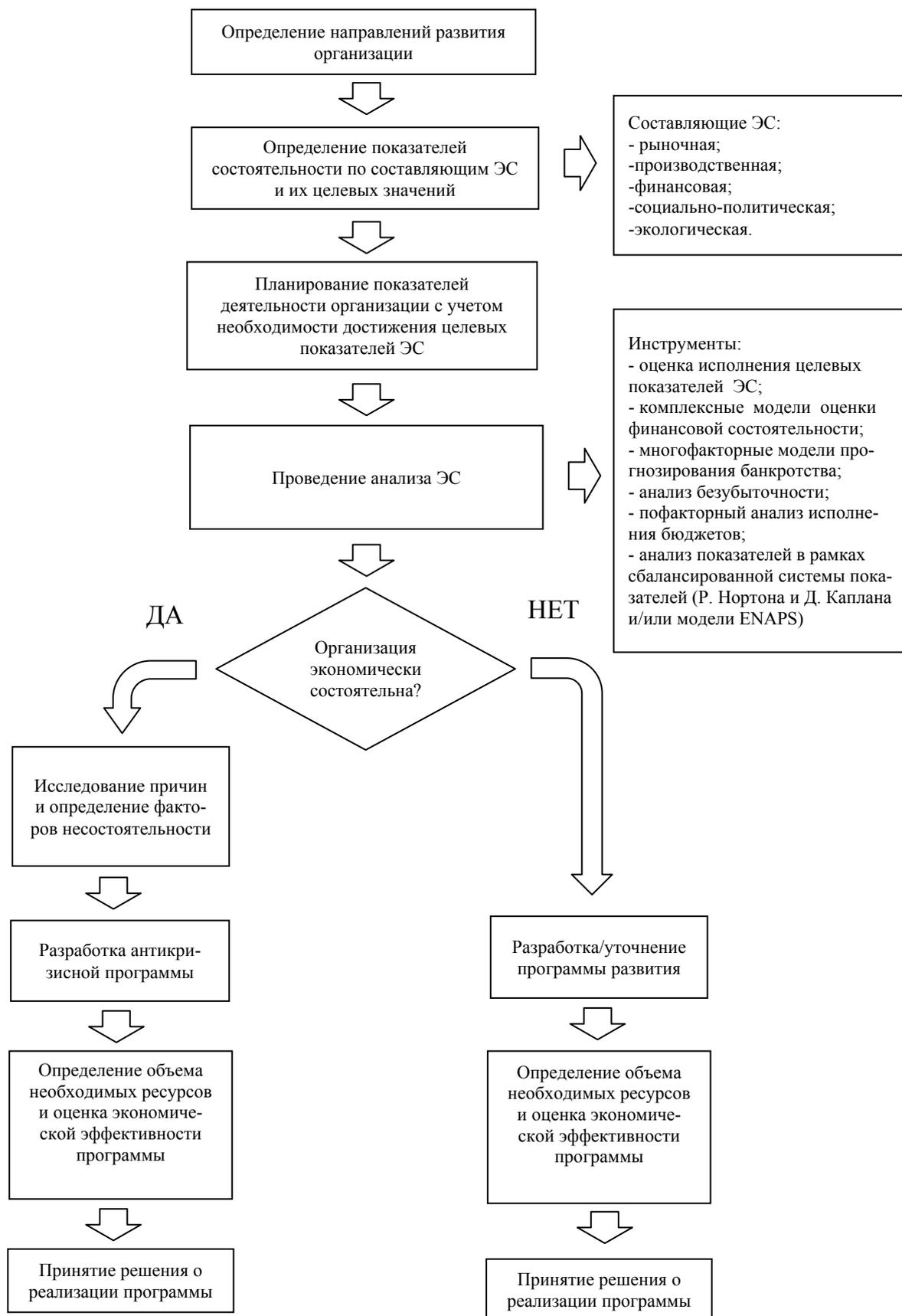
- низкая степень внедрения и использования таких современных инструментов оценки ЭС, как пофакторный анализ отклонений в системе бюджетирования, анализ безубыточности, сбалансированная система показателей;

- отсутствие единых методологических подходов к проведению анализа рыночной, производственной, социально-политической и экологической составляющих ЭС.

Рассмотрим современные подходы оценки финансовой состоятельности, используемые отечественными хозяйствующими субъектами.

Сторонники подхода оценки финансовой состоятельности по совокупности показателей считают, что более объективные результаты можно получить исключительно в процессе проведения комплексного анализа критериев платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности, рентабельности капитала и продукции, исполнения обязательств по налогам и сборам.

Изначально такой точки зрения придерживались разработчики Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций [3]. Несмотря на то, что фактически данные методические указания утратили силу в связи с принятием 26.10.2002 Закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», установившего новый порядок проведения анализа финансового состояния организаций, по нашему мнению, в современных условиях они продолжают оставаться актуальными по следующим причинам:



Процесс управления ЭС

И с т о ч н и к : составлено авторами.

- представленная методика является наиболее полной и позволяет оценить финансовую состоятельность на основе анализа 24 показателей, при этом актуальные на сегодняшний день Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа[1] и Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций[2] характеризуются меньшим коли-

чеством критериев и показателей, что снижает точность оценки;

- большинство показателей методики можно рассчитать на основе существующей формы бухгалтерской (финансовой) отчетности ответственных хозяйствующих субъектов.

Сравнительная характеристика критериев и показателей оценки финансовой состоятельности, утвержденных нормативными актами РФ, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика критериев и показателей оценки финансовой состоятельности

Группа критериев, показатели	Методика*		
	1	2	3 3consultantplus://offline/ref=62256F6E145A1FDFDAD08A07E2E84ED186C2DEE35303FCC93E208D72DD8F897F33ED94FD145EDACFU4G
1	2	3	4
1. Общие показатели			
1.1. Среднемесячная выручка	+ K1		
1.2. Доля денежных средств в выручке	+ K2		
1.3. Среднесписочная численность работников	+ K3		
1.4. Среднемесячная выработка на одного работника	+ K19		
2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости			
2.1. Степень платежеспособности общая	+ K4		
2.2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	+ K5		
2.3. Коэффициент задолженности другим организациям	+ K6		
2.4. Коэффициент задолженности фискальной системе	+ K7		
2.5. Коэффициент внутреннего долга	+ K8		
2.6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	+ K9	+ п. 5	+
2.7. Собственный капитал в обороте	+ K11		
2.8. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	+ K12	+ п. 7	
2.9. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	+ K13	+ п. 6	
2.10. Коэффициент абсолютной ликвидности		+ п. 2	
2.11. Коэффициент текущей ликвидности	+ K10	+ п. 3	+
2.12. Коэффициент обеспеченности обязательств должника его активами		+ п.4	
2.13. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах		+ п.8	
2.14. Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам		+ п.9	

Окончание табл. 1

1	2	3	4
3. Показатели эффективности использования оборотного капитала			
3.1. Оборачиваемость оборотных активов	+ К14		
3.2. Коэффициент оборотных средств в производстве	+ К15		
3.3. Коэффициент оборотных средств в расчетах	+ К16		
3.4. Рентабельность оборотного капитала	+ К17		
4. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности			
4.1. Фондоотдача	+ К20		
4.2. Коэффициент инвестиционной активности	+ К21		
5. Показатели рентабельности капитала и продукции			
5.1. Рентабельность активов		+ п.10	
5.2. Рентабельность продаж	+ К18		
5.3. Норма чистой прибыли		+ п.11	
6. Показатели исполнения обязательств по налогам и сборам			
6.1. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами	+ К1		
6.2. Коэффициент исполнения текущих обязательств перед внебюджетными фондами	+ К1		
6.3. Коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом РФ	+ К1		

*1-Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций;

2- Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа;

3- Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций.

Источник: [5,1,2,3]

Проведенный сравнительный анализ представленных методик оценки финансовой состоятельности по совокупности показателей позволил выявить следующие недостатки:

- наиболее объемная методика 1 утратила силу;

- существенно различается количество показателей в методиках (общими являются только степень платежеспособности по текущим обязательствам и коэффициент текущей ликвидности);

- отсутствуют нормативные либо рекомендуемые значения показателей;

- отсутствуют формулы расчета показателей в методиках 2 и 3;

- различаются способы расчета ряда аналогичных показателей в методиках;

- часто бухгалтерская (финансовая) отчетность хозяйствующих субъектов РФ, которая является информационной основой для расчета показателей, ориентирована на внешних пользователей информации и не всегда отображает объективную ситуацию, при этом расчет некоторых показателей методики 1 может потребовать дополнительной детализации информации,

представленной в такой отчетности.

Сторонники использования для оценки финансовой состоятельности многофакторных моделей прогнозирования банкротства ориентируются на расчет сводного показателя на основе анализа нескольких критериев, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта, а также последующее сравнение полученного результата с нормативной величиной. Наиболее распространенными многофакторными моделями прогнозирования банкротства являются: двухфакторная модель Альтмана (А2); пятифакторные модели Альтмана для организаций, чьи акции обращаются (А5-2) или не обращаются на рынке (А5-1); четырехфакторные модели Таффлера и Тишоу (Т-Т), Лиса (Л), Иркутской государственной экономической академии (ИГЭА), Спринггейта (С); пятифакторные модели Сайфулина-Кадыкова (С-К), Бивера (Б); шестифакторная модель Зайцевой (З), девятифакторная модель Фулмера (Ф). Сравнительная характеристика многофакторных моделей прогнозирования банкротства представлена в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика многофакторных моделей прогнозирования банкротства

Показатель (с учетом весовых коэффициентов)	Весовые коэффициенты и показатели моделей										
	A2	A5-2	A5-1	T-T	Л	С-К	ИГЭА	З	Б	С	Ф
1. Собственные оборотные средства в активах (СОС)		1,2X1	0,717 X1		0,063 X1		8,38X1			1,03X1	
2. Рентабельность активов по чистой прибыли		1,4X2	0,847 X2		0,057 X3				+		
3. Рентабельность основной деятельности		3,3X3	3,107 X3		0,092 X2						
4. Стоимость собственных акций к долгосрочным (ДО) и краткосрочным обязательствам (КО)		0,6X4									
5. Отношение капитала и резервов к ДО и КО			0,42X4		0,601 X4						
6. Фондоотдача		0,99X5	0,995 X5	0,16X4		0,08X3	0,54X3			0,4X4	0,212X2
7. Отношение прибыли от продаж к КО				0,53X1							
8. Отношение оборотных активов к сумме обязательств				0,13X2							1,083X8
9. Отношение КО к сумме активов				0,18X3							2,335X6
10. Коэффициент обеспеченности СОС						2X1			+		
11. Коэффициент текущей ликвидности	1,0736					0,1X2			+		
12. Рентабельность реализации						0,45X4					
13. Рентабельность собственного капитала						1X5	1 X2	0,25X1(уб.)			
14. Отношение чистой прибыли к себестоимости продаж с учетом коммерческих и управленческих расходов							0,64X4				
15. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей								0,1X2			
17. Фондоёмкость								0,1 X6			
16. Отношение суммы КО и наиболее ликвидных активов к активам								0,2X3			
17. Отношение чистого убытка к объему реализации								0,25X4			
18. Отношение заемного капитала к собственному	0,0579							0,1X5			
19. Отношение денежного потока к задолженности									+		
20. Отношение задолженности к пассивам									+		
21. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения										3,07X2	
22. Отношение прибыли до налогообложения к КО										0,66X3	
23. Отношение нераспределенной прибыли к активам											5,528X1
24. Отношение прибыли до налогообложения к капиталу и резервам											0,073X3
25. Отношение чистой прибыли к обязательствам											1,270X4
26. Отношение ДО к активам											0,120X5

Источники: составлено авторами на основе [5, 6]

Как видно из представленной таблицы наиболее распространенными показателями, характеризующими финансовую состоятельность хозяйствующего субъекта в многофакторных моделях прогнозирования банкротства, являются: величина собственных оборотных средств, фондоотдача, рентабельность активов, основной деятельности и собственного капитала. При этом к негативным факторам, снижающим эффективность применения указанных моделей в современных условиях, по нашему мнению, можно отнести:

- ограниченное количество факторов (чаще всего 4-5) в моделях не позволяет всесторонне оценить даже финансовую состоятельность хозяйствующего субъекта, при этом различные модели могут давать противоречивые оценки;
- весовые коэффициенты в ряде моделей рассчитаны на основе исследования деятельности зарубежных организаций в XXв. и могут не соответствовать современной специфике функционирования отечественных хозяйствующих субъектов;
- в представленных моделях практически не используются показатели, связанные с исследованием структуры и динамики затрат, денежно-

го потока, добавленной стоимости.

Учитывая ограниченность подходов оценки финансовой состоятельности по совокупности показателей и многофакторных моделей прогнозирования банкротства, а также необходимость проведения полного анализа эффективности деятельности хозяйствующего субъекта дополнительным исследованием показателей рыночной, производственной, социально-политической и экологической видов состоятельности, на сегодняшний день актуальной является проблема разработки модели комплексной оценки ЭС.

Одним из вариантов решения указанной проблемы является внедрение сбалансированной системы показателей (ССП), которая позволяет интегрировать различные аспекты деятельности хозяйствующего субъекта в рамках единой методологии.

Впервые данная система была предложена в начале 90-х гг. XXв. исследователями Р. Капланом и Д. Нортеном [7]. В ее основе находится подробный анализ ключевых показателей эффективности по следующим важнейшим составляющим, представленным в табл. 3.

Таблица 3

Основные ключевые показатели эффективности в ССП

Составляющие ССП	Основные ключевые показатели эффективности
Финансы	Рыночная стоимость, рентабельность инвестиций, активов, чистых активов, инвестированного и акционерного видов капитала, денежных поток, рыночная и экономическая добавленная стоимость, чистая прибыль на 1 акцию, чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, чистая прибыль, маржинальная прибыль, суммарные и удельные затраты, коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости
Потребители	Доля рынка, степень удовлетворенности потребителей, доля новых потребителей, качество сервиса, средняя величина договора, доля повторных приобретений, объем продаж и прибыль от реализации новых видов продукции, количество постоянных потребителей, количество потребителей, отказавшихся от приобретения, средний объем продаж в расчете на одного потребителя, удельный вес заключенных договоров в общем количестве заявок, количество рекламаций, величина коммерческих расходов, уровень цен по отношению к среднеотраслевому значению
Внутренние бизнес-процессы	Среднее время выполнения заказа, время разработки и вывода на рынок новых продуктов, время производственного цикла и цикла доставки, средняя трудоемкость, величина операционных издержек, производительность труда, число документированных процессов и процедур, количество выполненных заказов с надлежащим качеством, время реагирования на рекламации, количество заказов, реализованных в срок, соотношение прибыли к затратам на брак, оборачиваемость запасов, доля неликвидов в товарных запасах
Обучение и развитие персонала	Доходы и прибыль на одного сотрудника, количество предложенных усовершенствований, управленческие расходы на одного сотрудника, отношение выручки к фонду оплаты труда, текучесть персонала, средний стаж работы сотрудников, средний возраст сотрудников, доля совместителей, удельный вес сотрудников с высшим образованием, количество сертифицированных сотрудников, коэффициент взаимозаменяемости, количество сотрудников, прошедших дополнительное обучение, степень автоматизации процессов, доля затрат на функционирование информационной системы в управленческих расходах, количество мероприятий по развитию

Источники: составлено авторами на основе [7]

Дальнейшее развитие идея ССП получила в рамках проекта ENAPS (Европейская сеть изучения перспективных показателей) [4]. В отличие от ССП, предложенной ранее Р. Капланом и Д. Нортеном, модель ENAPS предполагает проведение анализа по 6 группам показателей. При этом 4 группы характеризуют эффективность реализации основных бизнес-про-

цессов (выполнение заказов потребителей, послепродажное обслуживание, разработка продукции, маркетинг клиента), и 2 группы характеризуют эффективность реализации вспомогательных бизнес-процессов (поддерживающие процессы и процессы развития). Основные показатели модели ENAPS представлены в табл. 4.

Таблица 4

Показатели эффективности модели ENAPS

Составляющие модели	Основные показатели эффективности
Основные бизнес-процессы	
Выполнение заказов потребителей (поставка, производство, хранение, отгрузка)	Входящее поставляемое качество и комплектность, входящая дисциплина поставок, выходное поставляемое качество и комплектность, доля циклов материального обеспечения, изготовления и сборки, распространения продукта, доля материальных затрат, затрат на производство, затрат на хранение ТМЦ, коммерческих затрат, дисциплина выплат поставщикам и оплат потребителей, средний объем заказа, объем незавершенного производства, эффективность производства, стоимость отмененных заказов, процент переделок, процент отходов, затраты на энергоресурсы, дружелюбность производственного процесса защите окружающей среды
Послепродажное обслуживание	Доля возвратов, затраты, связанные с возвратом, доходы от послепродажного обслуживания, срок реагирования на рекламации
Разработка продукции	Время цикла разработки продукта, затраты на разработку продукта, степень надежности разрабатываемой продукции, затраты на гарантийное обслуживание новых продуктов, патентные показатели, доля новых продуктов в общем объеме реализации, показатели внедрения новых продуктов, доля новых продуктов, доля персонала, задействованного в НИОКР, темп обновления продукции, степень утилизации компонентов
Маркетинг клиента	Доля новых потребителей, степень приверженности потребителей, доля доходов новых потребителей, доля потребителей, отказавшихся от приобретения продукта, доля рынка основного продукта, доля затрат на маркетинг, эффективность участия в тендере, доход от участия в тендере, доля выигранных тендеров, доля визитов потребителей, добавленная стоимость в расчете на 1 сотрудника службы маркетинга
Вспомогательные бизнес-процессы	
Поддерживающие процессы	Степень доступности информационной системы, сводный показатель травматизма, доля затрат на планово-предупредительный ремонт, доля прогулов сотрудников, текучесть кадров, доля затрат на оплату сверхурочных работ, степень вовлеченности сотрудников в процессы усовершенствования, время простоя оборудования, доля затрат на обучение
Процессы развития	Степень участия сотрудников в процессах развития, доля сертифицированных поставщиков, доля затрат на развитие, количество человеко-часов, затраченных на формирование стратегии, доля контактов с поставщиками, количество человеко-часов, затраченных на командные мероприятия

И с т о ч н и к : составлено авторами на основе [4]

По нашему мнению, на сегодняшний день модель ENAPS в большей степени соответствует потребностям отечественных хозяйствующих субъектов, поскольку в ней помимо подробного перечня показателей, характеризующих эффективность основных бизнес-процессов, представлена также методика проведения необходимых расчетов. С другой стороны, в отличие от ССП, предложенной Р. Капланом и Д. Нортеном, здесь недостаточное внимание уделено таким важным аспектам, как финансы

и персонал. Поэтому оптимальным вариантом для отечественных хозяйствующих субъектов может явиться ССП, аккумулирующая показатели эффективности основных бизнес-процессов модели ENAPS и показатели, характеризующие результативность вспомогательных бизнес-процессов, из модели, предложенной Р. Капланом и Д. Нортеном (прежде всего, составляющих «финансы» и «обучение и развитие персонала»). При этом в рамках внедрения и функционирования подобной ССП могут

быть реализованы основные этапы управления ЭС, представленные на рисунке.

Реализация проекта по внедрению ССП предполагает прохождение следующих стадий:

1. Ознакомление с организационной структурой и структурой бизнес-процессов хозяйствующего субъекта (в случае, если работы проводятся сторонней организацией).

2. Обучение сотрудников основам ССП (в основном руководителей среднего звена).

3. Анкетирование подразделений по направлениям: цели, задачи и основные результаты подразделения; входящие, исходящие и внутренние документы; входящие и исходящие потоки товарно-материальных ценностей.

4. Интервьюирование собственников и руководителей хозяйствующего субъекта с целью уточнения стратегических задач.

5. Создание стратегической карты хозяйствующего субъекта, представляющей собой набор стратегических целей по составляющим ССП, а также причинно-следственных связей между данными целями.

6. Определение основных показателей для ССП, дифференциация показателей ССП по подразделениям.

7. Интеграция ССП с системой бюджетного планирования и системой мотивации.

8. Разработка и внедрение информационной системы для ССП.

9. Окончательная настройка и апробация функционирования ССП.

10. Обучение сотрудников работе в ССП и внедрение системы соответствующим внутренним приказом хозяйствующего субъекта.

11. Проведение мониторинга показателей ССП, который осуществляется не реже, чем 1 раз в месяц (анализ показателей, связанных с движением денежных средств, выполняется ежедневно). Сводную отчетность в рамках ССП необходимо формировать ежемесячно, ежеквартально, ежегодно.

12. Пересмотр показателей ССП не чаще, чем 1 раз в 3 месяцев случаях систематического невыполнения запланированных показателей

ССП, высокой трудоемкости формирования необходимой информации, низкой аналитической ценности показателей.

Таким образом, внедрение модели управления экономической состоятельностью отечественных хозяйствующих субъектов на основе сбалансированной системы показателей позволит не только обеспечить анализ важнейших направлений ЭС (рыночной, производственной, финансовой, социально-политической и экологической), но и обеспечит гибкость модели в соответствии с изменяющимися условиями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Справочная правовая система «Консультант Малый Бизнес+»: [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Послед. обновление 24.11.2015;

2. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 N 104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» // Справочная правовая система «Консультант Малый Бизнес+»: [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Послед. обновление 24.11.2015;

3. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» // Справочная правовая система «Консультант Малый Бизнес+»: [Электронный ресурс] / ЗАО «Консультант Плюс». – Послед. обновление 24.11.2015;

4. *Андерсен Бьерн*. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования/Пер. с англ. С.В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.- 272 с.;

5. К проблеме выбора критериев анализа состоятельности организации / А. С. Макаров // Экономический анализ: теория и практика, 2008. - № 23. - С. 26-34;

6. *Просалова В.С.* Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2008. – 180 с

7. *Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. - 304 с.

8. *Мерзликина, Г.С.* Экономическая состоятельность: оценка и управление / Г.С. Мерзликина // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та. Серия: Экономика. - 2011. - № 1. - С. 40-45.

УДК 657.92

*В. В. Макурин***ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ****Волгоградский государственный технический университет**

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов методики управления стоимостью компании. Проанализированы и обобщены существующие методики управления стоимостью компании. Предложена авторская модифицированная методика управления стоимостью компании.

Ключевые слова: инновационный метод управления, управление стоимостью компании, методика управления стоимостью компании.

*V. V. Makurin***INNOVATIVE METHOD OF THE COMPANY VALUE MANAGEMENT****Volgograd State Technical University**

The article is devoted to theoretical and practical aspects of methods of the company value management. Analyzed and summarized existing methods of cost management of the company. The author modified the technique of value management company.

Keywords: innovative management method, the management cost of the company, methods of company management.

Рыночная экономика и процессы глобализации обуславливают необходимость разработки и практического применения инновационных подходов к управлению организацией. Одним из них является концепция управления стоимостью компании. Значимость концепции управления стоимостью особо возросла в период глобального финансового кризиса, когда перед высшим менеджментом компаний появились новые ориентиры развития. В частности, большинство компаний рассматривают акционерную стоимость как критерий оценки эффективности стратегий и деятельности управленцев. В последние годы анализ и оценка способности менеджмента компании к управлению в условиях непрерывно изменяющейся рыночной среды, а также ее перспективность перед потенциальными инвесторами, напрямую связывают с понятием стоимости компании.

Основной задачей эффективного собственника должно являться создание ликвидной стоимости компании, т.е. стоимости, которая признана рынком и в любой момент может быть конвертирована в денежные средства путем продажи части или всей компании.

Действительно, именно создаваемая для акционеров стоимость в долгосрочной перспективе является наилучшим критерием оптимальности принимаемых управленческих решений. Именно держатели акций, являясь остаточными претендентами на денежные потоки компании, для принятия решений нуждаются, в отличие от любого другого круга заинтересованных лиц (менеджеров, наемных рабочих, общества в целом), в мак-

симально полной информации, мыслят долгосрочными категориями и должны эффективно управлять всеми денежными потоками компании.

Таким образом, управление стоимостью компании с целью ее увеличения позволяет в максимальной степени удовлетворить интересы собственников, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей.

Value Based Management (с англ. - управление, нацеленное на создание стоимости) – концепция управления, направленная на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации усилий всех лиц, принимающих решения, на ключевых факторах стоимости. Из всего множества альтернативных целевых функций в рамках концепции VBM выбирается максимизация стоимости компании.

Центральная идея перехода к управлению по стоимости в современном понимании - это сдвиг в сознании людей, когда отношение менеджера к своим обязанностям в значительной степени приобретает черты отношения предпринимателя к своему делу. Максимизация стоимости - это не разовая задача, а непрерывный и возобновляющийся цикл стратегических и оперативных решений (рис. 1). Звено замыкающее цикл создания стоимости - это система взаимосвязанных показателей и нормативов, по которым оценивается успешность достижения поставленных целей и определяется доля каждого в общем успехе компании [6].

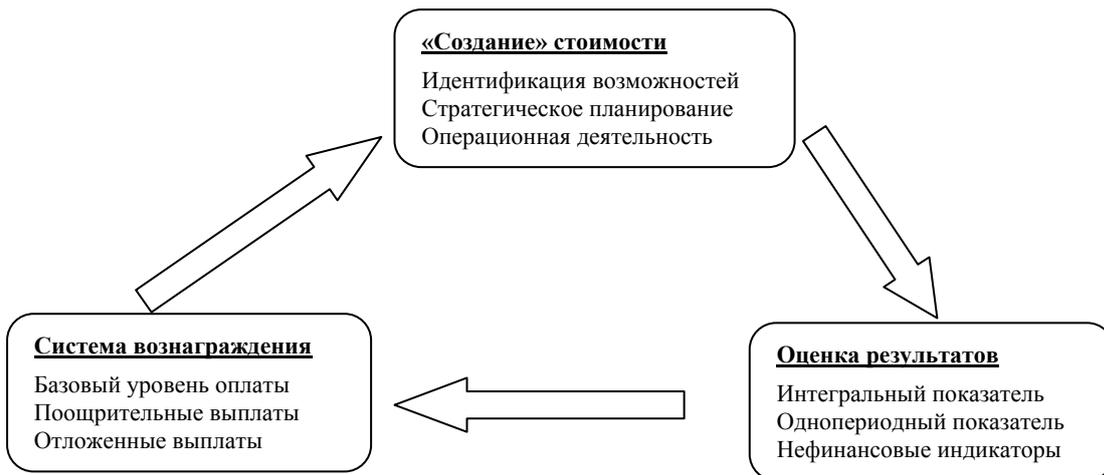


Рис. 1. Цикл создания стоимости

В концепции VBM можно выделить следующие методы:

- экономической добавленной стоимости (EVA),
- добавленной стоимости акционерного капитала (SVA),
- доходности инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI),
- добавленной стоимости потока денежных

средств (CVA),

- рыночной добавленной стоимости (MVA) и другие.

Система показателей, характеризующих деятельность компании в рамках концепции управления стоимостью, постоянно обновляется. По мере внедрения современных информационных технологий, появления новых идей показатели становятся все более объективными и сложными.

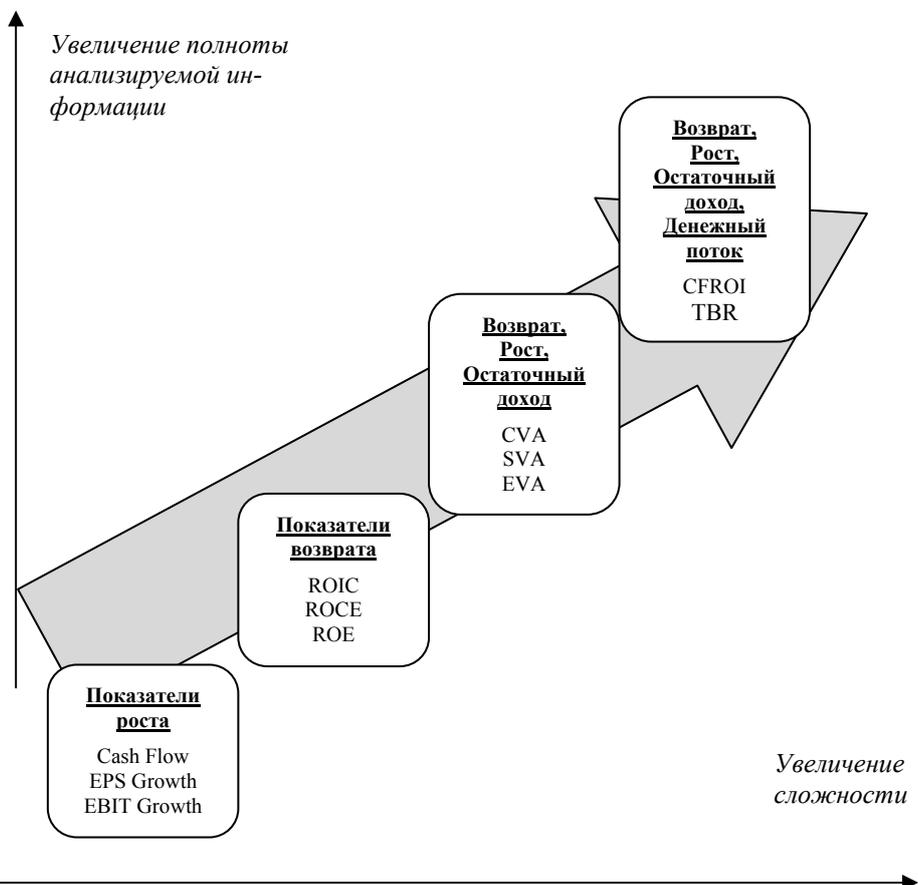


Рис. 2. Дерево показателей, используемых в рамках управления стоимостью компании [12]

Каждая концепция управления стоимостью представленная на рисунке выше имеет свои достоинства и недостатки, но у всех рассмотренных моделей есть один общий недостаток - модели показывают общее изменение стоимости предприятия на основе показателей его деятельности без детализации конкретных факторов, и главное конкретных работников, которые отвечают за данные показатели (менеджеры, специалисты и прочие).

Компании, желающие внедрить у себя систему управления, ориентированную на стоимость, могут использовать любую из представленных выше методик, или сопоставлять результаты, полученные в ходе применения различных методик управления, и на основе этого принимать управленческие решения. Но такой подход не будет оптимальным, т.к. эффективность концепции VBM может быть достигнута при подчинении всех значимых управленческих решений единой цели, что предполагает наличие единого критерия, на основе которого строится и оценка эффективности, и система мотивации менеджмента организации. Поэтому, собственник для своей организации должен выбрать одну соответствующую стоимостную

модель, которая учитывала бы отрасль, сферу деятельности данной организации ее коллектив и была бы применима в конкретных условиях рынка.

Цель данной работы является предложить и рассмотреть методику практического управления стоимостью компании на основе показателя ROE (Return on Equity). Данная методика является практически применимой и не имеет главного недостатка описанных выше моделей, а именно назначение конкретных ответственных лиц (Например, о практической применимости данного метода в сфере банковского сектора описано в статье [1] и [2]).

Рассматриваемый ниже метод хорош для целей управления стоимостью, поскольку он, с одной стороны, позволит не упустить из виду никакие ключевые факторы создания стоимости, находящиеся под контролем менеджмента. С другой стороны, является достаточно простым и не требует расчетов с использованием сложных финансовых моделей.

В качестве решения поставленной цели работы, представим процесс управления стоимостью компании в виде следующей схемы и рассмотрим каждый блок более подробно.



Рис. 3. Процесс управления стоимостью компании

Итак, первым блоком является **оценка текущей стоимости компании**. Данный этап является основополагающим в любом процессе управления стоимостью компании.

Стоимость компании – это лучшая оценка результатов ее деятельности, потому что содержит полную информацию о ней. Невозможно принимать правильные решения, не обладая всей полнотой информации, и ни один другой показатель результатов деятельности не содержит столь полной информации, как стоимость. Однако расплатой за универсальность стоимости является сложность ее определения: она меняется со временем, неодинакова для различных участников рынка и зависит от целей, с которыми они выступают.

Современные методы управления стоимостью тесно связаны с методами ее оценки. Оценка стоимости действующей компании

(бизнеса), независимо от вида предпринимательской деятельности, должна основываться на результатах эффективного использования основных составляющих его работы: имущественного комплекса, коллектива людей и интеллектуального капитала.

Согласно действующим Федеральным стандартам оценки РФ существуют три подхода к оценке стоимости бизнеса: доходный, затратный и сравнительный. [9]

Каждый из ныне существующих подходов к оценке действующего бизнеса имеет свои достоинства и недостатки.

Для управления рыночной стоимостью компании в качестве базы интерес вызывает только доходный подход к оценке компании (бизнеса), который основывается на ожидании того, что будет получена определенная величина чистой прибыли и именно оценка бизнеса на основе

доходного подхода используется при управлении компанией по методу VBM.

Двумя наиболее распространенными методами в рамках доходного подхода являются: капитализация дохода и дисконтирование денежных потоков (DCF).

Методы доходного подхода не учитывают стоимость материальных и нематериальных активов. Они измеряют эффективность использования всех активов с точки зрения их способности производить доход.

Преимущества метода DCF:

- оценка стоимости предприятия основана на ожидаемых будущих доходах;

- учитывает ситуацию на рынке через ставку дисконта;

- позволяет учесть риск инвестиций.

В мировой практике метод дисконтированных денежных потоков используется чаще других, он точнее определяет рыночную цену предприятия, в наибольшей степени интересует инвестора, так как с помощью этого метода оценщик получает в итоге ту сумму, которую инвестор будет готов заплатить, с учетом будущих ожиданий от бизнеса, а также с учетом текущей ставки дохода на инвестиции в этот бизнес.

Метод дисконтированных денежных потоков является достаточно универсальным методом расчета стоимости предприятия. Его суть состоит в определении прогнозных денежных потоков конкретного бизнеса, которые потом дисконтируются по ставке дисконта для определения текущей стоимости будущих доходов.

В общем виде денежный поток равен сумме чистой прибыли и амортизации за вычетом прироста чистого оборотного капитала и капитальных вложений, а ставка дисконтирования определяется по данным рынка и должна учитывать такие факторы, как уровень процентных ставок, ставок отдачи (доходности), ожидаемых инвесторами от аналогичных инвестиций, а также риск, присущий ожидаемому денежному потоку.

Таким образом, будет рассмотрен только метод дисконтированных денежных потоков как наиболее применимый к оценке стоимости компании.

Следующим этапом процесса управления,

является **постановка целей**. Без правильных поставленных целей невозможно разработать мероприятия для их достижения, тем самым не возможно будет правильно управлять стоимостью компании.

Следует отметить, что представляемый метод управления стоимостью по ROE требует, что бы каждая цель была выражена в конкретной стратегии, причем, в цифровом значении. Например, цель «снизить себестоимость» или «увеличить доходы», не является конкретной, а вот если «снизить себестоимость на 1%», то такая постановка цели будет соответствовать требованию.

Один из самых известных методов постановки целей является SMART (specific, measurable, achievable, Result, timed). Этот метод является практически осуществимым и наиболее часто применяемым.

Согласно методу SMART цели должны быть [1]:

S – Specific, конкретные.

M – Measurable, измеримые.

A – Achievable, достижимые.

R – Results oriented, ориентированные на результат.

T – Time-bound, ограниченные по времени.

Так же для постановки цели существуют методы «GROW» (Goal, Reality, Options, What), «5M» (Machinery, Manpower, Materials, Methods, Money) и другие.

Методы и техники постановки целей достаточно изучены и не рассматриваются подробно в рамках данной работы.

После постановки конкретных целей с числовыми значениями, можно осуществить **оценку «целевой» стоимости компании** с учетом новых числовых данных по параметрам. Следует провести анализ операционной деятельности компании, и на основе доходного подхода к оценке бизнеса выполнить оценку, которая позволит сделать вывод о том, какой из факторов стоимости компании (выделенный как цель) наиболее сильно влияет на изменение стоимости компании в целом.

Например, произведена текущая оценка промышленной компании, и выявлена следующая зависимость, показанная в таблице:

Увеличение объема продаж, %	Увеличение стоимости компании, д.е.	Снижение себестоимости, %	Увеличение стоимости компании, д.е.
10	7,7	1	8,4
20	14,3	2	16,7
30	21,4	3	25,1
40	28,5	4	33,5
50	35,7	5	41,9

По результатам анализа и построения модели, видно, что стоимость компании в 10 раз чувствительнее к снижению себестоимости продаж, чем к росту их объема. Таким образом, управление компании должно быть ориентировано в данном случае на снижение себестоимости и следует рассмотреть более детально все ее составляющие.

Следующий этап является самым главным этапом в процессе управления стоимостью - **разработка мероприятий по достижению целей**. Данный этап отражает суть и процесс управления стоимостью компании.

Для управления собственным капиталом руководство компании должно использовать такую стратегию, которая позволила бы, регулировать (увеличивать) стоимость акционерного капитала компании таким образом, чтобы максимизировать его рентабельность (ROE - Return on Equity).

$$ROE = E / BV,$$

где E - прибыль компании, а BV - акционерный капитал компании.

Любая компания должна генерировать ROE на уровне, достаточном, чтобы покрывать риски ведения бизнеса и обеспечивать достаточную плату за ресурс.

ROE = COE (Cost of Equity) – стоимость собственного капитала) – это минимальное граничное условие, при котором работу компании можно считать хоть сколько-нибудь эффективной. Однако многие компании в настоящее время не соответствуют даже этому критерию.

В практике управления стоимостью компании по принципу ROE, данный показатель применяется как сводный показатель эффективности, важный для акционеров (собственников) бизнеса, а также для аналитиков фондового рынка на котором котируются акции компании.

Показатель ROE хорош для целей управления стоимостью, поскольку он, с одной стороны, позволяет не упустить из виду никакие ключевые факторы создания стоимости, находящиеся под контролем менеджмента. С другой стороны, является достаточно простым и не требует расчетов с использованием сложных финансовых моделей. В связи с этим на данном этапе рассмотрения процесса управления стоимостью актуальным становится вопрос, как анализировать и управлять ROE.

Основным принципов управления компанией методом ROE является построение дерева ROE и его детализация до уровня конкретных

стратегических деловых единиц (SBU), лежащих в компетенции конкретных руководителей (менеджеров) этих единиц, что позволяет назначить ответственных лиц.

При построении дерева следует выполнять следующие условия:

1. Все показатели должны быть выстроены по четкому алгоритму и однозначно рассчитываться на основе показателей следующего уровня.

2. Анализ дерева ROE должен доходить до конкретных SBU, на которые топ-менеджеры (или менеджеры) могут воздействовать напрямую.

3. Более важные показатели для конкретной организации стоит анализировать максимально детально.

Пример построения дерева ROE представлен на рис. 4.

Как видно из нашего «дерева», уже на первом уровне детализации показатель ROE представляет собой отношение прибыли к объему акционерного капитала. На данном уровне можно отметить, что добиться увеличения ROE возможно двумя способами: повысив прибыль либо сократив объем потребляемого бизнесом капитала.

Например, рассмотрим два варианта управления капиталом в виде управления дивидендами:

1. Компания выплачивает чистую прибыль в виде дивидендов, уменьшая балансовую стоимость имущества компании, при этом,

$$ROE1 = Scc1/BV + (Skc - Z) / BV,$$

где Scc - доход от инвестирования собственных средств; Skc – Затраты на управление акционерным капиталом; Z – Расходы на функционирование и продвижение компании.

2. Компания не выплачивает дивидендов, увеличивая балансовую стоимость имущества компании:

$$ROE2 = Scc2 / (BV + E) + (Skc - Z) / (BV + E),$$

где E = Scc + Skc – Z

Отсюда следует, что, так как доходность, которую можно получить на собственные средства - это константа:

$$Scc1/BV1 = Scc2 / (BV1 + E1) = ROIcc = const,$$

то $ROE1 = ROIcc + (Skc - Z) / BV,$

а $ROE2 = ROIcc + (Skc - Z) / (BV + E);$

и, следовательно, $ROE1 > ROE2$, так как $(Skc - Z) / BV > (Skc - Z) / (BV + E).$

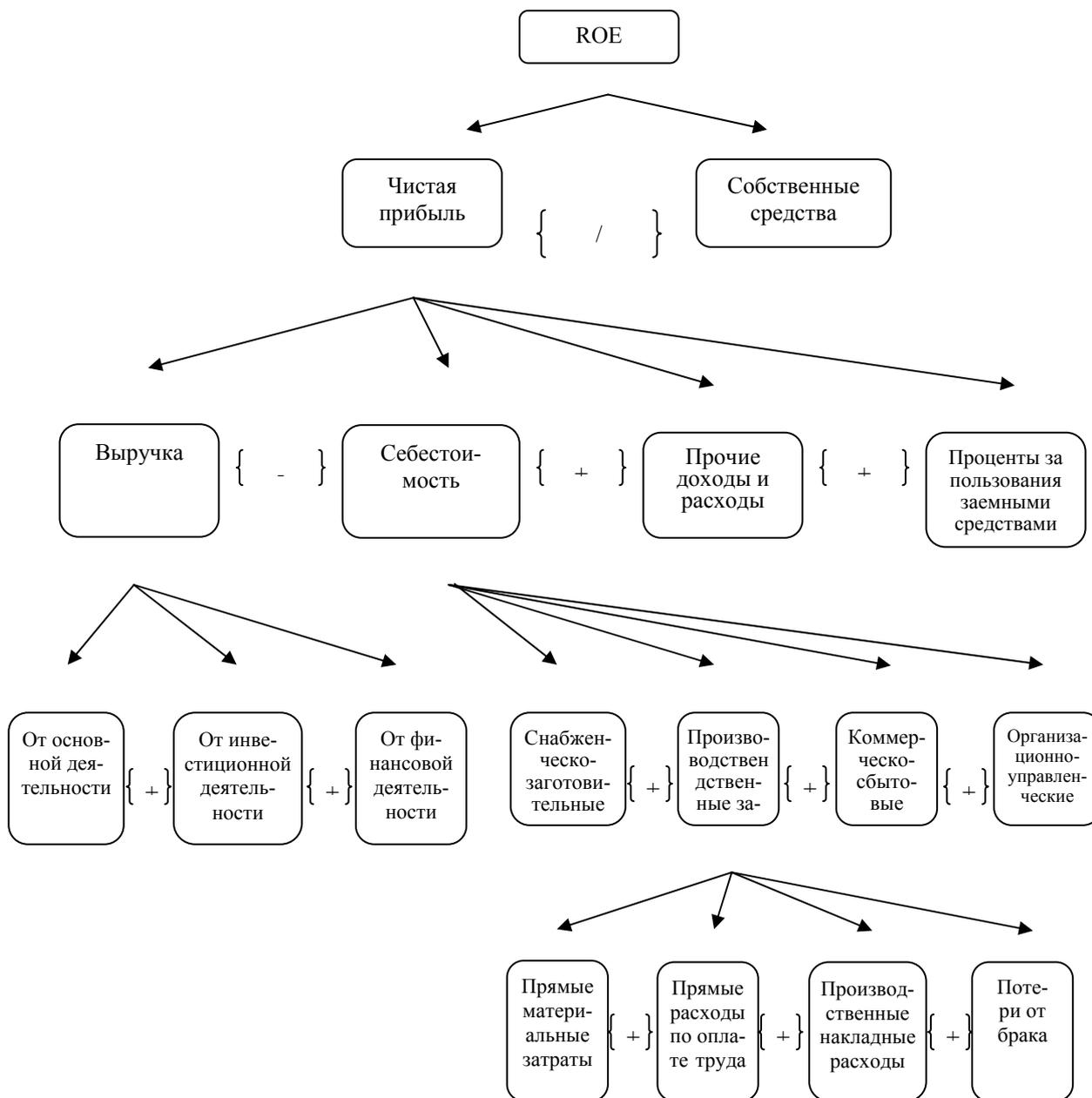


Рис. 4. Пример построения дерева ROE

То есть рентабельность акционерного капитала, при условии выплаты чистой прибыли в виде дивидендов, выше, чем при аккумуляции и реинвестировании прибыли.

Если рассмотреть первый уровень с другой позиции, то чистая прибыль зависит от многих факторов, и на основе этого построено дерево ROE, которое показывает, за счет чего происходит оптимизация уровня чистой прибыли.

А вот для оптимизации размера собственного капитала существует целый ряд способов его снижения, например, устранение избыточного капитала, когда компания имеет его гораздо больше, чем необходимо для покрытия рисков,

может быть осуществлено путем выплаты избыточного капитала в качестве дивидендов либо обратным выкупом акций на рынке, и другие способы. Но в итоге дерево ROE по направлению оптимизации размера собственного капитала (за счет его снижения) не получает развития, так как главная цель нашего процесса управления - это максимальная стоимость компании.

Анализ факторов, влияющих на составляющие ветви ROE по чистой прибыли, обычно ведется «сверху-вниз». Возможности для оптимизации сначала выявляются на верхних уровнях дерева ROE. В случае их выявления детализируется следующий уровень. А если потенциал не

обнаруживается – соответствующая ветка дерева далее не рассматривается («обрубается»).

Перед «обрубанием» следует проверить, не является ли отсутствие значительных изменений в показателе верхнего уровня следствием наложений двух противоположных тенденций в показателях более низкого уровня.

Подобный анализ позволяет определить те области, в которых анализируемая компания проигрывает основному конкуренту или рынку в целом, и сконцентрировать основные управленческие усилия.

Построение дерева ROE и применение к его составляющим описанных видов анализа может послужить ценными исходными данными для выявления потенциала роста эффективности, постановки соответствующих целей и организации процесса управления стоимостью.

В итоге для обобщения всех показателей и изучения влияния, составляющих дерева ROE на рентабельность и стоимость компании, следует построить финансовую модель.

В рамках управления стоимостью компании больше всего интересуют такие свойства финансовых моделей, как возможность конструирования и расчета сценариев, а также возможность проведения анализа чувствительности.

При анализе чувствительности проверяют влияние заданного изменения одного из ключевых входных параметров на итоговый результат модели (стоимость компании, показатели эффективности инвестиционного проекта и т.п.). С точки зрения управления, в дальнейшем внимание сосредотачивают на предпосылках, оказывающих наибольшее влияние на результирующую функцию.

Под сценарием, как правило, понимают внутренне непротиворечивый набор ключевых предпосылок. Так, например, в сценарии «экономический кризис» модель будет предусматривать низкий или даже отрицательный прирост реального ВВП, низкий уровень инфляции и, как следствие, низкие темпы роста объемов выпуска и высокую долю себестоимости. Введение этих предпосылок в модель позволяет получить результат (доходы, прибыль, стоимость компании и т.п.), характерный для данного сценария.

При этом, с точки зрения управления, сценарии могут быть как внешними, т.е. формируемые внешними условиями, так и внутренними, т.е. формируемые внутренними причинами и условиями. Наиболее благоприятный внутренний сценарий в данном случае, который

как раз и может служить ориентиром для постановки целей по всему набору ключевых предпосылок, и ложится в основу стратегии развития компании.

Завершающий этап в процессе управления стоимостью, является **реализация целей** (воплощение поставленных целей на практике) по увеличению стоимости компании.

Для достижения поставленной цели решение должно быть реализовано, поскольку «реальная ценность решения становится очевидной только после его осуществления». На этапе реализации из интеллектуальной концепции, представленной на бумаге, решение превращается в конкретное действие. Другими словами, реализация решения - это некоторая операция, направленная на достижение поставленной цели. Причем проведение этой операции может потребовать принятия множества других решений, обеспечивающих выполнение «главного» решения.

Эффективность процесса реализации решения повысится, если оно будет признано теми людьми, которых оно затрагивает. Однако признание решения редко достигается автоматически. Поэтому необходимым условием реализации является согласование управленческих решений, которое представляет собой процедуру достижения признания другими людьми предлагаемого решения проблемы. Любое решение должно быть признано двумя группами людей: а) руководителями других подразделений и организаций, на деятельность которых может повлиять данное решение, и б) исполнителями (подчиненными), которые будут его выполнять.

Итогом процесса управления стоимостью компании является, так называемая «обратная связь», т.е. после достижения поставленной цели, компания производит текущую оценку стоимости и сравнивает ее с целевой оценкой, и по результатам сравнения ставит перед собой новые цели для достижения максимальной стоимости компании.

Предложенная и подробно рассмотренная в данной работе методика управления стоимостью компании на основе показателя ROE, по мнению автора должна занять достойное место среди других моделей управления стоимостью, так как методика охватывает все ключевые факторы создания стоимости, причем факторы можно детализировать до конкретного менеджмента, является достаточно простой и может использоваться в различных сферах и масштабах бизнеса (предприятия).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дусалеев В., Попов Д. Практические подходы к вопросу управления стоимостью компании // Бюллетень «Оценочная деятельность». - 2010. - №8.
2. Дусалеев В., Попов Д. Практические подходы к вопросу управления стоимостью компании // Бюллетень «Оценочная деятельность» - 2010. - №9.
3. Запорожский Александр. Оценка деятельности: новый взгляд // Статья, 2006. Адрес доступа: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-3/12.shtml>
4. Модель Эдвардса-Белла-Ольсона (ЕВО). Меладзе В.Э. ЗАО «Холд-Инвест-Аудит» // Статья, 2003. Адрес доступа: <http://www.valnet.ru/m7-232.phtml>.
5. Оценка бизнеса / под ред. Грязнова А.Г., Федотова М. А. – М.: Финансы и статистика, 2009 г.
6. Рауф Ибрагимов. Управление по стоимости как система менеджмента // Статья, 2004. Адрес доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm_as_system.shtml.
7. Родионов И., Старюк П. Управление стоимостью компании как основная задача эффективного собственника // Материалы с практической конференции «Управление

ние корпоративными финансами: современные технологии финансирования российского бизнеса» ИД Гребенникова 20-21 апреля 2006, Москва.

8. Самсонов Е.А. Формирование налогового учета в деятельности организаций // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 1 (1). – С. 227-231.

9. Степанов Дмитрий. Value-Based Management и показатели стоимости // Статья, 2002. Адрес доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/value-based_management.shtml.

10. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утв. приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256.

11. Хачидзе Г. ROE для PAO. // «Мировая энергетика», № 3, 2005.

12. Шараев Айс. Финансовая модель привлекает инвестора. // Консультант.- 2005. - №17.

13. Щербак О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции добавленной стоимости // Финансовый менеджмент. – 2003. - №6.

УДК 338.3

О. А. Минаева

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов измерения производственного потенциала промышленного предприятия. Проанализированы и обобщены существующие понятия производственного потенциала. Предложены авторское определение производственного потенциала предприятия, критерии и методика оценки. Методологические разработки апробированы на примере предприятия пищевой промышленности.

Ключевые слова: производственный потенциал промышленного предприятия, критерии оценки потенциала, методика оценки производственного потенциала.

О. А. Минаева

ASSESSMENT OF PRODUCTION POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Volgograd State Technical University

Article is devoted to research of theoretical and practical aspects of measurement of production potential of the industrial enterprise. The existing concepts of production potential are analyzed and generalized. Author's determination of production potential of the enterprise, criteria and a technique of an assessment are offered. Methodological development is approved on the example of the enterprise of the food industry.

Keywords: production potential of the industrial enterprise, criteria of an assessment of potential, technique of an assessment of production potential.

Промышленные предприятия являются основой экономического благополучия города, региона, страны. Основная деятельность предприятий сконцентрирована в области промышленного производства. Производство промышленной продукции недорого и требует серьезного изучения рынка. Предприятие, являясь сложной открытой системой, создается на основе действующего законодательства для про-

изводства и реализации продукции (работ, услуг), с целью удовлетворения потребностей общества и получения прибыли. Основная, приоритетная цель производственной деятельности коммерческой структуры - это извлечение прибыли. В конечных целях деятельности предприятия отражаются интересы собственников, потребителей, посредников, контрагентов и общества.

Производственный процесс, являясь основной отличительной особенностью деятельности промышленного предприятия, реализуется совокупностью связанных и зависимых процессов по производству продукции (работ, услуг). Промышленное предприятие, воспринимая факторы производства (ресурсы, затраты) перерабатывает их и выдает определенный результат (продукцию). Трансформация данного рода является производственным процессом, отличающим промышленные предприятия. Предприятие имеет определенного рода возможности для выпуска продукции, а реализация этих возможностей осуществляется в процессе производства. Осуществляя производственную деятельность, предприятие должно четко знать, какую и для кого, оно производит продукцию. Продукция должна быть адресной, обновляемой (по желанию потребителя), выполняемые работы и услуги – разнообразными. Для промышленных предприятий характерна специализация, проявляющаяся в сосредоточении производства определенной продукции, как правило, однородной. Основой промышленной организации является производственная система, созданная на базе ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных), каждый из которых может раскрыть свой потенциал, но только в тесной связи с другими. Совокупность ресурсов является основным фактором внутренней среды предприятия. Для промышленного предприятия ключевыми активами в осуществлении производственно-хозяйственной деятельности являются основные и оборотные средства. Проблема финансирования приобретения оборотных активов для осуществления производственной деятельности особо обострилась в современных условиях. Основные средства промышленного предприятия, являясь совокупностью материально-вещественных ценностей, средствами труда, используемыми в натуральной форме в течение длительного периода времени в производственном процессе, обладают рядом специфических особенностей. Основные из них - многообразие производственного оборудования; зачастую дорогостоящее и уникальное оборудование, следовательно, высокий удельный вес амортизационных отчислений в себестоимости продукции; наукоемкость (одни операции требуют автоматизацию производства, другие автоматизированный контроль за производственным процессом); необходимость приобретения, мо-

дернизации и развития основных производственных фондов на основе амортизационных отчислений и инвестиций; наличие производственных площадей (цехов, площадок). Особенность оборотных средств промышленной организации определяется их ролью в обеспечении воспроизводственного процесса (производство и обращение). Оборотные средства целиком используют в одном цикле производства и вне зависимости от способов производственного потребления, их стоимость предприятие переносит на себестоимость товарной продукции. Процесс производства способны осуществлять высоко квалифицированные профессиональные кадры, являющиеся основой производства. Без специальных навыков, имеющихся у персонала организации, производство продукции затруднительно. Производственный потенциал является отличительной особенностью промышленного предприятия, поэтому его можно считать базовым, среди функциональных составляющих экономического потенциала.

Производственному потенциалу предприятия посвящено значительное число публикаций, обобщенный анализ которых, представлен в табл. 1. Можно выделить два подхода относительно производственного потенциала: ресурсный и результативный. Ресурсный подход позволяет интерпретировать данную категорию с точки зрения различных ресурсов. В рамках ресурсного подхода выделяют две позиции. Суть первой позиции заключается в изучении производственного потенциала как совокупности ресурсов без учета их взаимосвязей и взаимозависимостей. Такая интерпретация содержит ряд дискуссионных моментов, так как для производственной системы любого уровня не достаточно только определенного количества ресурсов, в большей степени необходимо их взаимодействие, преобразование в факторы производства в результате производственной деятельности предприятия. Вторая позиция раскрывает производственный потенциал совокупностью ресурсов, используемых для производства заданного объема материальных благ. Данная позиция наиболее оптимальна, так как учитывает непосредственное взаимодействие ресурсов в рамках производственного процесса. Результативный подход позволяет понимать категорию производственного потенциала, как результат производственного процесса (например, в форме объема выпуска материальных благ).

По моему мнению, производственный потенциал – совокупность материально-вещественных средств промышленного предприятия и возможность их эффективного использования в производственном процессе.

Чтобы эффективно управлять производственным потенциалом промышленного предпри-

ятия необходимо измерить его. На практике существуют различные методы и инструменты измерения производственного потенциала. Для измерения производственного потенциала промышленного предприятия требуется система инструментов в виде специальных коэффициентов и показателей.

Таблица 1

Содержание понятия «производственный потенциал» у различных авторов

Автор, год	Содержание понятия «производственный потенциал»
А.И. Анчишкин 1973 г.	Производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество [1, с. 13]
Д.А. Черников 1981 г.	Совокупность ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства [2, с. 89]
Э.П. Горбунов 1981 г.	Масштабы производства общественного продукта и национального дохода [3, с. 28]
В.М. Архипов 1984 г.	Обобщенная характеристика ресурсов, в числе которых следует различать производственные фонды, кадры, ресурсы управления и организации производства и результаты НИОКР [4]
В.Н. Свободин 1984 г.	Совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции [5, с. 6]
Д.К. Шевченко 1984 г.	Совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, обладающих определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ [6, с. 17]
Л.И. Абалкин 1987 г.	Обобщенная собирательная характеристика ресурсов [7, с. 214]
Ю.Ю. Донец 1987 г.	Максимально возможный годовой или отнесенный к другой временной единице объем выпуска продукции или выполнения работ, являющихся конечными для данного объекта [8, с. 3]
И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер 1988 г.	Количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система [9, с. 12]
Н.И. Иванов, Е.В. Левина, В.А. Михальская 1989 г.	Используют для оценки сферы материального производства и отдельных ее отраслей [10, с. 12]
В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов 1989 г.	Совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности [11, с. 21]
А.И. Гладышевский 1992 г.	Основные производственные фонды, производственная мощность [12, с. 4]
Л.Д. Ревуцкий 1997 г.	Объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при 2-3-х сменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства [13, с. 7]
П.А. Фомин М.К. Старовойтов 2003 г.	Отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала предприятия [14, с. 193]
В.В. Ключин 2004 г.	Наличие материально-вещественных ресурсов и возможности предприятия по их эффективному использованию [15, с. 9]

Источники: сост. авт. по [1-15]

Производственный потенциал измерить можно на основании критериев. Авторские критерии - эффективности, устойчивости и сбалансированности. Эффективность предполагает мак-

симизацию результатов в ходе использования системы ресурсов. Устойчивость предполагает баланс финансово-хозяйственных операций, находящихся под влиянием внутренних и вне-

сных факторов среды. Сопоставимость предполагает сравнительный анализ фактических показателей. Сравнить допускается с нормативами, с отраслевыми показателями, со значениями предприятий конкурентов.

Измерение производственного потенциала промышленного предприятия предусматривает определение его величины и уровня использования, для чего были разработаны характеристики: 1) высокий (max) производственный потенциал, характеризующийся как выдающийся, совершенный; 2) средний (med) производственный потенциал, характеризующийся как посредственный; 3) низкий (min) производственный потенциал, характеризующийся как незначительный, символический. Система частных показателей, сгруппированных в соответствии с критериями оценки производственного потенциала, представлена в табл. 2.

Определив частные показатели производст-

венного потенциала за несколько лет (не менее трех), необходимо рассчитать обобщающий и интегральный показатель производственного потенциала при помощи экспертных методов измерения. Уровень использования производственного потенциала определяют через соотношение частного показателя текущего года и его максимумом или минимумом в разрезе анализируемых лет. Полученные значения усредняют для определения количественной величины уровня использования производственного потенциала промышленной организации. Частные показатели имеют соответствующие единицы измерения (табл. 2). Обобщающий показатель определяют во взвешенных баллах, исходя из min, med, max производственного потенциала. Интегральный коэффициент измеряют в процентах. Если интегральный коэффициент выше 60%, то производственный потенциал высокий; 40-60% - средний; менее 40% - низкий.

Таблица 2

Частные показатели оценки производственного потенциала предприятия

Показатели	Производственный потенциал		
	max	med	min
<i>Критерий «эффективность»</i>			
1. Фондоотдача, руб./руб.	больше 1	1	меньше 1
2. Материалоотдача, руб./руб.	больше 2	2	меньше 2
3. Индекс производительности труда, доли ед.	больше 1	1	меньше 1
<i>Критерий «устойчивость»</i>			
4. Уровень использования производственной мощности, %	больше 60	40-60	меньше 40
5. Износ основных средств, %	меньше 50	50-70	больше 70
6. Соотношение «ввод/выбытие» основных средств	опережение	компенсация	отставание
7. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, %	больше 75	50-75	меньше 50
<i>Критерий «сопоставимость»</i>			
8. Сравнение со среднеотраслевыми значениями по системе показателей	выше	на уровне (среднее)	ниже

Источник: авт.

Оценим производственный потенциал предприятия Волгоградской области, осуществляющего производство пищевых продуктов. Каждый из представленных в табл. 2 частных показателей производственного потенциала, был оценен по шкале min – med – max и при помощи экспертных оценок они были переведены в обобщающий показатель. По годам его значение составило: 8,6; 8,2; 7,3 соответственно (табл. 3). Было выявлено снижение величины обобщающего показателя производственного

потенциала за анализируемые годы с 8,6 до 7,3 взвешенных балла. Таким образом, уменьшение обобщающего показателя производственного потенциала на 0,4 взвешенных балла во второй год и 0,9 взвешенных балла в третий год, оказало значительное негативное влияние на величину итогового показателя.

Интегральный коэффициент производственного потенциала, определяемый соотношением обобщающего показателя текущего года и его максимальной величины, измеряемый

в процентах, представлен в табл. 4.

Интегральный коэффициент производственного потенциала снизился на 3,4% в 1 год и на 7,5% во 2 год, базисное отклонение соста-

вило -10,9%. Уровень использования производственного потенциала представлен на рисунке, обобщающее интегральное значение достигло величины 97,47%.

Таблица 3

Обобщающие показатели производственного потенциала промышленного предприятия Волгоградской области

Производственный потенциал предприятия	высокий		средний		низкий		Обобщающий показатель
	балл	взвеш. балл	балл	взвеш. балл	балл	взвеш. балл	
1 год	6	6,0	5	2,5	1	0,1	8,6
2 год	6	6,0	4	2,0	2	0,2	8,2
3 год	5	5,0	4	2,0	3	0,3	7,3

Источник: авт.

Таблица 4

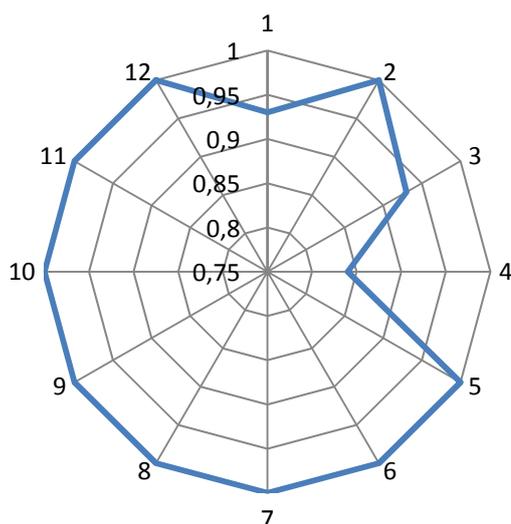
Интегральные коэффициенты производственного потенциала промышленного предприятия Волгоградской области

Производственный потенциал	1 год			2 год			3 год		
	значение			значение			значение		
	тек	макс	И _н , %	тек	макс	И _н , %	тек	макс	И _н , %
	8,6	12,0	71,7	8,2	12,0	68,3	7,3	12,0	60,8

Источник: авт.

Несмотря на произошедшие изменения, производственный потенциал промышленного предприятия Волгоградской области имеет высокое значение на протяжении анализируемых лет. Современным промышленным предпри-

ятиям необходимо диагностировать производственный потенциал в динамике лет, с целью выявления негативных тенденций и принятия антикризисных управленческих решений.



Уровень использования производственного потенциала

Источник: авт.

Предложенная система показателей является эффективным инструментом измерения про-

изводственного потенциала промышленного предприятия. Основной принцип сбалансиро-

ванной системы показателей: эффективно управлять можно лишь тем, что можно достоверно измерить [16] – известен многим. Следовательно, измерение производственного потенциала промышленного предприятия необходимо в целях дальнейшего эффективного управления им. Таким образом, основополагающим принципом в управлении производственным потенциалом является управление, основанное на оценке показателей, т.к. определяя количественно результат управления, можно выявить, как воздействуют конкретные факторы внутренней и внешней среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Анчишкин, А. И.* Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. - М.: Экономика, 1973.
2. *Черников, Д. А.* Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д. А. Черников // Экономические науки. – 1981. - №10. – С. 89-97.
3. *Горбунов, Э. П.* Экономический потенциал развитого социалистического общества / Э. П. Горбунов // Вопросы экономики. - 1981. - № 9. - С. 25-32.
4. *Архипов, В. М.* Проектирование производственного потенциала объединений / В. М. Архипов. – Ленинград: ЛГУ, 1984.
5. *Свободин, В. Н.* Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. - №10. – С. 6-14.
6. *Шевченко, Д. К.* Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д. К. Шевченко. - Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1984.
7. *Абалкин, Л. И.* Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. - М.: Экономика, 1987. - 189с.
8. *Донец, Ю. Ю.* Эффективность использования производственного потенциала / Ю. Ю. Донец. - Киев, 1987.
9. *Лукинов, И.* Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. - №1. – С. 12-21.
10. Производственный потенциал: обновление и использование / Н. И. Иванов [и др.]; отв. ред. Н. И. Иванов. – Киев: Наук думка, 1989.
11. *Авдеенко, В. Н.* Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989.
12. *Гладышевский, А. И.* Формирование производственного потенциала: анализ и прогнозирование / А. И. Гладышевский. – М.: Наука, 1992.
13. *Ревуцкий, Л. Д.* Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997.
14. *Старовойтов, М. К.* Практический инструментальный организации управления промышленным предприятием / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2003.
15. *Клюшин, В. В.* Управление инвестиционным потенциалом предприятий стройиндустрии / В. В. Клюшин: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. - Пенза, 2004.
16. *Каплан, Р.* Внедрение сбалансированной системы показателей: [пер. с нем.] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

УДК 658.014+334.722

М. И. Кузьмина

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волгоградский государственный технический университет

В жизни любого хозяйствующего субъекта может наступить момент, когда дальнейшее его функционирование становится проблематичным или даже невозможным, ввиду ряда внутренних и внешних причин. Выходом из такой ситуации может стать реструктуризация, направленная на решение возникших проблем и противоречий в работе. Кроме того, осуществление реструктуризации может потребоваться и успешно функционирующему субъекту предпринимательства, преследующему цели дальнейшего стратегического развития. В данной статье рассмотрена оценка эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с целью определения возможности отнесения его к предпринимательской структуре.

Ключевые слова: реструктуризация, предпринимательская структура, оценка эффективности, хозяйствующий субъект.

M. I. Kuzmina

EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF THE BUSINESS STRUCTURE IN THE RESTRUCTURING PROCESS IN THE ENTERPRISE

Volgograd State Technical University

In the life of any economic entity may come a point where further operation becomes problematic or even impossible, due to a number of internal and external reasons. The way out of this situation may be a restructuring aimed at solution of the problems and contradictions in the work. In addition, the implementation of the restructuring may take and successfully functioning business entity, which pursues further strategic development. In this article the estimation of efficiency of functioning of the managing subject for the purpose of determining the possibility of referring it to the enterprise structure.

Keywords: restructuring, business structure, performance valuation, economic entity.

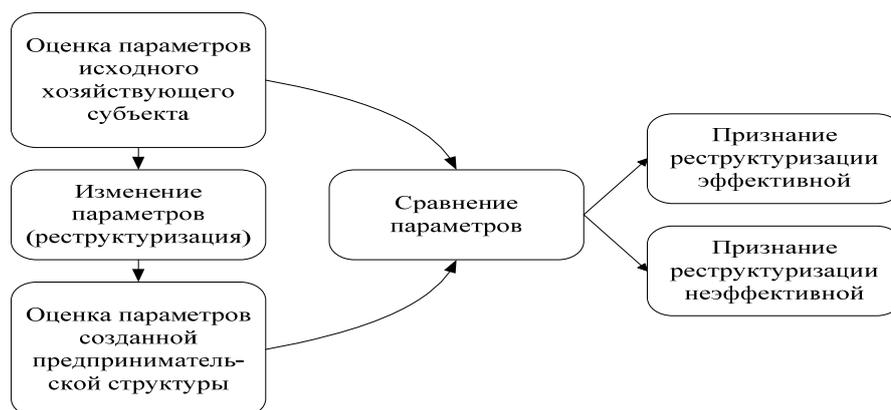
В современных условиях хозяйствования субъектам предпринимательства необходимо постоянно уделять внимание адаптации к непрерывно трансформирующейся внешней среде. Поэтому локомотивами развития экономики становятся лишь те структуры, которые учитывают изменения внешней среды и умеют быстро к ним приспосабливаться с наибольшей для себя и общества выгодой. Для этого такие субъекты хозяйствования должны иметь инновационный потенциал развития, способствующий повышению качества жизни общества. Перечисленным характеристикам в наибольшей степени соответствуют предпринимательские структуры, относительно определения, которых в современной науке существуют различные мнения. Это связано с разнообразными подходами к определению самого предпринимательства. Вместе с тем, существующие подходы не в полной мере раскрывают особенности функционирования предпринимательских структур в современных условиях. Это определяет значимость данного исследования для современной экономики.

Одним из инструментов формирования такой предпринимательской структуры является реструктуризация. Любые внутренние и внешние преобразования во вновь созданной предпринимательской структуре необходимо определенным образом оценить и выявить эффективность или ее отсутствие в связи с проведенной реструктуризацией.

Исходный субъект хозяйствования и предпринимательская структура характеризуются определенным набором задаваемых параметров. Поэтому оценка производится посредством сравнения параметров, задаваемых хозяйствующим субъектом, и параметров созданной предпринимательской структуры (см. рисунок).

1. Оценка параметров исходного хозяйствующего субъекта

Показатели должны отражать ключевые параметры, которыми должна обладать предпринимательская структура. К таким показателям можно отнести: показатели прибыльности; показатели адаптивности; показатели инновационности.



Оценка эффективности реструктуризации

2. Изменение параметров

Оценить вышеперечисленные показатели можно на основе предлагаемых критериев (табл. 1).

Таблица 1

Оценка значений показателей, свидетельствующих о необходимости создания предпринимательской структуры

Показатель	Оценка значения показателя, свидетельствующая о необходимости реструктуризации
NE	отсутствие прибыли на протяжении предыдущих трех лет
ROP	отрицательные значения рентабельности производства на протяжении предыдущих трех лет
ROE	отрицательные значения отдачи уставного капитала на протяжении предыдущих трех лет
ROS	отрицательные значения рентабельности продаж на протяжении предыдущих трех лет
R _{RP-PP}	отставание роста реализованной продукции от товарной, то есть значение менее 1
MS	отрицательная динамика доли рынка на протяжении предыдущих трех лет
FAS	доля основных фондов, занятых в исследованиях, менее 1%
SS	доля работников, занятых в исследованиях, менее 1%
Inn	менее одной инновационной разработки в год

Наличие у хозяйствующего субъекта хоты бы пяти из представленных тенденций показателей свидетельствует о необходимости проведения реструктуризации с целью создания предпринимательской структуры. [3]

Для проведения оценки изменения данных параметров необходимо определить влияние каждого из мероприятий реструктуризации на конечный результат в целом.

В случае проведения реструктуризации затрат повышением эффективности можно назвать снижение общей суммы расходов хозяйствующего субъекта. Поэтому результат от внедрения данной группы мероприятий можно определить по формуле (1):

$$\downarrow \text{СС} = \downarrow \text{З}_{\text{бр}} + \downarrow \text{З}_{\text{эт}} + \downarrow \text{З}_{\text{бп}} + \downarrow \text{З}_{\text{рм}} + \downarrow \text{З}_{\text{у}} + \downarrow \text{З}_{\text{др}}, \quad (1)$$

где $\downarrow \text{СС}$ – общее снижение себестоимости в результате проведенных мероприятий, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{бр}}$ – снижение затрат за счет уменьшения доли брака, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{эт}}$ – снижение затрат за счет использования энергосберегающих технологий, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{бп}}$ – снижение затрат за счет применения безотходного производства, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{рм}}$ – снижение затрат за счет оптимизации рабочих мест, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{у}}$ – снижение затрат за счет перехода на инновационные методы управления затратами, д.е.; $\downarrow \text{З}_{\text{др}}$ – снижение затрат за счет других мероприятий, д.е..

При проведении реструктуризации обязательств повышению эффективности способствовало бы снижение суммы дебиторской и кредиторской задолженностей. Сокращение дебиторской задолженности отразится на суммах выручки ($V_{\text{ро}}$), а уменьшение кредиторской задолженности – на стабильности деятельности. Результат от внедрения данной группы мероприятий можно определить по формулам (2-3).

$$\downarrow \text{ДЗ} = \sum (\downarrow \text{ДЗ}_i) + \downarrow \text{ДЗ}_y, \quad (2)$$

где $\downarrow \text{ДЗ}$ – общее снижение суммы дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятий, д.е.; $\sum \downarrow \text{ДЗ}_i$ – снижение суммы дебиторской задолженности за счет проведения i -го мероприятия, д.е.; $\downarrow \text{ДЗ}_y$ – снижение суммы дебиторской задолженности за счет использования инновационных методов управления обязательствами.

$$\downarrow \text{КЗ} = \sum (\downarrow \text{КЗ}_i) + \downarrow \text{КЗ}_y, \quad (3)$$

где $\downarrow \text{КЗ}$ – общее снижение суммы кредиторской задолженности в результате проведенных мероприятий, д.е.; $\sum \downarrow \text{КЗ}_i$ – снижение суммы

кредиторской задолженности за счет проведения i -го мероприятия, д.е.; $\downarrow \text{КЗ}_y$ – снижение суммы кредиторской задолженности за счет использования инновационных методов управления обязательствами.

Если используется технологическая реструктуризация, о повышении эффективности будут говорить показатели, отражающие увеличение доли инновационной продукции, техники или технологий в производстве. При этом такие изменения отразятся в целом на общей стоимости имущества ($C_{\text{и(тр)}}$), а также за счет увеличения спроса и на суммах выручки ($V_{\text{тр}}$). Результат от внедрения данной группы мероприятий можно определить по формуле (4):

$$\uparrow \text{ИН} = \uparrow \frac{\text{П}_{\text{ин}}}{\text{П}} \cdot \uparrow \frac{\text{T}_{\text{ин}}}{\text{T}} \cdot \uparrow \frac{\text{Тех}_{\text{ин}}}{\text{Тех}}, \quad (4)$$

где $\uparrow \text{ИН}$ – общее увеличение доли инновационного производства в результате проведенных мероприятий; $\uparrow \frac{\text{П}_{\text{ин}}}{\text{П}}$ – увеличение доли инновационной продукции в общем ее объеме; $\uparrow \frac{\text{T}_{\text{ин}}}{\text{T}}$ –

увеличение доли инновационной техники в общем ее объеме; $\uparrow \frac{\text{Тех}_{\text{ин}}}{\text{Тех}}$ – увеличение доли инновационных технологий в общем их объеме.

При оценке реструктуризации организационной структуры управления определяется количество упраздняемых подразделений и количество создаваемых, а также сопутствующие этим процессам доходы и расходы. Чем выше сальдо таких доходов и расходов, тем более эффективной является реструктуризация. При этом за счет создания подразделения по инновациям произойдут изменения в стоимости основных фондов ($C_{\text{оф(росу)}}$) и численности работников, занятых в исследованиях ($Ч_{\text{росу}}$). Результат от внедрения данной группы мероприятий можно определить по формуле (5):

$$\text{ОСУ} = \text{Д}_{\text{ос}} + \text{Д}_{\text{зп}} + \text{Д}_{\text{др}} - \text{Р}_{\text{ос}} - \text{Р}_{\text{зп}} - \text{Р}_{\text{др}}, \quad (5)$$

где ОСУ – сальдо от изменения организационной структуры управления в результате проведенных мероприятий, д.е.; $\text{Д}_{\text{ос}}$ – доходы от реализации основных средств упраздняемого подразделения, д.е.; $\text{Д}_{\text{зп}}$ – экономия на заработной плате и социальных отчислениях работников упраздняемого подразделения, д.е.; $\text{Д}_{\text{др}}$ – другие статьи доходов упраздняемого подразделения, д.е.; $\text{Р}_{\text{ос}}$ – расходы, связанные с приобретением основных средств создаваемого подразделения, д.е.; $\text{Р}_{\text{зп}}$ – расходы на заработную плату и соци-

альные отчисления работников создаваемого подразделения, д.е.; $P_{др}$ – другие статьи расходов создаваемого подразделения, д.е.

В случае проведения реструктуризации капитала руководителями и собственниками самостоятельно определяется оптимальная его структура, которая и создается в процессе реструктуризации. В качестве возможного критерия оценки можно взять показатель соотношения собственного капитала с основными и оборотными средствами. Чем выше данный показатель, тем лучше для хозяйствующего субъекта. Поэтому результат от внедрения данной группы мероприятий можно определить по формуле (6):

$$\uparrow K = \uparrow \frac{СК}{ОФ + ОС}, \quad (6)$$

где $\uparrow K$ – увеличение соотношения собственного капитала и суммы основных и оборотных средств; СК – величина собственного капитала, д.е.; ОФ – стоимость основных фондов, д.е.; ОС – стоимость основных средств, д.е.

Кроме того, необходимо учесть возможные изменения в выручке ($\downarrow B$ или $\uparrow B$) при реализации того или иного мероприятия по реструктуризации.

При использовании такого инструмента реструктуризации как сокращение необходимо оценить стоимость продаваемой части бизнеса ($D_{(c)}$). Впоследствии эти финансовые ресурсы направляются на переориентацию предпринимательской структуры на более выгодные сферы деятельности, что отразится на спросе на производимую продукцию и, соответственно суммах выручки ($B_{(c)}$).

В случае разъединения также оценивается стоимость передаваемого имущества ($C_{и(р)}$). При его продаже предпринимательская структура получает единовременный доход ($D_{п(р)}$). А при передаче имущества в аренду появляется воз-

можность получения дополнительного постоянного дохода ($D_{а(р)}$). Это позволит направить полученные финансовые ресурсы на повышение эффективности использования активов.

При обособлении оцениваются активы вспомогательного производства, преобразуемого в самостоятельное дочернее общество ($C_{а(о)}$). За счет создаваемого общества предпринимательская структура обретает возможность получать дополнительный доход от его коммерческой деятельности ($D_{(о)}$).

В случае дробления оценивается стоимость бизнеса, и определяются части, на которые он будет разделен. Одна из таких частей преобразуется в предпринимательскую структуру ($C_{(д)}$), которая будет создана на базе переданного от исходного хозяйствующего субъекта имущества. При этом за счет изменения размеров произойдут изменения и в затратах созданной предпринимательской структуры ($Z_{(д)}$).

При использовании такого инструмента реструктуризации как выделение предпринимательская структура передает на обслуживание аутсорсинговой компании часть своих неосновных функций. За счет этого появляется возможность экономии на обслуживании дорогостоящих подразделений ($Z_{(в)}$) и получении дополнительных сумм выручки ($B_{(в)}$). [1]

3. Оценка параметров созданной предпринимательской структуры

Для оценки параметров созданной предпринимательской структуры можно использовать те же показатели, которые применялись для исходного субъекта, но с учетом произведенных изменений. Основываясь на таком подходе, можно сказать, что осуществленная реструктуризация отразится и на ресурсах созданной предпринимательской структуры, и на ее резервах. Эта взаимосвязь представлена в табл. 2.

Таблица 2

Влияние мероприятий по реструктуризации на ресурсы и резервы

Мероприятие по реструктуризации	Использование резервов при реализации мероприятия	Влияние мероприятия на показатели ресурсов
Реструктуризация затрат	– резервы рабочего времени	– чистая прибыль; – рентабельность производства; – рентабельность продаж; – коэффициент отдачи уставного капитала
Реструктуризация обязательств	– резервы рабочего времени	– рентабельность продаж; – показатель соотношения товарной и реализованной продукции
Технологическая реструктуризация	– резервы рабочего времени; – резервы оборудования	– рентабельность производства; – рентабельность продаж; – доля рынка; – коэффициент отдачи уставного капитала

Окончание табл. 2

Мероприятие по реструктуризации	Использование резервов при реализации мероприятия	Влияние мероприятия на показатели ресурсов
Реструктуризация организационной структуры управления	– резервы площадей; – резервы оборудования; – резервы рабочих мест	– доля основных фондов, занятых в исследованиях; – доля работников, занятых в исследованиях; – показатель количества инновационных разработок
Реструктуризация капитала	– резервы рабочего времени	– коэффициент отдачи уставного капитала
Сокращение	– резервы рабочего времени	– чистая прибыль; – рентабельность продаж; – показатель соотношения товарной и реализованной продукции
Разъединение	– резервы рабочего времени	– чистая прибыль; – рентабельность производства
Обособление	– резервы площадей; – резервы рабочих мест	– чистая прибыль; – рентабельность производства; – коэффициент отдачи уставного капитала
Дробление	– резервы рабочего времени	– чистая прибыль; – коэффициент отдачи уставного капитала
Выделение	– резервы рабочего времени	– чистая прибыль; – рентабельность продаж; – доля рынка

4. Определение эффективности реструктуризации

Оценка эффективности реструктуризации, можно оценить с помощью сопоставления ис-

ходных параметров с параметрами созданной предпринимательской структуры. Процесс взаимосвязи данных параметров представлен в табл. 3.

Таблица 3

Переход параметров хозяйствующего субъекта в параметры предпринимательской структуры

Параметры хозяйствующего субъекта	Промежуточные показатели	Параметры предпринимательской структуры
NE_0	$\downarrow CC, D_{(c)}, D_{л(р)}, D_{а(р)}, D_{(o)}, \downarrow Z_{(д)}, \downarrow Z_{(в)}$	NE_1
ROP_0	$\downarrow CC, C_{и(тр)}, C_{и(р)}, C_{а(о)}, \downarrow Z_{(д)}, \downarrow Z_{(в)}$	ROP_1
ROE_0	$\downarrow CC, C_{(д)}, C_{а(о)}, \uparrow K, C_{и(тр)}, \downarrow Z_{(д)}, \downarrow Z_{(в)}$	ROE_1
ROS_0	$\downarrow CC, B_{(рo)}, B_{(тр)}, B_{(c)}, B_{(в)}, \downarrow Z_{(д)}, \downarrow Z_{(в)}$	ROS_1
$R_{RP-PP 0}$	$B_{(рo)}, B_{(c)}$	$R_{RP-PP 1}$
MS_0	$B_{(в)}, B_{(тр)}$	MS_1
FAS_0	$C_{оф(росу)}$	FAS_1
SS_0	$Ч_{(росу)}$	SS_1
Inn_0	$C_{оф(росу)}, Ч_{(росу)}$	Inn_1

Улучшение показателей сразу после проведения реструктуризации, а также сохранение положительных тенденций в трех последующих прогнозных периодах будет свидетельствовать об эффективности проведенной реструктуризации и созданной предпринимательской структуры.

Данная методика рассматривалась на примере ПАО «Ко...» с численностью работников более 1 200 человек. Предприятие относится

к категории крупного бизнеса и поэтому имеет ряд недостатков, связанных с высокими расходами на организацию деятельности, распыленностью ресурсов, длительностью принятия решений и управления, низкой адаптивностью. Преодолеть перечисленные проблемы поможет такой инструмент реструктуризации взаимодействия с внешней средой как дробление, т.е. бизнес разделяется на части, преобразуемые в самостоятельные единицы хозяйствования.

Если от рассматриваемого крупного предприятия отделить ряд вспомогательных и обслуживающих производств, это позволит оставшейся предпринимательской структуре стать более

маневренной, сосредоточиться на основном производстве, увеличить скорость движения информации и быть постоянно готовой к изменениям.

Таблица 4

Результаты от внедрения мероприятий по кризисной реструктуризации

Тип мероприятия	Изменение показателей, тыс. руб.
Реструктуризация затрат	
1. Переход на толлинг	$\downarrow Z_y = 1\,014\,627,80$ $\downarrow Z_{др} = 7\,186,95$ $\downarrow B = 618\,927,00$
2. Установление оперативного контроля в режиме реального времени за технологическим процессом, временем работы и простоями оборудования	$\uparrow B = 154\,731,75$
3. Оптимизации рабочих мест	$\downarrow Z_{рм} = 14\,040,00$
Итого	$\downarrow CC = 1\,035\,854,75$ $\downarrow B = 464\,195,25$
Реорганизация хозяйствующего субъекта путем разделения	
1. Сокращение затрат	$\downarrow Z_{(а)} = 28\,118,72$
2. Снижение стоимости имущества	$C_{(а)} = 274\,846,00$

Таким образом, исходный субъект хозяйствования и предпринимательская структура характеризуются определенным набором задаваемых параметров. Поэтому оценка производится посредством сравнения параметров, задаваемых хозяйствующим субъектом, и параметров созданной предпринимательской структуры. Формирование предпринимательской структуры в процессе реструктуризации позволит существенно повысить прибыльность, инновационность и адаптивность преобразуемого субъекта хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Королева Ю.В., Кузьмина М.И. Особенности управления стоимостью компаний в процессе структурных преобразований [Электронный ресурс] // Соврем. проблемы науки и образования. 2013. № 3. URL: <http://www.scienceeducation.ru/109-9262> (дата обращения: 20.11.2013).
2. Кочубей Р.В. Содержание понятия «предпринимательская структура» [Электронный ресурс] // Маркетинг и менеджмент инноваций. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25347/1/Kochubey%CC%86.pdf> (дата обращения: 20.11.2013).
3. Кузьмина М.И. Скрипкина О.И. Методические основы проведения подготовительной фазы реструктуризации в процессе формирования предпринимательской структуры // Аргs-administrandi, 2014. №2.

УДК 338.24.01:519.863

И. А. Морозова, М. Т. Кожухова

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье выявлен общий характер угроз национальной экономической безопасности и проблем развития предпринимательства. Для преодоления общих угроз авторами предложена модель инновационной системы регулирования и развития предпринимательства в условиях обеспечения экономической безопасности России.

Ключевые слова: угрозы экономической безопасности, система регулирования предпринимательства.

I. A. Morozova, M. T. Kozhukhova

THE MODEL OF INNOVATIVE SYSTEM OF REGULATION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF ENSURING NATIONAL ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

Volgograd State Technical University

The article reveals the general nature of threats to national economic security and problems of entrepreneurship. The authors propose a model of innovative system of regulation and development of entrepreneurship in the context of economic security of Russia.

Keywords: threats to economic security, the system regulation of entrepreneurship.

В условиях сложившейся геополитической ситуации вопрос обеспечения национальной экономической безопасности как фактора развития предпринимательства приобрел особую актуальность для современной России. В ре-

зультате исследования угроз национальной экономической безопасности и проблем развития предпринимательства выявлен их общий характер (см. таблицу).

Единство угроз для экономической безопасности России и развития предпринимательства

Общие угрозы	Влияние на предпринимательство	Влияние на экономическую безопасность
Внутренние угрозы		
Высокая степень монополизации экономики	Слабое развитие малого и среднего предпринимательства	Слабый уровень развития предпринимательства
Неблагоприятные условия ведения бизнеса	Монопрофильность системы национального хозяйства	Низкий уровень экономического роста и развития
Отсутствие спроса со стороны общества на социальную ответственность бизнеса	Отсутствие мотивации к социальной ответственности	Социальная безответственность бизнеса
Слабый экологический контроль со стороны государства	Отсутствие мотивации к экологической ответственности	Экологическая безответственность бизнеса
Слабое государственное стимулирование инновационной активности предприятий	Отсутствие возможностей и мотивации к инновационной активности	Слабое развитие инноваций
Внешние угрозы		
Нестабильность развития мировой экономики	Риск ухудшения условий хозяйствования и предпринимательства	Подверженность российской экономики кризисам
Введение санкционных мер	Нарушение внешних хозяйственных связей с контрагентами	Нарушение внешнеэкономической деятельности
Низкое качество импортируемых товаров	Высокий уровень иностранной конкуренции	Угроза жизни и здоровью российских потребителей

Как видно из таблицы, угрозы экономической безопасности одновременно являются препятствиями для развития предпринимательства в России. Поэтому для повышения экономической безопасности России целесообразно принятие мер для развития предпринимательства. Для этого предлагается смена системы регулирования предпринимательства в России. В настоящее время в России действует система «Государство. Бизнес. Общество». Данная система предполагает преследование различных эгоистических интересов данными экономическими субъектами. Так, государство стремится к экономической безопасности, бизнес к получению прибыли, общество – к получению качественных товаров и услуг. В результате разобщенности интересов общий экономический эффект взаимодействия данных субъектов рынка оказывается слабым.[3]

Предлагаемая система «государство-бизнес-общество» предполагает единство интересов данных экономических субъектов и стремление к обеспечению экономической безопасности. В рамках данной системы государство предос-

тавляет бизнесу качественные государственные услуги, бизнес проявляет социальную и экологическую ответственность и предоставляет потребителям качественные товары и услуги, а общество в свою очередь оказывает поддержку и одобрение государству и бизнесу.

Математически модель системы взаимозависимых субъектов экономики «государство-бизнес-общество» выглядит следующим образом:

$$\text{ЭБ} = \begin{cases} \Gamma \rightarrow \max \text{ЭР} = F(\text{ОП}_\Gamma; \text{РБ}) \\ \text{Б} \rightarrow \max \text{ПР} = F(\text{КГ}; \text{ОП}_\text{Б}) \\ \text{О} \rightarrow \max \text{К} = F(\text{КТУ}; \text{ГР}), \end{cases} \quad (1)$$

где ЭБ – экономическая безопасность; Γ – государство; Б – бизнес; О – общество; ЭР – экономическое развитие; ПР – прибыль; К – качество товаров и услуг; ОП_Γ – общественная поддержка государства; РБ – развитие бизнеса; КГ – качественные государственные услуги; $\text{ОП}_\text{Б}$ – общественная поддержка бизнеса; КТУ – качественные товары и услуги; ГР – государственное регулирование бизнеса.

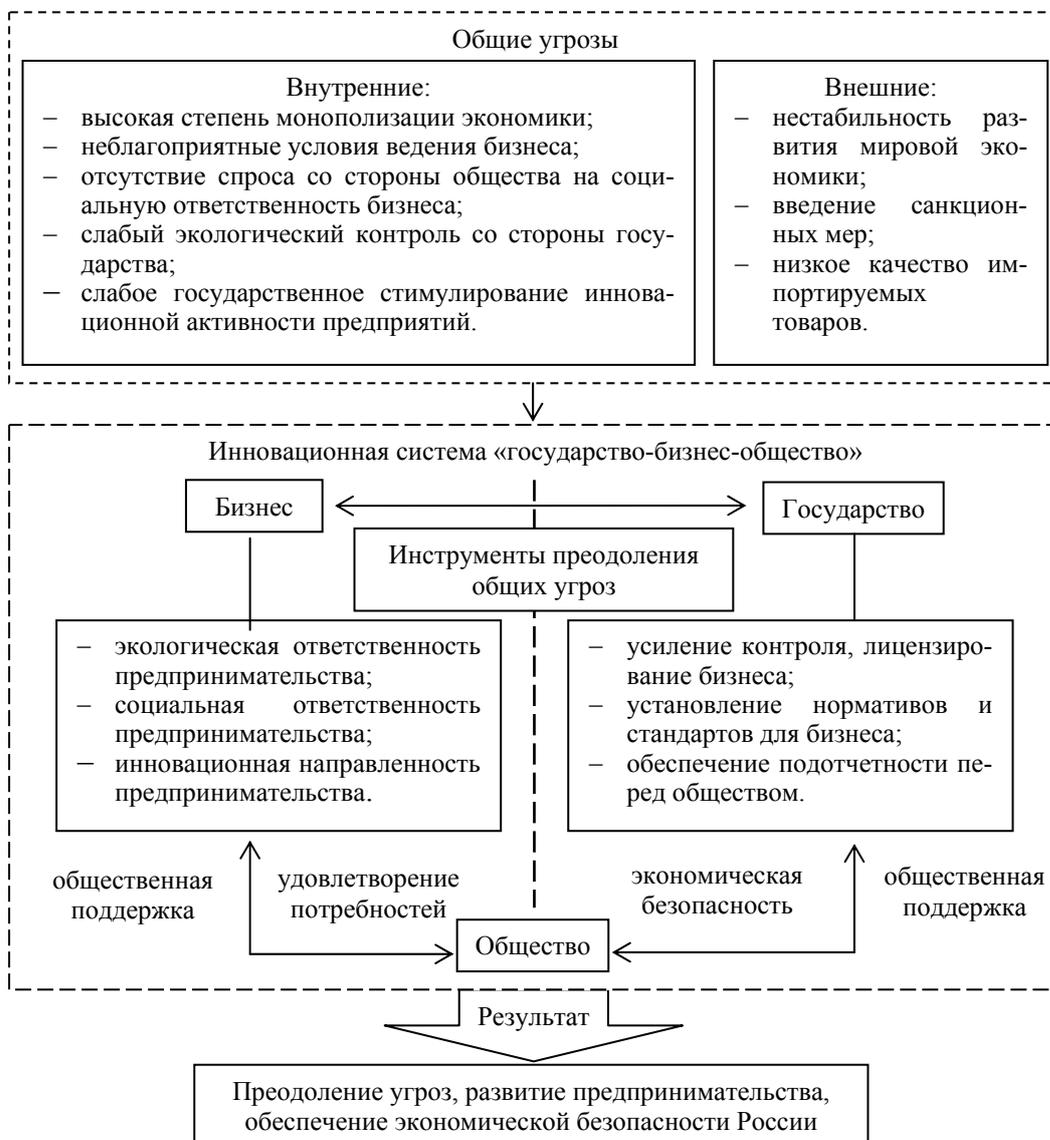
Формула (1) демонстрирует, что каждый экономический субъект преследует свои интересы – государство стремится к максимизации экономического развития, бизнес – к максимизации прибыли, общество – к максимизации качества товаров и услуг, и все они объединены общей целью – обеспечением экономической безопасности государства.

$$ЭБ = F(ГР; ОБ; ОП), \quad (2)$$

где ЭБ – экономическая безопасность государства; ГР – государственное регулирование предпринимательства; ОБ – социальная и экологическая ответственность бизнеса; ОП – общественная поддержка бизнеса.

Формула (2) отражает взаимосвязь экономических субъектов в рамках процесса обеспечения национальной экономической безопасности. Государство регулирует предпринимательскую деятельность, бизнес проявляет экологическую и социальную ответственность перед обществом и государством, общество в свою очередь оказывает поддержку бизнесу и государству. В результате данного успешного взаимодействия обеспечивается экономическая безопасность государства.

Устройство модели инновационной системы регулирования и развития предпринимательства на основе реализации стратегии укрепления экономической безопасности России представлена на рисунке.



Модель инновационной системы регулирования и развития предпринимательства на основе реализации стратегии укрепления экономической безопасности России

Как видно из рисунка, в результате эффективного взаимодействия государства, бизнеса и общества в рамках представленной модели достигается максимальная эффективность взаимодействия обозначенных экономических агентов, происходит достижение общих целей и обеспечивается экономическая безопасность.

Ключевыми векторами развития предпринимательства должны стать:

- экологическая ответственность предпринимательства;
- социальная ответственность предпринимательства;
- инновационная направленность предпринимательства.

В настоящее время популярно убеждение, что забота о социальных и экологических проблемах является прерогативой исключительно крупных предприятий. Тем не менее, статистическое исследование, проведенное Федерацией малого бизнеса Великобритании (ФМБ) в 2014 г. и под которое попало более 1700 малых предприятий по всему миру, показало, что малые предприятия по всему миру активно занимаются этими вопросами и считают их важными [4].

Исследование ФМБ было сосредоточено на анализе бизнес-отношений и действий малых предприятий по отношению к окружающей среде и обществу. Результаты исследования показали, что в целом 92% владельцев малых предприятий по всему миру считают свой бизнес социально и экологически ответственным. На основе анализа современного уровня развития концепции корпоративной социальной ответственности в Российской Федерации делается вывод о том, что разработка и внедрение разумной и эффективной политики корпоративной социальной ответственности может стать эффективным инструментом развития и повышения конкурентоспособности российского предпринимательства. [2]

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на теоретическую проработанность представленной модели инновационной системы регулирования и развития предпринимательства на основе реализации стратегии укрепления экономической безопасности России, ее практическая реализация требует гибкого подхода, и результаты реализации данной модели во многом зависят от социально-политических

факторов и общей макроэкономической ситуации в стране. Тем не менее, использование данной модели в любом случае позволит повысить эффективность развития предпринимательства за счет увеличения положительного эффекта такого регулирования, достигаемого благодаря унификации целей и интересов государства, бизнеса и общества при сохранении текущего уровня затрат на регулирование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Беспалов, М.В.* Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России – М.: ИНФРА-М, 2011. – 232 с.
2. *Морозова, И.А.* Социальная ответственность бизнеса и формы ее проявления в современных условиях хозяйствования / И.А. Морозова, А.И. Бритвин // Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 3. - С. 399-403
3. *Яковлев, А. А.* Эволюция взаимоотношений между властью и бизнесом и движущие силы экономического развития в России: до и после «дела Юкоса» // Региональная элита в современной России. / Под общ. ред. Я. Фрухтмана – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005.– С. 12-37
4. Social and environmental responsibility and the small business owner [Электронный ресурс]. – Federation of small business. – Режим доступа: <http://www.fsb.org.uk/policy/assets/CSR%20Dec%2014.pdf> (дата обращения 14.08.2015 г.)
5. *Морозова И.А.* Социальная ответственность регионального менеджмента как фактор устойчивого развития российских территорий / И.А. Морозова, С.К. Волков, В.С. Чулкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2015. - № 5. - С. 2-9.
6. *Морозова И.А.* Эволюция содержания предпринимательства, его функции и роли предпринимательского потенциала в период перехода экономики к постиндустриальному этапу развития / И.А. Морозова, С.В. Маркин // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 4. - С. 358-361.
7. *Морозова И.А.* Основные проблемы развития предпринимательства на российском рынке сельхозтехники / И.А. Морозова, Т.Н. Литвинова // Научное обозрение: теория и практика. - 2015. - № 1. - С. 22-36.
8. *Морозова И.А.* Основные формы проявления корпоративной социальной ответственности российских предпринимательских структур / И.А. Морозова, И.А. Бритвин // Маркетинг в России и за рубежом. - 2015. - № 4. - С. 55-63.
9. *Морозова И.А.* Благотворительность в системе высшего образования: мировой опыт и российские перспективы создания эндаумент-фондов / И.А. Морозова // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - № 6. - С. 48-60.
10. *Морозова И.А.* Особенности реализации концепции корпоративной социальной ответственности российскими промышленными предприятиями (на примере ООО "ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ") / И.А. Морозова, С.К. Волков, И.А. Бритвин // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - № 42. - С. 7-16.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ РФ: СПОСОБЫ, МЕТОДЫ, ИНСТРУМЕНТЫ

УДК 330.341

С. П. Сазонов, К. Д. Вайсбейн

РОЛЬ ИМИДЖА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Волгоградский государственный технический университет

В работе представлен комплексный обзор основных конкурентных преимуществ территории и их взаимосвязь с имиджем. Выявлены возможности реализации преимуществ территории, оставлен рейтинг и дана его оценка, определены меры по улучшению имиджа территории.

Ключевые слова: имидж, территория, маркетинг, конкурентное преимущество.

S. P. Sazonov, K. D. Vaysbeyn

IMAGE ROLE IN IMPROVING COMPETITIVENESS OF THE TERRITORY

Volgograd State Technical University

This paper presents a comprehensive overview of the main competitive advantages of the territory and their relationship with the image. Revealed the possibility of realizing the benefits of the territory, and the rating given by his assessment, identify measures to improve the image of the territory.

Keywords: image, land, marketing, competitive advantage.

В настоящее время в России сформировались условия, когда муниципальным образованиям для обеспечения положительной динамики экономического развития приходится конкурировать за каждый фактор роста: инвестиции, информационное обеспечение, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты, креативные идеи - и высококвалифицированных специалистов, которые могут управлять этими факторами. С течением времени территориальная конкуренция ужесточается, и устойчивого конкурентоспособного положения смогут достигнуть те муниципальные образования, которые не только обладают востребованными ресурсами, но и эффективно используют их для своего развития.

В условиях жесткой конкуренции значительно возрастает роль благоприятного имиджа, позиционирующего сильные стороны муниципального образования, тем самым позволяя ему привлекать и наращивать ресурсы для своего развития.

Имидж создает муниципальному образованию эмоциональный настрой восприятия определенных идеологических установок, иллюст-

рирует основную идеологию в запоминающихся понятных образах, формирует у населения соответствующей территории чувство патриотизма. Продуманный и профессионально сформированный имидж муниципального образования подкрепляет идеологию территории, которая формирует определенную систему ценностей и модели поведения. Без благоприятного имиджа любая идеология территории будет восприниматься как искусственная, нереальная установка, она не будет нести смысловую нагрузку. Однако и имидж без идеологического подкрепления не воспринимается целостно, он выступает набором ярких образов без смыслового содержания. Таким образом, имидж находится во взаимном влиянии с общей идеологией территории.

Однако основное влияние имидж оказывает на конкурентное развитие муниципального образования, которое происходит через позиционирование его как «товара», через выявление его привлекательных свойств, которые могут заинтересовать потребителей, а также через привлекательные инвестиционные условия, которые заключаются в развитии имеющихся потенциалов.

Под конкурентным развитием территории в данном исследовании понимается ее способность выполнять основные функции с необходимым конкурентным уровнем качества и стоимости в условиях рыночной экономики.

Влияние имиджа на конкурентное развитие муниципального образования выражается в усилении способности территории конкурировать на равных с аналогичными ей территориями на различных рынках: инвестиционных ресурсов, товаров и услуг, человеческого капитала, интеллектуального капитала и других, которые соответствуют мировым и федеральным требованиям и представляют более высокую ценность по сравнению с аналогичными продуктами, производимыми на территории городов-конкурентов, а также выражается в расширении возможностей создания благоприятных условий для жизни местного населения.

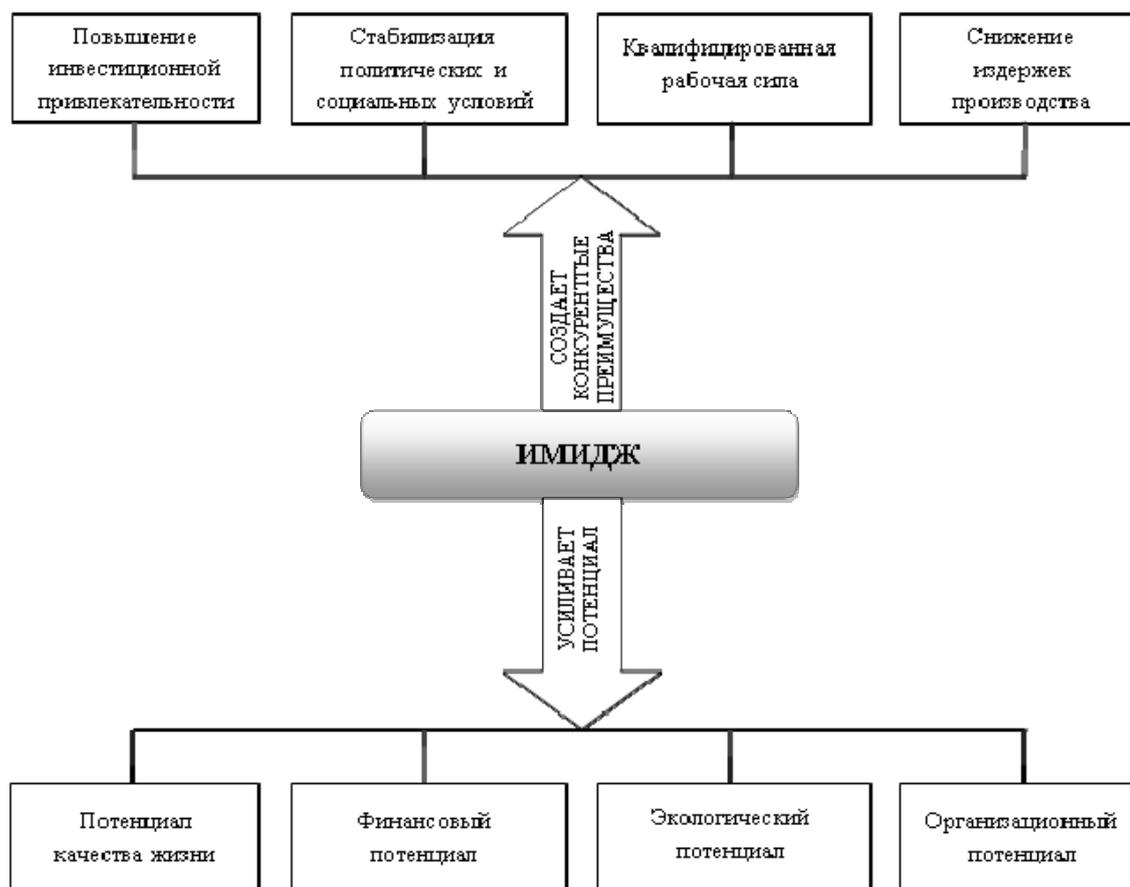
Оценить влияние благоприятного имиджа на конкурентное развитие территории можно путем определения эффективности его имиджа. Достоверность результатов оценки во многом зависит от объективности самих оценок, кото-

рая обеспечивается соблюдением определенных условий. Выделяют следующие основные условия, обеспечивающие объективность оценок влияния имиджа на конкурентное развитие территории:

1. Любые оценки, развернуто описывающие конкурентное развитие территории, должны носить не описательный характер, а отражать существенные стороны развития муниципального образования.

2. Оценки влияния благоприятного имиджа на конкурентное развитие территории должны учитывать как внутренние факторы, так и факторы внешней среды, то есть быть многофакторными.

3. Оценки не должны формироваться интегрированными показателями, поскольку объединение нескольких показателей в единый интегрированный показатель резко снизит объективность этих оценок. Оценки должны отражаться отдельными независимыми друг от друга показателями, тогда оценка влияния имиджа на развитие территории будет объективной, достоверной и полной.



Влияние оказываемое имиджем на конкурентное развитие муниципального образования

Источник: авторский.

Имидж оказывает влияние на конкурентное развитие муниципального образования в двух направлениях: в создании конкурентных преимуществ и в усилении имеющегося потенциала (см. рисунок). Поэтому и оценка влияния благоприятного имиджа на конкурентное развитие муниципального образования должна проводиться в двух направлениях.

Под конкурентными преимуществами территории понимаются такие ее характеристики, которые создают определенное превосходство в сравнении с другими территориями, развивающимися в подобных условиях и располагающими аналогичными ресурсами. Конкурентное преимущество признается за определенной территорией в том случае, если она обладает явным превосходством над сопоставимыми с ней территориями - основными конкурентами. Характеристиками конкурентных преимуществ территории являются: природные ресурсы, социальные характеристики и прочие аналогичные показатели.

В зависимости от составляющих их характеристик, конкурентные преимущества можно подразделить на две группы: внешние и внутренние.

К внутренним конкурентным преимуществам территории относятся те характеристики управления предприятием или ведения бизнеса, которые позволяют потребителям территории снизить собственные производственные издержки, а у местного населения – те характеристики, которые позволяют снизить собственные затраты проживания.

Внешние конкурентные преимущества представляют собой особые возможности, предоставляемые территорией потребителю при осуществлении деятельности, которые создают высокую ценность территориального продукта для различных целевых сегментов. В данном случае конкурентные преимущества выражаются в том, что на территории создаются уникальные условия реализации целей потребителей, то есть территория полностью соответствует ожиданиям потребителей, удовлетворяет их нужды.

Выделяют следующие конкурентные преимущества территории:

Инфраструктурные преимущества характеризуются транспортным положением территории, обеспеченностью объектами транспортной структуры, средствами телекоммуникации, водо-, энергоснабжения, канализации и утилизации отходов.

Финансовые преимущества представляют собой различные источники средств финансирования развития территории – бюджетные или внебюджетные средства муниципального образования, средства коммерческих банков, средства, полученные в рамках региональных и федеральных программ. А также финансовые преимущества выражаются в возможностях привлечения заемных средств и денежных средств, находящихся в распоряжении населения.

Трудовые преимущества характеризуются показателями экономически активного населения - численность, половозрастной состав, профессиональный состав, образовательный уровень, стоимость рабочей силы, производительность труда.

Организационные преимущества напрямую связаны с уровнем территориального управления, с наличием общественных и коммерческих организаций, которые могут быть использованы территорией (университеты, ассоциации, коммерческие палаты и прочие), с наличием или отсутствием политических сил, которые могут содействовать или препятствовать развитию территории.

Информационные преимущества связаны с существованием территориальной упорядоченной маркетинговой информации, готовой к использованию для целей разработки плана развития территории и предоставления данных потенциальным инвесторам.

Наиболее распространенной оценкой конкурентного развития территории, в том числе и за счет влияния, оказываемого имиджем, являются ее рейтинги. Общая оценка территории складывается из рейтингов характеристик, формирующих конкурентные преимущества территории. В таблице представлена рейтинговая оценка конкурентных преимуществ г. Волгограда и Волгоградской области в динамике за 3 года. В таблице представлено место занимаемое Волгоградом и областью среди 82 объектов исследования.

Результаты голосования всероссийского конкурса «Город России. Национальный выбор»:

2014 год: 1 место Хабаровск, 74 место Волгоград. (Всего 83 города)[4].

2013 год: 1 место Чебоксары, 35 место Волгоград [5].

2012 год: 1 место Смоленск, 14 место Волгоград [6].

Рейтинг экологического развития городов России:

2013 год: 47 место Волгоград (Всего 87 городов) [7].

Рейтинг уровня качества жизни среди городов России с населением свыше 500 тыс. чел. по версии специалистов кафедры социологии Финансового университета при правительстве РФ:

2014 год: 37 место Волгоград. (Всего 37 городов) [8].

Рейтинг лучших городов России по версии сайта Basetop.ru (Использовались данные Росстата: Население, доходы бюджета, покупательная способность, объем жилищного строительства).

2014 год: 91 место Волгоград (Всего 100 городов) [8].

Исходя из динамики рейтинговых оценок, можно сделать вывод, что к настоящему мо-

менту Волгоград и Волгоградская область имеют противоречивый имидж, поскольку с одной стороны данная территория экологически безопасна, а с другой имеет низкие показатели инвестиционной привлекательности. Наиболее эмоционально привлекательной территория является для туристов, поскольку имеет высокие показатели безопасности проживания и экологических и климатических условий, а внутренний имидж и инвестиционная привлекательность имеют устойчивый негативный характер. Для местного населения в качестве недостатков выступают:

- низкий уровень качества жизни,
- низкий уровень доходов населения и низкая обеспеченность объектами социальной инфраструктуры.

Рейтинговая оценка конкурентных преимуществ Волгограда и Волгоградской области

Наименование характеристики	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Уровень качества жизни	30 место	29 место	37 место
2. Уровень доходов	58 место	64 место	56 место
3. Жилищные условия	65 место	25 место	25 место
4. Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры	12 место	43 место	45 место
5. Экологические и климатические условия	30 место	24 место	18 место
6. Безопасность проживания	27 место	8 место	30 место
7. Удовлетворенность населения	19 место	-	-
8. Демографическая ситуация	67 место	75 место	77 место
9. Здоровье и образование населения	31 место	32 место	27 место
10. Транспортная инфраструктура и уровень освоенности территории	41 место	41 место	42 место
11. Уровень экономического развития	35 место	33 место	37 место
12. Развитие малого бизнеса	52 место	42 место	50 место

Источник: [1, 2, 3]

Для потребителей-инвесторов низкие показатели конкурентных преимуществ:

- демографическая ситуация весьма негативная, то есть территория не сможет обеспечить развивающийся бизнес необходимыми кадрами;

- транспортная инфраструктура и освоенность территории ниже средней, что затрудняет обеспечение предприятий необходимыми ресурсами и распространение готовой продукции;

- уровень общего экономического развития имеет тенденцию к снижению, что также негативно отражается на инвестиционной привлекательности территории;

- показатель развития малого бизнеса имеет значения ниже среднего, то есть отсутствует

мобильный элемент развития новых производств, через который происходит освоение инновационных продуктов и реализация готовой продукции населению.

Таким образом, Волгограду и Волгоградской области необходима корректировка имиджа для укрепления своих позиций.

Для повышения эффективности конкурентного развития территории местные органы управления должны стремиться обеспечить собственное динамичное устойчивое развитие, которое в стратегической перспективе формирует условия повышения доходов населения и бизнеса, функционирующего в муниципальном образовании, снижения уровня безработицы, стабилизации политических и социальных условий.

Разработанная в п 3.2. программа маркетингового управления благоприятным имиджем территории позволит муниципальному образованию создать конкурентные преимущества:

- высокий уровень жизнеобеспечения, за счет улучшения инфраструктуры жизнеобеспечения населения территории;

- экологическая безопасность и устойчивость территории, за счет практических мероприятий по оптимизации хозяйственной деятельности и сохранению уникальных природных ресурсов поймы реки Волги;

- привлечение внутренних и иностранных инвестиций, за счет участия города в различных федеральных и международных выставках и презентациях, а также за счет проведения международных форумов, которые способствуют повышению узнаваемости территории;

- сохранение и обновление имеющихся производственных мощностей, за счет разработки антикризисных программ, а также за счет оценки условий развития предпринимательского сектора и разработки мероприятий по повышению предпринимательской инициативы;

- использование информационных технологий, за счет развития информационной инфраструктуры, стимулирования применения новых решений в сфере информационных технологий и Интернета;

- наличие квалифицированной и высокообразованной рабочей силы, за счет участия ВУЗов города в грантах и конкурсах федерального и международного уровня, способствующего поддержке позитивного научного имиджа и за счет создания фонда содействия в обеспечение бизнеса перспективными сотрудниками;

- ответственное и эффективное муниципальное управление, за счет повышения открытости местной власти, развития партнерства местных властей и частного сектора, использования опыта муниципального управления других территорий.

Программа маркетингового управления благоприятным имиджем территории делает основной упор на создание таких новых местных преимуществ, которые формируют благоприятные условия для развития рыночной инфраструктуры, процесса инвестирования, снижения издержек производства и сбыта, повышения ассортимента продукции.

Эффективно разработанный имидж помимо создания дополнительных конкурентных преимуществ укрепляет потенциал территории. Потенциал территории является сложным пока-

зателем, состоящим из пяти компонентов, обеспечивающих устойчивую территориальную конкурентоспособность:

1. Ресурсный потенциал территории, характеризующийся ее географическим положением, наличием природных ресурсов, а также характеристикой трудовых ресурсов, именно на эту составляющую ресурсного потенциала имидж оказывает серьезное влияние. Укрепление позиций ВУЗов, создание фонда содействия в обеспечении бизнеса квалифицированными кадрами, укрепит ресурсный потенциал.

2. Потенциал качества жизни, оценивающийся уровнем социальной защиты населения, степенью безопасности проживания населения, обеспеченностью качественными услугами ЖКХ, уровнем качества жилья, качеством культурной среды. На все эти составляющие сильное влияние оказывает внутренний имидж территории. Организация интерактивной взаимосвязи с местным населением, оценка уровня культурного развития и разработка его концепции, оценка условий развития малого бизнеса и расширение возможностей самореализации населения, в том числе и в предпринимательском секторе позволит улучшить показатели качества жизни и усилит его потенциал.

3. Финансовый потенциал формируется исходя из показателей бюджетной силы, уровня развития банковской, финансовой и страховой инфраструктуры, инвестиционного климата. Благоприятный имидж территории во многом определяет характер инвестиционного климата, от которого в свою очередь зависит уровень развития финансовой инфраструктуры. Размещение рекламы в федеральных и зарубежных средствах массовой информации, повысит узнаваемость муниципального образования, а формирование и регулярное подкрепление позитивного имиджа руководителя города, который выступает гарантом стабильности бизнеса на территории, снизит показатели риска и создаст образ инвестиционно-привлекательной территории.

4. Экологический потенциал характеризуется уровнем качества воды, воздуха, состоянием окружающей среды, красотой ландшафтов. Имидж укрепляет данный потенциал, формируя образ экологически безопасной территории. Волгоград имеет достаточно высокий уровень экологического потенциала и ассоциируется как экологически безопасная территория, для дополнительных научных экспедиций для сохранения уникальных природных ресурсов

поймы реки Волги, позволит повысить данный потенциал и использовать его как «трамплин» для усиления остальных конкурентных позиций муниципального образования.

5. Организационный потенциал складывается из показателей политической стабильности, эффективности структур управления. В данном случае, большую роль играет имидж руководителя территории, как компонент, составляющий общий имидж территории, для этого необходимо сформировать и регулярно подкреплять позитивный имидж руководителя муниципального образования. Усилению положительного имиджа руководителя города способствуют мероприятия с журналистами: пресс-конференции, брифинги и круглые столы с руководством города.

Имидж оказывает влияние практически на все направления развития территории:

1. Политика и управление – имидж посредством периодических исследований общественного мнения стимулирует повышение уровня профессионализма руководителей города. А также оказывает влияние на внесение изменений в вопросы управления в правовой сфере, социальной сфере, сфере политики и в экологической сфере.

2. Бизнес и инвестиции – имидж усиливает привлекательность отдельной территории с позиции условий проживания, работы и ведения предпринимательской деятельности.

3. Культура и культурное наследие – имидж привлекает внимание потребителей к имеющимся на территории достопримечательностям, тем самым повышая ее узнаваемость.

4. Туризм – имидж повышает степень интереса к посещению территории и привлекательность мест, предназначенных для туризма.

5. Уровень и качество жизни – имидж создает положительную репутацию местного населения в области образования, дружелюбия, гостеприимства.

В настоящее время конкуренция играет важную роль в экономике, как любой страны, так и мирового пространства в целом, способствуя справедливому решению многих проблем. Создание и развитие устойчивых конкурентных преимуществ посредством формирования, продвижения и управления благоприятным имиджем, и, как следствие, создание конкурентоспособности территории позволит наиболее эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы и привлекать новые, улучшая тем самым социально-экономические условия развития территории.

Однако имидж территории – это только ее общий положительный образ, который впоследствии обязательно требует соответствующего качественного наполнения, поскольку именно качественные параметры в конечном итоге определяют репутацию территории. Даже самая глобальная работа по созданию, продвижению и поддержанию привлекательного имиджа территории не заменит необходимости создания качественного подкрепления в виде материально-технической базы, производственной, финансовой, социально-бытовой и социально-культурной инфраструктуры. Качественные характеристики являются основой благоприятного имиджа территории, без которых он будет искусственным и нежизнеспособным, а построение репутации территории станет невозможным.

В связи с этим формирование привлекательного имиджа территории необходимо проводить не обособленно, а одновременно с ее комплексным преобразованием: с благоустройством, строительством различных объектов инфраструктуры территории, организацией природных, исторических, музейных зон и заповедников и прочими мероприятиями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уровень качества жизни в регионах РФ результаты и методика расчета. [Электронный ресурс]: <http://www.riarating.ru/> - Режим доступа: http://www.vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2012.pdf.
2. Уровень качества жизни в регионах РФ результаты и методика расчета. [Электронный ресурс]: <http://www.riarating.ru/> - Режим доступа: http://www.vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2013.pdf.
3. Уровень качества жизни в регионах РФ результаты и методика расчета. [Электронный ресурс]: <http://www.riarating.ru/> - Режим доступа: http://www.vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2014.pdf.
4. Результаты голосования всероссийского конкурса "Город России. Национальный выбор". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.город-россии.рф/res/res-2012>.
5. Результаты голосования всероссийского конкурса "Город России. Национальный выбор". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.город-россии.рф/res/res-2013>.
6. Результаты голосования всероссийского конкурса "Город России. Национальный выбор". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.город-россии.рф/res/res-2014>.
7. Рейтинг лучших городов России по версии сайта Basetop.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Basetop.ru/rejting-luchshih-gorodov-rossii-2014>.
8. Рейтинг уровня качества жизни среди городов России с населением свыше 500 тыс. чел. по версии специалистов кафедры социологии Финансового университета при правительстве РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/chair/triklsoc/document-s/8_best_cities_of_russia_2014.pdf.

УДК 338.242.2

*И. А. Морозова, А. В. Рожнова***СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА**

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора, проведён анализ особенностей используемых возможностей в зависимости от специфики деятельности. Также проанализированы преимущества для предпринимательских структур, которые они приобретают для собственной конкурентоспособности на основе экологического фактора.

Ключевые слова: предпринимательская структура, экологический фактор, конкурентоспособность.

*I. A. Morozova, A. V. Rozhnova***WAYS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES ON THE BASIS OF THE ENVIRONMENTAL FACTOR**

Volgograd State Technical University

The article considers the ways of competitiveness of enterprise structures on the basis of environmental factors, the analysis of the characteristics of the used features, depending on the specific activity. Also the advantages for business organizations that they buy for their own competitiveness on the basis of environmental factors.

Keywords: business structure, environmental factors, the competitiveness.

Конкурентоспособность, формируясь на основе целого комплекса факторов, нуждается в функционировании мероприятий, обеспечивающих ее существование и развитие. Мероприятия основываются на конкретных способах, методах и приемах.

В настоящем исследовании внимание акцентируется на способах обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора. Применение экологической составляющей в общей системе конкурентоспособности фирмы имеет определенные особенности в силу специфики использования экологических программ и показателей.

Применение и учет экологической составляющей в программах развития предпринимательских структур становится все более актуальным в связи с возрастающей ролью экологических стандартов и норм в экономической системе [6]. При этом конкурентоспособность как одна из важнейших категорий может быть основана на формировании посредством экологического фактора, что формирует объективную необходимость анализировать конкретные способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры – это конкретные мероприятия, направленные на формирование конкурентоспособности и ее под-

держание на уровне, необходимом для полноценной жизнедеятельности предпринимательской структуры. Способы обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора опираются на соблюдение экологических норм и стандартов, ориентируясь на ресурсо- и природосберегающие технологии, защиту здоровья потребителей. Иными словами, это конкретные способы, для которых приоритетными направлениями являются экологоориентированные мероприятия.

Концептуальных подходов к определению этих способов в научной литературе практически нет. Однако анализируя деятельность компаний, применяющих в своей деятельности целый ряд экологических стандартов, внедряющих в программы КСО экологическую составляющую и ориентирующихся на эффективную работу экологического фактора в системе конкурентоспособности, можно констатировать, что для каждой предпринимательской структуры способы обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора индивидуальны.

Основываясь на классификации факторов конкурентоспособности предпринимательских структур (способы внутреннего и внешнего воздействия), можно констатировать, что способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора сводятся в единую систему, представленную в табл. 1.

**Способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур
на основе экологического фактора**

Способы внутреннего воздействия	Способы внешнего воздействия
<p>Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование расходов на мероприятия в рамках экологического менеджмента - повышение расходов на природоохранные мероприятия и ресурсосберегающие технологии 	<p>Мирового масштаба:</p> <ul style="list-style-type: none"> - участие в глобальных программах по защите окружающей среды, снижению экологических рисков и отходов - соблюдение международных стандартов в области экологии
<p>Управленческие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - создание, внедрение и реализация единой концепции (программы) по развитию экологического менеджмента предприятия - управление процессами организации с ориентацией на соблюдение положений экологических программ 	<p>Государственного уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - участие в государственных программах по охране окружающей среды, повышению расходов на внедрение экологического производства - участие в формировании благоприятной экологической обстановки в стране
<p>Производственные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внедрение ресурсосберегающих технологий - повышение уровня экологичности производственных процессов - снижение уровня отходов - использование экологически чистого сырья, не наносящего вред окружающей среде и здоровью человека 	<p>Регионального уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализация программ по развитию экологически ориентированного производства - привлечение ресурсов власти к проблемам экологии, экологической ответственности - налаживание диалога между обществом и предприятием по вопросам охраны окружающей среды
<p>Управления человеческими ресурсами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приобщение сотрудников предприятия к соблюдению норм экологической политики - формирование корпоративной культуры и программы КСО, ориентированных на учет экологической составляющей в деятельности коллектива - обучение и развитие персонала с применением технологий, направленных на формирование «экологического сознания» 	<p>Территориального уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - участие в совместных проектах с другими компаниями, нацеленных на превышение уровня защиты природных ресурсов и энергетических запасов - придерживание принципов добросовестной конкуренции на основе принципов экологической и социальной ответственности и пр.
<p>Маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведение экологоориентированных рекламных кампаний, акций - внедрение социальной рекламы - участие в рекламных мероприятиях, совместных проектах с другими заинтересованными организациями и объединениями по направлению экологии и экологической ответственности - разработка дизайна продукции с элементами экологической ориентации, создание экоупаковок, экоэлемента и др. - позиционирование бренд как экологически и социально ответственного на рынке продукции и пр. 	

Источники: составлено автором

Из табл. 1 видно, что способы обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора мы дифференцируем по способу воздействия на внешние и внутренние, как и факторы обеспечения конкурентоспособности. Под воздействием мы понимаем направление, в котором мероприятия осуществляются и на какой круг происходит ориентация. Она может происходить как на внутренний круг (на саму компанию, ее ресурсы, коллектив, структуру), так и на внешний круг (на мировое общество, участников рынка, властные структуры, различные организации).

Отметим, что список мероприятий в рамках каждого из указанных способов не является в системе исчерпывающим либо универсальным, поскольку мы учитываем принцип индивидуальности для каждой конкретной предпринимательской структуры и полагаем, что в зависимости от различных критериев (срок нахождения на рынке, отрасль деятельности, квалификация персонала и пр.) способы будут по-разному наполнены и ориентированы на внешний и внутренний круг.

Идеальным вариантом для любой предпринимательской структуры является реализация

способов внутреннего и внешнего воздействия в рамках обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора.

Воздействие на внутренние ресурсы самого предприятия – важная составляющая в этом процессе, поскольку руководством должен быть задан вектор развития, и в итоге - вся предпринимательская структура должна быть направлена на обеспечение конкурентоспособности. Конкурентоспособность как процесс выстраивается их определенного набора компонентов, при этом пренебрежение одним из них чревато неизбежными последствиями (снижение продуктивности, показателей экологичности и пр).

Способы внешнего воздействия имеют место в том случае, когда предпринимательская структура нацелена на закрепление своих позиций, на повышение уровня конкурентоспособности (в том числе - на мировых рынках) и сотрудничество в области природоохранных мероприятий и экологической политики.

Таким образом, для достижения оптимального эффекта на пути формирования конкурентоспособности с учетом экологического фактора, предпринимательская структура должна

формировать для себя приемлемый набор мероприятий в рамках каждого конкретного способа обеспечения конкурентоспособности.

Анализ практической деятельности ряда компаний, обеспечивающих уровень конкурентоспособности на основе грамотной и высокоэффективной экологической политики, подтвердил, что рассматриваемые мероприятия имеют различный характер в силу индивидуальных особенностей предприятий.

Рассмотрим ряд примеров.

Мировой лидер по производству и продаже кисломолочной продукции «Danone» обеспечивает необходимый уровень конкурентоспособности в том числе на основе экологического фактора путем разработки и реализации экологической политики и специализированных мероприятий, направленных на сохранение окружающей среды и соблюдение ответственности за производимые продукты.

«В своей деятельности компания Danone руководствуется принципом «Нести здоровье людям без ущерба для здоровья нашей планеты», поэтому ответственное отношение к экологии входит в число приоритетов компании» [7].

Таблица 2

Основные способы обеспечения конкурентоспособности продукции компании «Danone» на основе экологического фактора

Способы внутреннего воздействия	Способы внешнего воздействия
<p>Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование и мониторинг расходов на мероприятия экологического менеджмента 	<p>Мирового масштаба:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соответствие производственных заводов международным стандартам экологии, качества, безопасности - наличие сертифицированных производств по стандартам ISO 9001:2000, ISO 14001:2004 - реализация глобальной программы «Carbonandwaterfootprintreduction» («Снижение потребления воды и выбросов углекислого газа»)
<p>Управленческие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализация комплексной экологической политики компании - сотрудничество с поставщиками, прошедшими аудит качества сырья -реализация программ по поддержке поставщиков с целью улучшения качества предоставляемого сырья (программы кормления животных и расчет их оптимального рациона и пр.) 	<p>Государственного уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соответствие производственных заводов государственным стандартам экологии, качества и безопасности
<p>Производственные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - переработка отходов упаковки производимой продукции - сокращение потребления энергии и воды - уменьшение соотношения веса упаковки по отношению к весу продукции - рационализация использования природных ресурсов - закрытый производственный процесс и полная автоматизация процессов -использование стерильной упаковки 	<p>Регионального уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведение программ по сотрудничеству с властями регионов по вопросам экологии и качества продукции

Способы внутреннего воздействия	Способы внешнего воздействия
Управления человеческими ресурсами: - обучение персонала основам экологической политики, проводимой компанией - проведение экологоориентированных тренингов и мероприятий для сотрудников предприятий	Территориального уровня: - соблюдение принципов добросовестной конкуренции на основе экологической и социальной ответственности
Маркетинг: - освещение в СМИ основных принципов и направлений деятельности компании в области экологической ответственности - разработка программ лояльности потребителей (по различным поло-возрастным группам) на основе целенаправленных мероприятий, демонстрирующих экологическую направленность в деятельности предприятия	

Источники: составлено автором по материалам [7].

Из анализа табл. 2 мы можем констатировать, что компания «Danone» применяет довольно широкий спектр мероприятий по реализации экологической политики и применению экологического фактора.

Специалистами предприятия задействованы все способы обеспечения конкурентоспособности, внутреннего воздействия – преимущественно. При этом на глобальном уровне компа-

ния прогрессивно развивает практику соответствия стандартам и сертификации, что является одним из ключевых факторов повышения значимости и качества конкурентных преимуществ.

Специфика деятельности предприятия обусловила объективную необходимость расширять номенклатуру и качество мероприятий в рамках производственного и управленческого способов.

Таблица 3

Основные способы обеспечения конкурентоспособности продукции компании «Сбербанк» на основе экологического фактора

Способы внутреннего воздействия	Способы внешнего воздействия
Экономические: - обеспечение затрат на экологическую безопасность и динамики их роста -финансирование проектов по поддержке и разработке альтернативных источников энергии	Мирового масштаба: - обеспечение соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 14001 - реализация совместных программ филиалов и отделений разных стран мира
Управленческие: - разработка и внедрение системы управленческой отчетности предприятия - разработка и реализация программ по снижению вредных выбросов в процессе эксплуатации офисных зданий	Государственного уровня: - внесение платежей в федеральный бюджет за выбросы в атмосферу и размещение отходов на полигонах ТБО - прохождение филиалами энергосертификации
Производственные: - снижение норм бытовых отходов - использование энергосберегающего оборудования - ежесуточный контроль потребляемой электроэнергии - вторичная переработка материалов - использование ресурсосберегающих технологий в офисах компаний - применение экологически чистого топлива для нужд корпоративного транспорта - раздельный сбор отходов офисов	Регионального уровня: - проведение акций регионального масштаба по экологическим направлениям (высадка деревьев, аллей и др.)
Управления человеческими ресурсами: -обучение персонала в рамках экологических программ - привлечение сотрудников к участию в экологических программах предприятия	Территориального уровня: - озеленение городских территорий, участков вблизи офисов банков - участие в совместных проектах с экологическими организациями

Окончание табл. 3

Способы внутреннего воздействия	Способы внешнего воздействия
Маркетинг: - проведение экологических акций, ориентированных на пропаганду охраны окружающей среды (День Енисея, Зеленый марафон и др.) - позиционирование деятельности компании как экологически и социально ответственной в СМИ на основе пресс-релизов и нефинансовой отчетности	

Источники: составлено автором на основе данных [8]

Из данных табл. 3 можно сделать несколько выводов. Во-первых, несмотря на то, что деятельность компании не относится к отрасли добывающей, пищевой или обрабатывающей промышленности, производственный способ применяется довольно широко, будучи направленным на минимизацию вредного воздействия на окружающую среду и экологию от деятельности собственной инфраструктуры (офисы обслуживания, служебные помещения и пр.).

Во-вторых, деятельность компании ориентирована как способы внутреннего, так и внешнего воздействия. Отличительной особенностью предприятия является то, что его подразделения располагаются в разных странах, что дает возможность консолидации усилий и ресурсов на пути повышения конкурентоспособности с использованием экологического фактора.

Проведенный анализ деятельности рассмотренных предприятий позволяет констатировать следующее.

Различными компаниями в зависимости от специфики деятельности могут использоваться определенные способы обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора. Тот факт, что экологический фактор служит основой разработки мероприятий программ КСО и повышения конкурентоспособности компаний, не производящих и не перерабатывающих продукцию, свидетельствует о его востребованности и актуальности с точки зрения изучения и применения.

Наиболее распространенными способами являются способы внутреннего воздействия, поскольку включают мероприятия, направленные на изменение деятельности самой компании по отношению, в первую очередь, к своим ресурсам. При этом напрямую говорить об их большей эффективности чем способов внешнего воздействия нельзя, поскольку здесь важна комплексная оценка эффективности мероприятий каждого конкретного способа.

Сложность мероприятий способа внешнего воздействия продиктована многообразием внешних факторов конкурентоспособности и влиянием обстоятельств, не связанных с ресурсно-производственной базой предпринимательской структуры. Для проведения мероприятий способа внешнего воздействия необходима всесторонняя оценка, анализ и прогнозирование нескольких вариантов развития ситуации. В этой связи компания нуждается в грамотных специалистах-аналитиках и управленцах.

Для реализации выше рассмотренных мероприятий предпринимательские структуры считают, как правило, целесообразным действовать в рамках единой стратегии, программы либо концепции. Это может быть как комплексная экологическая политика, так и система отчетности по ряду показателей, включающих экологическую отчетность.

При создании и реализации данных программ компании сталкиваются с рядом сложностей: финансовые (на функционирование программы нужны средства на регулярной основе независимо от экономической ситуации), организационные (программа должна быть грамотно составлена и быть реализована, что под силу не каждой команде управленческих структур), технические (связанные с неполноценным функционированием техники, транспорта, средств связи) и др.

Крупные компании («Норильский никель», «Danone», «Nestle», «Уралсиб», «Газпром» и др.) имеют возможность к внедрению и реализации целых систем экологической политики, экологического менеджмента как на основе денежных инвестиций, так и посредством эффективной работы менеджеров. Менее крупные компании (в том числе – молодые участники рынков) также подают пример создания основ программы экологической ответственности на уровне персонала, производства, финансовых служб, маркетинга, системы управления либо

уровнях взаимодействия с внешней средой. Это проявляется в конкретном наборе мероприятий в рамках одного или двух способов (например, сертификация и обучение персонала, экологическая реклама и маркировка и пр.).

Для России практика внедрения экологических программ для компаний не такая распространенная, как в Западных странах.

Часто фирмы воспринимают необходимость проведения природоохранных мероприятий и экологических акций как бремя, а не как элемент ответственности и возможность повышения конкурентоспособности на основе экологического фактора. Компаниями не учитываются, а порой не просчитываются, эффекты и преимущества, которые ими приобретаются в процессе внедрения экологически ориентированных программ.

А.В. Александров определяет экономические преимущества от учета предприятием экологического фактора, разделяя их на 2 блока: прямые и потенциальные.

К прямым экономическим эффектам автор относит: «снижение рисков возникновения аварийных ситуаций и масштабов последствий в случае их возникновения; улучшение состояния рабочих мест, снижение экологических рисков для персонала; систематическое сокращение производственных и эксплуатационных затрат; снижение платежей за нарушение природоохранного законодательства; повышение качества продукции» [1, с.59].

К потенциальным экономическим эффектам

относятся «улучшение имиджа компании на внутренних и внешних рынках; возможность освоения новых рынков; улучшение отношений с потребителями, партнерами, инвесторами, государственными органами и общественностью; увеличение инвестиционной привлекательности; снижение процентных ставок по кредитам; создание предпосылок для увеличения акционерной стоимости компании» [1, с.59-60] и пр.

Продолжая анализировать преимущества от учета экологического фактора, Александров систематизирует влияние социального и экологического характера.

К социальным конкурентным преимуществам автор относит рост производительности труда сотрудников за счет снижения уровня заболеваемости, снижение текучести кадров за счет снижения миграции по экологическим причинам и пр.

Экологические преимущества, по мнению Александрова, это «снижение будущей стоимости природных ресурсов за счет их экономичного использования в настоящем, снижение экологических рисков» [1, с.60] и пр.

На наш взгляд, оценка преимуществ от мероприятий, проводимых на основе экологического фактора, целесообразна в разрезе тех способов, которые компания использует в процессе обеспечения конкурентоспособности.

Преимущества от использования экологического фактора базируются на внешнем и внутреннем воздействии в зависимости от того, изнутри либо извне происходит их источник.

Таблица 4

Система преимуществ для конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора

Преимущества внутреннего воздействия	Преимущества внешнего воздействия
<p>Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономия затрат на ресурсы, оплату электроэнергии, воды и пр. - повышение уровня экономической привлекательности для целей кредитования и пр. 	<p>Мирового масштаба:</p> <ul style="list-style-type: none"> - более легкий выход на внешний рынок продукции и услуг компании - мировое признание бренда и продукции и пр.
<p>Управленческие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие четко выработанного алгоритма действий компании в рамках экологической политики - распределение ответственности на направлении экологической программы между всеми участниками коллектива компании и пр. 	<p>Государственного уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - возможность участия в государственных программах по экологическому направлению на льготных условиях, получение дотаций, снижение налогового бремени и пр.
<p>Производственные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - снижение экологических рисков на производстве - снижение вредного воздействия на окружающую среду - повышение эффективности производства и пр. 	<p>Регионального уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирование положительного имиджа в глазах потребителей, инвесторов, поставщиков и пр.

Окончание табл. 4

Преимущества внутреннего воздействия	Преимущества внешнего воздействия
Управления человеческими ресурсами: -повышенный уровень квалификации сотрудников - привлекательность рабочего места для сотрудников - причастность коллектива к общей стратегии деятельности предприятия	Территориального уровня: - формирование положительного имиджа компании на-местом рынке - налаживание положительных связей с властными структурами и пр.
Маркетинг: - изменение имиджа компании - формирование целевых потребительских групп -возможность участия в совместных экологических мероприятиях с заинтересованными организациями и компаниями	

И с т о ч н и к : составлено автором.

Из табл. 4 видно, что спектр преимуществ, получаемых компанией от применения способов повышения конкурентоспособности на основе экологического фактора, довольно широк и не является законченным списком, поскольку каждое конкретное преимущество формируется на основе конкретного мероприятия, реализуемого предпринимательской структурой. Таим образом, и в данном случае срабатывает принцип индивидуальности предпринимательской структуры.

Обобщая выше изложенное, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, способы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур представляют собой конкретные мероприятия, обеспечивающие их жизнедеятельность. Способы, основанные на учете экологического фактора, опираются, в первую очередь, на экологические нормы и стандарты, соблюдение которых способно дать эффективный результат деятельности.

Во-вторых, анализ конкретных способов внешнего и внутреннего воздействия на примере предпринимательских структур «Сбербанк России» и «Danone», работающих в абсолютно разных секторах российской и мировой экономики, показал, что рассматриваемые структуры активно обеспечивают конкурентоспособность в различных сферах деятельности на основе экологического фактора. Важным является то, что «Сбербанк России», будучи непроизводственной компанией, учитывает экологический фактор как по способам внутреннего, так и внешнего воздействия. Это свидетельствует о важной роли фактора в общей системе конкурентоспособности предпринимательских структур разных видов деятельности.

В-третьих, способы обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора формируют систему преимуществ для предпринимательских структур, основанных на создании положительного имиджа, инвестиционной привлекательности, снижении экономических и иных видов рисков и пр., что в целом дает возможности рассматривать преимущества с внешней и внутренней стороны по отношению к самой предпринимательской структуре.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Александров, А. В. Экологический менеджмент – неиспользуемый резерв повышения конкурентоспособности отечественных предприятий/А.В. Александров, С.А. Мироседи, М.К. Старовойтов // Условия, ресурсы и факторы развития России в XXI веке: сб. науч. ст. по итогам всерос. науч.конф., 20-22 окт. 2009 г. / ВолгГТУ [и др.]. – Волгоград, 2009.
2. Белов, Г.В. Экологический менеджмент предприятия: Учеб.пособие. - М.: Логос, 2006. - 240 с.
3. Булетова, Н.Е. Эколога-экономическая безопасность и конкурентоспособность территории [Текст] / Булетова Н.Е. // Российское предпринимательство. - 2012. - № 22 (220). - С. 23-31.
4. Добросердова, Е. А. Экологическое производство: польза для бизнеса и потребителя: условия осуществления инновационной предпринимательской деятельности в рамках теории экологической безопасности [Текст] / Добросердова Е. А. // Российское предпринимательство. - 2010. - N 6, вып. 2. - С. 102-106.
5. Морозова И.А., Курбатова Ю.А, Оленева А.В. Создание положительной деловой репутации российских компаний в рамках социально- ориентированной экономики //Государственный советник. - 2014. - № 1. - С. 65-72.
6. Морозова И.А., Бритвин И.А., Волков С.К. Особенности реализации концепции корпоративной социальной ответственности российскими промышленными предприятиями (на примере ООО «ЛУКОЙЛ- ЭНЕРГОСЕТИ») // Региональная экономика.-2013 - №42. –С.7- 17
7. Официальный сайт компании «Danone».Режим доступа: <http://www.danone.ru/>. Дата обращения 01.11.2015

8. Официальный сайт компании «Сбербанк России». Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>. Дата обращения 02.11.2015

9. Рожнова А. В. Экологически ориентированное предпринимательство в системе современной экономики //

Аспирант. 2014. № 5/2014, с. 157-158.

10. Морозова И. А. Основные формы проявления корпоративной социальной ответственности российских предпринимательских структур / И. А. Морозова, И. А. Бритвин // Маркетинг в России и за рубежом. - 2015. - № 4. - С. 55-63.

УДК 332.133.6

А. Ю. Погорелова, И. А. Морозова

**АНАЛИЗ ПРОВЕДЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ
В РАМКАХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА**

Волгоградский государственный технический университет

В статье представлен анализ возможностей использования принципов кластерного подхода применительно к химической промышленности России на основе опыта европейских стран. Автор обращается к региональному аспекту изучаемой проблемы, предлагая развивать кластерный подход с использованием научно-исследовательского потенциала, что представляется перспективным направлением в современной экономической системе. В результате проведенного исследования делается вывод о высокой значимости кластерного подхода в рамках повышения уровня конкурентоспособности российских химических компаний на международном рынке.

Ключевые слова: химическая промышленность, кластеры, конкурентоспособность, инновации, образование, Волгоградская область.

A. Y. Pogorelova, I. A. Morozova

**ANALYSIS OF CLUSTER POLICY IN THE CHEMICAL INDUSTRY:
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND RUSSIAN SPECIFICS**

Volgograd State Technical University

The paper presents an analysis of the possibilities of using the principles of the cluster approach in relation to the chemical industry in Russia based on the experience of European countries. The author refers to the regional dimension of the problem in question, offering to develop the cluster approach with research capacity, which seems promising trend in modern economic system. The study concludes that the high importance of the cluster approach in the framework of improving the competitiveness of Russian chemical companies in the international market.

Keywords: chemical industry, clusters, competitiveness, innovation, education, Volgograd region.

В рамках развития современной экономической системы происходит смена ориентиров экономического роста и развития, приводящая к переоценке ценностей в деятельности компаний на усиление социальной роли бизнеса в современном обществе. При этом основополагающая функция предпринимательства, заключающаяся в инновационной активности, может быть исполнена при условии правильного эффективного объединения усилий компаний в рамках, например, такой структуры как кластер. В рамках неустойчивой экономической ситуации кластеры призваны обеспечить предпринимательским структурам стабильную среду для реализации своей деятельности в рамках той или иной отраслевой специфики.

Следует отметить, что в современном мире уровень развития химической промышленности может служить одним из критериев развитости

государства как экономической системы. Исходя из этого, в вопросе совершенствования условий деятельности химических компаний обратимся к использованию кластерной политики, ее возможностям в рамках производства химической продукции.

Опираясь на международный анализ, следует выделить факторы развития химической промышленности в мире [9]:

- 1) доступ к дешевому сырью;
- 2) государственная поддержка;
- 3) близость к источникам сбыта, трудовые ресурсы и др.

Учитывая данные факторы, можно судить о высокой степени развития химической промышленности традиционно в странах Европы, США, а также ускоренное развитие в странах Азии и ближнего востока [4, с. 26]. Так, для европейской химической промышленности последних лет характерны следующие черты:

- уменьшающийся в относительном выражении и медленно растущий в абсолютном выражении рынок сбыта;

- больший возраст и меньшие производственные мощности;
- высокие издержки (рабочая сила);
- «жесткое» законодательство.

Одновременно с этим в странах Ближнего Востока отмечается создание крупных интегрированных комплексов на базе нефти и этана. Создание новых мощностей по выпуску продукции характерно для США и Бразилии, однако сырьем для производства в США выступает сланцевый газ, а в Бразилии – биологическое сырье (биоэтанол). Одновременно с этим особенно важно отметить рост внутреннего рынка в Китае, а также рост конкуренции со стороны китайских компаний в мире [5].

В России ситуация усложняется недостатком инвестиционных, а также инновационных ресурсов химической промышленности, неразвитостью технологической базы по переработке первичной химической продукции [8]. Опираясь на опыт европейских стран, где для ускорения инновационного развития и интеграции использовался кластерный принцип развития отрасли, в России видится необходимым и возможным также продвигать идею кластерного развития химической промышленности, в частности на базе отдельных регионов.

Химические кластеры образуются в рамках естественного развития промышленности (например, европейские химические, имеющие более чем столетнюю историю). В тоже время логика образования химических кластеров может отличаться. Так, по сырьевому принципу были сформированы кластеры на Ближнем Востоке и в Северной Африке; по принципу приближенности к рынкам сбыта оформились европейские кластеры, а также китайские образования. Такие крупнейшие химические кластеры как Роттердам, Сингапур сформировались на основе пересечения логистических маршрутов сырья и продукции [1, с. 111]. Для России следует указать экономико-политические причи-

ны, способствующие распространению принципу кластерного развития в рамках химической промышленности.

Химическая промышленность в Европе представляет собой кластерный высокоинтегрированный комплекс, насчитывающий более 300 промышленных площадок [1, с. 112]. К основным химическим кластерам Европы принято относить:

- «Антверпен» (Бельгия);
- «Роттердам» (Голландия);
- «Франкфурт / Людвигсхафен» (Германия);
- «Рур»-«Рейн» (Байер CHEMPARK), (Германия).

На базе европейского опыта проведения кластерной политики, выделим принципы химической промышленности в кластерном развитии, применимые в том числе к российской специфике:

1) Концентрация:

- концентрирование производств в химических кластерах и интеграция в цепочку добавленной стоимости.

2) Интеграция:

- индустриально ориентированный подход к кооперации, направленный на достижение многоуровневой кооперации (правительство, образовательные и исследовательские учреждения, промышленные партнеры).

3) Направленность инвестиций (оптимизация):

- инвестиции во внутреннее совершенство компаний, а также инвестиции в улучшение бизнес-среды кластера (конкурентоспособность для компаний, кластера, специфичной для кластера бизнес-среды).

4) Ноу-хау:

- рост важности в создании добавленной стоимости ноу-хау, формируемого в рамках кооперации с компаниями в кластере.

5) Географическая стратегия:

- переход от операционной эффективности (наименьшие издержки) к стратегическому позиционированию (наибольший спектр конкурентных преимуществ).

SWOT-анализ деятельности кластера химической промышленности (составлено автором)

<p>Сильные стороны:</p> <p>1) доступность инфраструктуры;</p> <p>2) близость поставщиков;</p> <p>3) доступ к конкурентоспособному сырью.</p>	<p>Слабые стороны:</p> <p>1) транспортная перегруженность;</p> <p>2) высокая конкуренция;</p> <p>3) недостаточная инфраструктура.</p>
<p>Возможности:</p> <p>1) улучшение логистических услуг;</p> <p>2) повышение уровня квалификации участников в цепочке поставок;</p> <p>3) развитие логистической инфраструктуры</p>	<p>Угрозы:</p> <p>1) недостаточная кооперация между компаниями;</p> <p>2) сложность принятия общих стратегических решений</p>

Безусловно, кластерное развитие не является уникальной технологией, позволяющей получать лишь преимущества от того или иного вида деятельности, что подтверждается наличием плюсов и минусов нахождения в кластере для компаний химической промышленности. Используя маркетинговый инструментарий, проведем свот-анализ деятельности кластера, с позиции участника кластера.

Исходя из представленной таблицы, можно судить о высоком потенциале кластерного подхода применительно к химической промышленности России.

Безусловно высокое влияние кластер оказывает на конкурентоспособность той или иной предпринимательской структуры через точечное воздействие на отдельных участников кластера. В частности, наблюдается снижение логистических издержек; снижение производственных издержек (интеграция по цепочке добавления стоимости); синергетический эффект (совместное использование инфраструктуры, услуг, энергоресурсов); обмен ноу-хау (кооперация между компаниями); улучшение промышленной безопасности (обмен наилучшими практиками); дополнительное инвестиционное развитие; повышение значимости и взаимодействия между кластерами; эффективность кластера выше общей эффективности отдельных производств [4, с. 64]. При этом не стоит опускать инновационный характер кластера, считающийся одной из его основных функций.

Учитывая вышеприведенные особенности, следует заключить, что европейский опыт кластерного развития является показательным и может быть использован в нашей стране. Между тем, в России уже созданы несколько нефтехимических кластеров, постепенно реализующих политику инновационного развития химического производства и его представления в новом облике в рамках отечественной промышленности. Отметим нефтехимический кластер Самарской области, представляющий более трети экономического потенциала региона, включая такие последовательные производственные операции как: нефтедобыча, нефтепереработка и химическое производство [6]. В Самарской области сосредоточены крупные предприятия, продукция которых занимает высокие позиции на российском и мировом рынках высокотехнологичной продукции. В регионе расположены вузы и отраслевые институты, являющиеся ведущими центрами компетенций России в области химических технологий [6].

Развитие нефтехимического кластера Самарской области определяется такими крупными предприятиями региона, как: ОАО «Самаранефтегаз», ОАО «Куйбышевский НПЗ», ОАО «Новокуйбышевский НПЗ», ОАО «Сызранский НПЗ», ОАО «КуйбышевАзот», ОАО «Тольяттиазот», ООО «Тольяттикаучук», ОАО «Промсинтез» и другие [6].

Кроме этого, в Волгоградской области существует развитая химическая промышленность, сконцентрированная в основном вокруг группы компаний «Никохим», представляющей объединение по разработке инновационных технологий, востребованных как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Ядром группы «Никохим» выступает химическое предприятие ОАО «Каустик» - одно из крупнейших промышленных предприятий химической отрасли России, занимающее лидирующие позиции по выпуску синтетической соляной кислоты, товарного хлора, жидкой и твердой каустической соды [3].

Следует отметить, что деятельность группы компаний «Никохим» можно считать показательной для всей химической промышленности России в целом, поскольку последней необходим инновационный толчок в развитии, оказать который могут научно-исследовательские институты, образовательные учреждения и другие организации, занимающиеся научными разработками и проектами [10].

При этом опыт использования кластерной политики в химической промышленности России носит несогласованный характер, отличается незавершенностью поставленных целей и неравномерным развитием. Следует отметить, что результат от организации рассмотренных кластеров не достигнут. В связи с этим, воспользовавшись анализом международного опыта развития химического производства, нами предлагается модель развития химического кластера, в основе которой лежит акцент на образовании и его роли в кластере.

Ввиду наличия серьезной научно-исследовательской базы в сфере химического производства в России, видится необходимым использовать данное преимущество в процессе кластерного развития. Это означает что высшее учебное заведение (ВУЗ) должен быть представлен как ядро кластера, которое определяет его основные направления деятельности. В таком случае ВУЗ как ядро кластера берет на себя обязательства по разработке технологического образа продукции, а также тех или иных про-

цессов, способных создать инновационный продукт, конкурентоспособный на международном рынке. Инновационная ориентация в

работе кластера определяется именно его образовательным потенциалом, формируемым ядром кластера (см. рисунок).



Модель построения химического кластера, ориентированного на развитие образовательного потенциала химической промышленности (составлено автором)

В соответствии с рисунком, можно судить о строении кластера, организованного в секторе химической промышленности, в центре которого, на наш взгляд должно располагаться ядро, включающее в себя высшие учебные заведения по профилю деятельности кластера, научно-исследовательские институты (НИИ), а также научно-производственные центры (НПЦ), функция которых заключается в разработке инновационного продукта, его технологических особенностей и технических характеристик. На следующем уровне располагаются участники кластера, выполняющие дальнейшие действия с исследовательскими разработками, такие промышленные предприятия (ПП) и другие. Далее в работу кластера привлекаются организации, отвечающие за представление продукта и его сопровождение на рынке. В качестве примера можно рассмотреть Волгоградскую область, где за основу предлагается взять Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ) как центр кластера, а такие предприятия как «Каустик», «Пласткард» [10]

и др. составят производственную основу кластера данного региона.

Такая структура соответствует последовательному принципу работы кластера и отражает его разностороннее развитие, преследующее достижение единой цели за счет однонаправленного характера работы участников кластера.

Таким образом, химическая промышленность России может обрести новые черты развития за счет пересмотра ценностных установок относительно значимости научно-технической базы и образовательного потенциала. Благодаря таким процессам как кластеризация по разработанной авторами структуре, химическая промышленность может выйти на новый этап развития, получив конкурентоспособный инновационный продукт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бархатова, Е.И. Тенденции развития мирового химического сектора / Е.И. Бархатова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. - №3. – С. 111-114.

2. *Бородина, М.А.* Формирование экономических кластеров в регионе / М.А. Бородина // Вестник Пермского университета. – 2010. – Вып. 2(5). – Стр. 37-44.
3. Группа НИКОХИМ: химический кластер по-неволе [Электронный ресурс]. – Эксперт-Юг. – 2014. – №29-30. Режим доступа: http://expert.ru/south/2014/30/gruppanikohim_himicheskij-klaster-ponevole/
4. *Кудинова, О.* Ремиссия, рецессия, эпикриз / О. Кудинова // The Chemical Journal. – 2013. – №4. – С. 24-28.
5. *Ларионова, А.* Производство химических продуктов в Европе снизилось на 2,1% [Электронный ресурс] / А. Ларионова. – 04.06.2013. – Режим доступа: http://www.mrcplast.ru/news-news_open-249324.html
6. О Самарской области [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.investinsamara.ru/>
7. *Родин, С.А.* Возникновение кластеров, и их классификации, в том числе в химической промышленности / С.А. Родин, Д.В. Ермолаев // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2014. – №2 (58). – С. 62-65.
8. Россия-формула успеха: химпром : аналитический доклад / под ред. М.Г. Делягина. – Москва, 2011.:
9. *Сараев, В.* Затерянный кластер [Электронный ресурс] : сайт Эксперт-online. [14.01.2015]. - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/51/zateryannyij-klaster/>
10. Стратегия развития химического комплекса Волгоградской области на период до 2020 г. - 2013 г.
11. *Морозова И.А.* Образовательный потенциал как составляющая инновационного развития рынка химической продукции в России / И.А. Морозова, А.Ю. Погорелова // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). – 2014. – № 10 (том 2). – С. 107-113.
12. *Морозова И.А.* Основные направления оптимизации системы управления предпринимательской деятельностью на российском рынке нефтепродуктов / И.А. Морозова, Д.Б. Абрамович // Предпринимательство. – 2013. – № 3. – С. 6-17.
13. *Морозова И.А.* Подходы к формированию стратегии управления конкурентоспособностью предпринимательских структур на рынке нефтепродуктов / И.А. Морозова, Д.Б. Абрамович // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2. – С. 259-264.
14. *Морозова И.А.* Роль социальной ответственности в решении проблем российского рынка химической продукции / И.А. Морозова, А.Ю. Погорелова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 2. – С. 381-384.
15. *Морозова И.А.* Экономические и географические проблемы создания положительной репутации нефтяной компании на Сахалине / И.А. Морозова, Ю.А. Курбатова, Д.Б. Абрамович // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда (ЭПОС). – 2015. – № 2. – С. 47-53.

УДК 330.342.172

М. А. Коваженков, В. В. Сучков

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Волгоградский государственный технический университет

В статье определена необходимость коммерциализации результатов научной деятельности, представлены и проанализированы различные определения категории «коммерциализация инноваций», сформулировано авторское определение термина «коммерциализация инноваций» в широком и узком смысле, выявлены проблемы и основные направления процесса коммерциализации инноваций в России.

Ключевые слова: научная деятельность, инновация, бизнес-идея, коммерциализация инноваций.

M. A. Kovazhenkov, V. V. Suchkov

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS

Volgograd State Technical University

The article defines the need for commercialization of research results presented and analyzed various definitions of the category of "commercialization of innovation", formulated the author's definition of the term "commercialization of innovation" in the broad and narrow sense, problems and main directions of commercialization of innovations in Russia.

Keywords: scientific activity, innovation, business idea, commercialization of innovation.

В настоящее время наука является важным инструментом экономического развития. Она превратилась в особую сферу производства, в котором конечным продуктом является результат интеллектуальной деятельности. Для того, чтобы научная деятельность и ее результаты не оставались невостребованными, необходимо внедрять их в производственно-хозяйственную деятельность организаций.

Целесообразность внедрения научных раз-

работок в реальную экономику подтверждает также и М. Портер, который подчеркивает, что «процветание, особенно в продвинутых экономиках, вытекает из способности национальных компаний создавать, а затем в глобальном масштабе коммерциализировать новые продукты и процессы, осваивая передовые рубежи инноваций тем быстрее, чем ближе конкуренты» [8, p.227]. В этой связи считаем необходимым провести теоретический анализ сущности и содержания понятия коммерциализации.

В Большом экономическом словаре представлено определение коммерциализации, рассматриваемой как «подчинение деятельности целям извлечения прибыли» [6].

По мнению Дж. Казметского, «коммерциализация ... представляет собой процесс, с помощью которого результаты НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке» [3, с. 11].

Как считают Я. Н. Грик и Е. А. Монастырный, коммерциализация инновационной идеи представляет получение дохода от ее продажи или использования в собственном производстве [2, с. 85 – 87].

Исследователи данной проблематики В. В. Глухов, С. Б. Коробко и Т. В. Маринина разделяют процесс коммерциализации интеллектуальной собственности на два направления и рассматривают его, во-первых, как «использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятия» [1, с. 171] и, во-вторых, как коммерциализацию инновационного объекта, представляющую собой процесс введения этого объекта в хозяйственный оборот, в результате которого будет получена прибыль, покрывающая затраты на предшествующий научный результат [1, с. 197].

На наш взгляд, вышеперечисленные определения недостаточно полно отражают сущность процесса коммерциализации инноваций. В частности, определение Дж. Казметского указывает на возможность разрыва инновационного процесса на два этапа, а именно, на разработку новшеств и их трансформацию в рыночные продукты, в то время как инновационный процесс должен неразрывно связывать оба этих этапа. Кроме того, не указано, какие сроки коммерциализации стоит считать «своевременными» [5].

В определении Я. Н. Грика и Е. А. Монастырного некоторую неясность представляет использование понятия «инновационная идея», поскольку любой этап инновационного процесса, на наш взгляд, представляет собой определенную инновационную идею, не обязательно при этом предоставляющую возможность для коммерциализации. В данном случае, возможно, речь идет о бизнес-идеи, положенной в основу инновационного процесса [4, с.56-58]. Однако тогда данное определение предстает слишком размытым и нечетким.

В определении категории «коммерциализация интеллектуальной собственности» В. В. Глухова, С. Б. Коробко и Т. В. Марининой так-

же, на наш взгляд, имеются неточности. Во-первых, мы считаем, что некорректно выделять отдельно коммерциализацию интеллектуальной собственности, поскольку все создаваемые в процессе инновационного поиска новшества являются объектами интеллектуальной собственности (как минимум защищенными режимом коммерческой тайны). Во-вторых, из определения неясно, каким именно образом авторы собираются вовлекать инновационный объект в хозяйственный оборот [5].

С учетом указанных неточностей сформулируем собственное определение категории «коммерциализация инноваций». Прежде всего, необходимо четко осознать, что коммерциализация может трактоваться в широком и узком смысле – соответственно, как универсальная категория и категория, учитывающая специфику инновационной деятельности в различных организациях.

Итак, коммерциализация инноваций – это процесс трансформации результатов научно-исследовательской деятельности, сохраняющих свою рыночную актуальность и востребованность, в продукты и услуги на рынке с целью получения дохода от их продажи, либо самостоятельного использования.

При понимании в широком смысле процесс коммерциализации инноваций предполагает поиск, оценку (экспертизу) и отбор новшеств для финансирования, привлечение средств, юридическое закрепление прав на интеллектуальную собственность (новшество), внедрение новшества в производство, а также дальнейшую модификацию и сопровождение интеллектуального продукта.

В узком смысле коммерциализация инноваций предполагает оформление новшества, идеосферы бизнеса и средств индивидуализации как объектов интеллектуальной собственности в единый комплексный рыночный продукт (услугу, технологию), реализацию целевой инновации (производство продукта, предоставление услуги, использование технологии) и ее продвижение на рынок, а также дальнейший трансфер инновации.

Рассуждая о практическом аспекте процесса коммерциализации, отметим что в России недостаточно проявляется интерес и желание субъектов бизнеса нести значительные затраты на коммерциализацию инноваций. В данном случае это является одной из причин низкого темпа инновационного развития экономики России. Соглашаясь с идеями Е.В. Яроцкой

и Е. П. Криворучко, отметим, что основными направлениями развития процесса коммерциализации инноваций в России должны стать:

- формирование и развитие нормативной базы функционирования национальной инновационной системы;

- формирование государством основных условий инновационного развития, а частный сектор должен стать основным генератором инноваций;

- повышение качества человеческого капитала за счет иммиграции в страну квалифицированных специалистов (за счет бывших эмигрантов), а также сокращение оттока квалифицированных кадров за рубеж;

- совершенствование финансовой поддержки национальной инновационной системы, в том числе посредством создания инновационных фондов;

- создание условий и целенаправленные меры по поддержке инновационного предпринимательства;

- укрепление связей между предприятиями, университетами, исследователями-разработчиками [7, с.194].

Подчеркнем, что реализация вышеперечисленных направлений позволит продвигать инновационные разработки, а также будет способствовать созданию новых субъектов хозяйственной деятельности, и, как следствие, появлению дополнительных рабочих мест.

В заключении следует отметить, что результаты научной деятельности обязательно

должны быть реализованы на практике, в реальном секторе экономики. Одним из путей реализации результатов научной деятельности является их коммерциализация. Внедрение инноваций в практическую деятельность позволит повысить уровень конкурентоспособности как страны в целом, так и отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
2. Грик Я. Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Я. Н. Грик, Е. А. Монастырский // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85 – 87.
3. Казметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции / Дж. Казметский // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999. – 296 с.
4. Коваженков М.А. Бизнес-идея как фактор инновационного развития вуза // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. - М.: Издательство «Креативная экономика», 2010 – с. 56-58.
5. Коваженков М.А., Бганцева Я.В. Инновационная стратегия управления коммерциализацией интеллектуальной собственности ВУЗа // Креативная экономика. – 2009. – № 11 (35). – с. 21-28.
6. Коммерциализация [Электронный ресурс]: Словари и энциклопедии. – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/7570.
7. Яроцкая Е. В., Криворучко Е. П. Проблемы и специфика коммерциализации инноваций в России на современном этапе развития // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2013. №4 (132). С. 190-194.
8. Porter M. The Impact of Location on Global Innovation / M. Porter // The Global Competitiveness Report. - 2002-2003.

УДК 336.027

О. С. Пескова, Д. А. Горькаева

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Волгоградский государственный технический университет

Перед любой коммерческой организацией стоит цель в получении наибольшей выгоды. Управленческий учет позволяет более точно распределить доходы и расходы предприятия, т.е. контролировать денежные потоки организации. Актуальность данной статьи состоит в том, чтобы раскрыть сущность управленческого учета движения денежных потоков.

Ключевые слова: Управленческий учет, денежный поток, Отчет о движении денежных средств, отчет о доходах и расходах, прибыль.

O. S. Peskova, D. A. Gorkaeva

MANAGERIAL ACCOUNTING CASH FLOW IN BUSINESS ORGANIZATIONS

Volgograd state technical University

Before any commercial organization goal is to obtain the greatest benefits. Management accounting allows to better allocate the income and expenses of the enterprise, i.e. to control the cash flow of the organization. The relevance of this article is to reveal the essence of management accounting cash flow.

Keywords: Management accounting, cash flow, statement of cash flows, statement of income and expenditure, profit.

1. Сущность управленческого учета движения денежных потоков в коммерческих организациях

Управленческий учет движения денежных потоков в коммерческих организациях осуществляется для достижения общеэкономической цели ее деятельности – получения максимальной прибыли при минимальных затратах. Эффективное распределение потоков денежных средств приводит к созданию производственных циклов на предприятии и способствует увеличению объемов готовой продукции. В то время как несоблюдение графика платежей негативно сказывается на создании запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, качестве выпускаемой продукции и ее сбыта, положении предприятия на рынке и так далее. Так в условиях растущей конкуренции важно быстро реагировать на отклонения от норм в деятельности предприятия. Управленческий учет движения денежных потоков в коммерческой организации позволяет достичь максимального получения прибыли, что является желаемым результатом всех руководителей. Приток денежных средств, способный покрыть обязательства компании, является основным условием ее финансовой стабильности, обратная ситуация говорит о серьезных финансовых трудностях. Но и значительное превышение величины денежных средств над обязательствами свидетельствует об упущенных возможностях их выгодного размещения с целью получения дополнительного дохода от прочих источников [10, с. 203-209]. Главной целью управленческого учета является обеспечение руководителей организации всеми необходимыми им сведениями для оперативного и наиболее эффективного решения производственных вопросов. Бухгалтерский финансовый учет не способен в полной мере обеспечить информацией тактику ведения управления, разработанную на конкретном предприятии. Для руководителей всех уровней требуется значительный объем оперативной информации, которую не может представить финансовый учет. Кроме того, финансовый учет базируется на единых правилах ведения учета, рассчитанных как на внешних, так и на внутренних пользователей [3, с. 3-7]. Стабильное положение организации на рынке невозможно без управленческого учета денежных потоков. С помощью классификации управленческого учета денежных потоков руководитель предприятия будет иметь возможность вести

учет, анализ и планирование различных денежных потоков более целенаправленно и рационально.

Для того чтобы рационально управлять финансовыми потоками важно учитывать их размер за отчетный период, их основные составляющие, виды деятельности, которые формируют денежный поток [1, с. 362-368]. Оценка денежного потока может осуществляться двумя методами - прямым и косвенным. Прямой метод представляет собой простые расчеты напрямую связанные с Главной книгой, журналами-ордерами и другими регистрами бухгалтерского учета. Его удобно использовать при ведении контроля над приходом и расходом денежных средств. Кроме того, такой метод расчета величины денежных потоков позволяет дать оценку уровня ликвидности компании в долгосрочной перспективе. Также, если речь идет об оперативном управлении, прямой метод, возможно, применить с целью контроля над процессом формирования выручки от реализации продукции (работ, услуг) и анализа достаточности финансов для платежей по обязательствам организации. Из недостатков рассмотренного метода можно отметить то, что он не учитывает связи между полученной прибылью (убытком) и изменением величины денежных средств организации. Более удобно в анализе использовать косвенный метод предпочтительней в связи с тем, что он позволяет выявить, как полученная прибыль связана с изменением суммы денежных средств. При расчете денежных потоков данным методом ключевым показателем является чистая прибыль. При необходимости ее величина корректируется на статьи, не учитывающие движение реальных денег по соответствующим счетам. Чтобы принимать обоснованные решения об использовании организацией своих денежных ресурсов, необходимо располагать информацией о доходах и расходах денежных средств по каждому виду деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Проблема эффективности управленческого учета денежных потоков носит актуальный характер, так как: денежные потоки позволяют функционировать предприятию во всех аспектах его хозяйственной деятельности; управление денежными потоками позволяет обеспечить финансовую стабильность организации и снизить потребность в заемных средствах; разумное управление потоками денежных средств ведет к ускорению оборачиваемости капитала организации и к укреплению плате-

жеспособности. Платежеспособностью называется способность предприятия своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим финансовым обязательствам. Она является основным показателем стабильности организации [5, с. 120-124]. Вследствие нестабильности рынка, увеличения задолженностей, нерационального применения организацией имеющихся активов и по другим причинам в числе оборотных активов могут оказаться неликвидные или низколиквидные активы, такие как: дебиторская задолженность; востребованные и потерявшие свои качества материальные запасы, не востребованная готовая продукция, товары; некачественно выполненные работы. В такой ситуации организация может ощущать нехватку наличных средств для текущих расчетов по своим обязательствам, даже при благоприятной оценке платежеспособности, выведенной при расчете коэффициентов. Говоря другими словами, рассчитанные показатели платежеспособности могут быть положительными, но в тот же момент компания не будет способна рассчитаться по своим обязательствам своевременно. В связи с этим необходимо осуществлять не только общую оценку коэффициентов платежеспособности, но и реальную способность организации расплатиться по своим текущим долгам [9, с. 60-65]. Одной из основных функций регулирования денежных потоков, реализуемой для максимизации их эффективности в будущем, является оптимизация денежных потоков. Для ее осуществления необходимо решить следующие задачи: определить возможные резервы, способные уменьшить зависимость организации от внешних источников заимствования средств; организовать как можно более четкую сбалансированность поступивших и выбывших денежных потоков по объемам и во временном пространстве; обеспечить наиболее прочную взаимосвязь финансовых потоков по видам хозяйственной деятельности компании [4, с. 8-10]. Для сбалансированности денежного потока, которому присущи признаки дефицита, необходимо провести комплекс мероприятий по увеличению положительного денежного потока в будущем, например, постараться привлечь стратегических инвесторов, произвести дополнительную эмиссию акций и т.д. При оптимизации денежных потоков организации немаловажно грамотно осуществить сбалансированность во времени. Для этого используются такие методы, как выравнивание и синхронизация. Выравнивание денежных потоков осуще-

ствляется с целью сгладить их размеры по отдельным временным интервалам, что позволяет ликвидировать в определенной степени сезонные различия в создании положительных и отрицательных денежных потоков и повысить ликвидность. Завершающий этап оптимизации - это создание условий для достижения максимальной величины чистого денежного потока предприятия, которая более точно показывает результаты прошедших периодов. Его увеличение позволяет нарастить темпы экономического развития организации путем самофинансирования, снизить зависимость от внешних источников получения денежных средств, способствует приросту рыночной стоимости организации. Таким образом, предприятию следует иметь такое количество денежных средств, которого бы хватило на его функционирование [6, с. 36-42]. Прогнозирование денежных потоков является важным моментом в оптимизации денежных потоков. При помощи данного метода осуществляется просчет различных вариантов, проводится сравнение полученных результатов и выбирается оптимальный. Следовательно, одной из основных задач управленческого учета движения денежных средств является получение ответа на вопрос о способности текущей деятельности получать денежные средства.

2. Принципы управленческого учета в коммерческой организации

Принципы управленческого учета в коммерческой организации:

1) Все основные управленческие ответы - это расшифровка групп счетов в бухгалтерском отчете «Баланс». Каждый отчет должен содержать начальные и конечные остатки, цифры по которым должны совпадать в основном отчете.

Пример: Отчет о движении денежных средств (ДДС)- это раскрытие счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 55 «Специальные счета в банках» (при применении стандартных бухгалтерских счетов) бухгалтерского учета по статьям управленческого учета. Наглядно это видно в табл. 1.

Таблица 1

Отчет о движении денежных средств

Статья	Сумма, руб.
<i>Сальдо начальное</i>	<i>0</i>
Поступления от покупателей	5000
Оплата поставщикам	3000
<i>Сальдо конечное</i>	<i>2000</i>

2) Данные управленческого учета должны быть информативными для пользователей. Например, директору предприятия понадобился отчет «О доходах и расходах», отчет о движении денежных средств. Информация в них должна быть представлена в разрезе статей, сопоставлена с плановыми показателями. Отдел продаж и

маркетинга требуют данные по продуктам, каналам сбыта, поставщикам, себестоимости и проч. Для того чтобы информацию можно было представлять в требуемых разрезах, каждая группа счетов должна иметь аналитические признаки – классификаторы, которые представлены в табл. 2. По ним можно будет детализировать отчет.

Таблица 2

Пример классификаторов для групп счетов баланса

Группы счетов баланса	Отчет	Классификаторы
Основные средства	Нет отчета	–
Запасы	Отчет о движении товарных запасов	Статьи движения товаров, склады, номенклатура
Задолженность покупателей	Отчет реализации	Статья движения товаров, деньги, контрагенты
Денежные средства	Отчет о движении денежных средств	Статьи ДДС, источник денежных средств
Собственный капитал	Отчет о доходах и расходах	Статьи отчета о доходах и расходах
Задолженность поставщиков	Отчет о закупках	Статьи движения товаров и денег, контрагенты

3) Каждая статья основного классификатора отчета может корреспондировать только с од-

ной группой счетов баланса. Пример представлен в табл. 3.

Таблица 3

Группы счетов, с которыми корреспондируют статьи движения денежных средств

Статьи движения денежных средств	Группы счетов баланса
Операционная деятельность:	
Поступление от покупателей	Задолженность покупателей
Оплата поставщикам	Запасы, задолженность поставщиков
Оплата косвенных издержек	Прочая задолженность
Инвестиционная деятельность:	
Оплата основных средств	Основные средства
Финансовая деятельность:	
Кредиты полученные	Задолженность перед банками
Кредиты уплаченные	Задолженность перед банками

4) Последний принцип управленческого учета таков. Любую операцию, при проводке которой корреспондируют счета из различных групп, нужно отразить одновременно в отчете о движении денежных средств и отчете о доходах и расходах или одном из них. Другими словами, каждая хозяйственная операция может проходить либо по обеим группам счетов «Денежные средства» и «Собственный капитал», либо по одной из них. Исключение составляет только один случай- когда счет дебета и кредита принадлежат одной группе.

Если все четыре принципа соблюдены, управленческая отчетность будет логически целостной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В Бочаров / Финансы и статистика.- 2011.-410 с. –420 с.
2. Васильева, Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 7 - С. 229-232.
3. Васильева, Е.А. Стратегический анализ как элемент стратегического управленческого учета предприятия / Е.А. Васильева // Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации. - 2011. - № 6. – 363 с.
4. Васильчук, О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений / О.И. Васильчук // Карельский научный журнал. - 2013. - № 2. – 180 с.
5. Гутова, А. В. Управление денежными потоками /

А. В. Гутова / Теоретические аспекты: Финансовый менеджмент. - 2009. - № 4. - 220 с.

6. *Коростелев А.А.* Аналитическая деятельность: оценка уровня информационного обеспечения / А.А. Коростелев / Серия: Экономика и управление. - 2012. - № 3. - 388 с.

7. *Кузнецова И. Д.* Управление денежными потоками предприятия / А.Н Ильченко / 2010. - С.187-193.

8. *Нечитайло А.И.* Понятие, сущность и принципы разработки концепций бухгалтерского учета и отчетности / А.И. Нечитайло, Л. В. Панков // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 4.- С. 30-35.

9. *Нечитайло А.И.* Теории бухгалтерского учета, их сущность и информационная направленность / А. И. Нечитайло, Л. В. Панков // Аудит и финансовый анализ. - 2012.- № 2.- 323 с.

10. *Остапенко, В.В.* Финансы предприятия / В.В Остапенко / – М: Омега-Л, 2010. – С. 350.

11. *Самсонов Е.А.* Модернизация развития методологических подходов использования инструментария в налоговом планировании в организации // Вестник бурятского государственного университета. – 2014. - №2. – с. 130-134.

МЕТОДЫ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

УДК 338.24:519.866

А. В. Костикова, А. Г. Гагарин

ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВИЗУАЛЬНО-ЗАДАННЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ НЕЧЕТКИХ ЧИСЕЛ*

Волгоградский государственный технический университет

В статье представлены результаты применения математического и программного инструментария к оценке уровня социально-экономического развития региона. Предлагаемая авторами методика позволяет проводить двустороннюю оценку социально-экономических показателей путем сопоставления объективных статистических данных и субъективных характеристик. Для формирования оценочных уровней показателей строятся динамические функции принадлежности. Описаны алгоритмы автоматизации обработки экспертных данных на этапах формирования динамических нечетких описаний и распознавания результатов комплексной лингвистической оценки. Апробация методики выполнена на примере Волгоградской области.

Ключевые слова: социально-экономические показатели, динамические нечеткие множества, лингвистическая переменная, интерактивное моделирование.

A. V. Kostikova, A. G. Gagarin

ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT BASED ON THE ANALYSIS OF VISUALLY-DEFINED DYNAMIC FUZZY NUMBERS

Volgograd State Technical University

There are represented the results of the application of mathematical and software tools integral estimation of socio-economic development of the region. The suggested method allows to conduct a bilateral assessment of socio-economic indicators by correlating objective statistical data and subjective characteristics. dynamic membership functions are constructed for formation evaluation levels of indicators. There are described the algorithms automating the processing of expert data on the stages of the formation of dynamic fuzzy descriptions and recognition of the linguistic results of the comprehensive assessment. There is performed the results of application of developed by authors mathematical and software tools on example of the Volgograd region.

Keywords: socio-economic indicators, dynamic fuzzy sets, linguistic variable, interactive simulations.

Социально-экономические системы определяются совокупностью различных параметров, информация о свойствах которых может быть представлена не только в числовой форме, но и в виде неформализованных знаний, выраженных в экспертных суждениях. Рассмотрим в качестве примера такой показатель благосостояния населения, как «Среднемесячная заработная плата». Числовое значение этого показателя достаточно четко определяется статистическими ежегодниками в рублях [10, 11]. Использование подобной количественной оценки для анализа благосостояния населения будет справедливо в том случае, если располагать сведениями о «достаточности» данной величины заработной платы для обеспечения нормальных

условий жизнедеятельности. То есть, количественную оценку необходимо дополнить качественной, например, определить субъективный показатель «удовлетворенности величиной заработной платы», полученной в результате социологического опроса населения.

Во многих работах исследователей [1, 2, 7, 9, 12] указывается на необходимость комплексного и всестороннего изучения социально-экономических показателей, включающего качественные и количественные измерения. Предлагаемые для этого методы и методики значительно различаются между собой по целям оценки и используемому инструментарию, и не один из них не был утвержден на уровне государственного управления для всеобщего применения.

© Костикова А. В., Гагарин А. Г., 2015

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научного проекта № 14-12-34010 «Динамическое нечеткое моделирование социально-экономических показателей региона».

Ряд проведенных авторами исследований [3, 5, 6] показал, что проблема синтеза разнородных социально-экономических показателей для оценки сложных социально-экономических систем удовлетворительно решается с помощью динамических нечетких множеств.

Применение инструментария динамических нечетких множеств, разработанного на основе математического аппарата нечетких множеств Л. Заде [4], позволяет обрабатывать нечеткую информацию о характеристиках качественных и количественных параметров с помощью построения динамических функций принадлежности, а также фиксировать изменения этих параметров во времени.

На базе инструментария динамического нечеткого моделирования разработана методика, позволяющая рассчитать комплексный показатель уровня социально-экономического развития региона, состоящий из разного рода индикаторов, одни из которых могут быть выражены числовыми данными, а другие – субъективными оценками.

Для описания обоих типов показателей оценки авторами использованы лингвистические переменные, множество значений которых составляют нечеткие множества. Каждое нечеткое множество представляет собой определенный оценочный уровень. Так, статистический показатель «обеспеченность населения благоустроенным жильем ($m^2/\text{чел}$)» может быть представлен нечеткими подмножествами: «низкий уровень», «средний уровень», «уровень выше среднего». Аналогичный субъективный показатель «Уровень удовлетворенности комфортностью жилья» может быть охарактеризован совокупностью нечетких подмножеств субъективной удовлетворенности: «удовлетворительный», «скорее удовлетворительный», «неудовлетворительный».

Подобные качественные характеристики достаточно удобно использовать для распознавания результата оценки интегрального показателя социально-экономического развития, так как они будут понятны как населению, не обла-

дающему специальными навыками восприятия сложных математических оценок, так и экспертам – профессионалам в области социально-экономических отношений.

Обобщенная оценка комплексного показателя уровня социально-экономического развития региона формируется путем свертки значений функций принадлежности единичных критериев.

Обязательными компонентами поставленной задачи является наличие четырех лингвистических переменных, первая из которых описывает состояние интегрального показателя $SЭП^{ct}$, вторая – состояние интегрального показателя $SЭП^{cyb}$, третья и четвертая – уровни частных показателей, рассчитанных на основе статистических данных и по результатам социологических опросов, соответственно.

В рамках предлагаемой методики лингвистические переменные включают в себя пять оценочных уровней. Например, лингвистическая переменная « $SЭП^{ct}$ », соответствующая показателю уровня социально-экономического развития региона, определяемого на основе статистических показателей, разбита на следующие подмножества: $SЭП^{ct}_1$ – нечеткое подмножество «Низкий уровень показателя»; $SЭП^{ct}_2$ – нечеткое подмножество «Уровень показателя ниже среднего»; $SЭП^{ct}_3$ – нечеткое подмножество «Средний уровень показателя»;

$SЭП^{ct}_4$ – нечеткое подмножество «Уровень показателя выше среднего»; $SЭП^{ct}_5$ – нечеткое подмножество «Низкий уровень показателя».

Для обобщающей оценки уровня социально-экономического развития региона будет использоваться следующая последовательность расчетов:

Методика состоит из 12 этапов:

1. Выбор системы показателей для оценки социально-экономических показателей региона по данным статистики и расчет значений показателей;

2. Сбор данных, относительно субъективной удовлетворенности населения своим жизненным обеспечением;



Рис. 1. Последовательность формирования оценки уровня социально-экономического развития региона

3. Построение нечетких описаний и динамических функций принадлежности для рассчитываемых по статистическим данным показателей;

4. Построение лингвистической переменной «Удовлетворенность» по каждому субъективному показателю, полученному из данных социологического опроса жителей региона;

5. Формирование лингвистических переменных для двух интегральных показателей социально-экономического положения на базе объективных (СЭП^{ст}) и субъективных (СЭП^{суб}) оценок, соответственно;

6. Кластеризации области определения на конкретные подмножества для каждого социально-экономического показателя, включая интегральные;

7. Построение таблицы классификации уровней значений показателей на каждый период времени и определение принадлежности текущего значения показателя к одному из нечетких подмножеств.

8. Оценка значимости частных субъективных и объективных показателей для анализа их вклада в соответствующий интегральный показатель;

9. Расчет двух интегральных показателей социально-экономического положения на базе объективных (СЭП^{ст}) и субъективных (СЭП^{суб}) оценок, соответственно на основе аддитивной свертки;

10. Соотнесение рассчитанных на предыдущем этапе значений интегральных показателей СЭП^{ст} и СЭП^{суб} с подмножествами лингвистических переменных «Уровень социально-экономического развития региона», заданных на этапе 5 и определение их класса.

11. Сравнение результатов интегральных показателей СЭП^{ст} и СЭП^{суб}

12. Анализ полученных результатов и формирование системы нечетких правил для последующих итераций.

Для сопоставления интегральных показателей СЭП^{ст} и СЭП^{суб} предлагается использовать матрицу, ячейки которой указывают на одно из m состояний социально-экономического развития региона.

Один из важнейших этапов предлагаемой методики является построение нечетких описаний и динамических функций принадлежности для рассчитываемых показателей.

Несмотря на высокий интерес к применению методов теории нечетких множеств в различных прикладных областях, в широком доступе находится небольшое количество программных продуктов, автоматизирующих по-

строение функций принадлежности.

Одним из примеров подобных программных средств является Fuzzy Logic Toolbox - пакет прикладных программ, входящий в состав среды MatLab, который позволяет создавать системы нечеткого логического вывода и нечеткой классификации, в том числе обеспечивает построение различных типов функций принадлежности [8]. Пакет Fuzzy Logic обладает простым и хорошо продуманным интерфейсом, позволяющим легко проектировать и диагностировать нечеткие модели. Обеспечивается поддержка современных методов нечеткой кластеризации и адаптивные нечеткие нейронные сети.

Для интерактивного моделирования динамических нечетких чисел и их отображения в форме 3d-поверхностей разработан соответствующий модуль. На рис. 2 представлена функциональная диаграмма АО, отображающая алгоритм моделирования динамических функций принадлежности.

На входе системы информационный поток I_1 – постановка задачи. Механизмом реализации моделирования выступает эксперт и формируемые в процессе постановки задачи базы знаний и базы данных. Эксперт снабжает систему знаниями об исследуемом объекте предметной области, значениях принадлежности, видах функций принадлежности.

Базы знаний содержат информацию относительно формирования области определения лингвистических переменных для каждого параметра во все промежутки времени.

База данных включает в себя множество параметров для оценки объекта и множество лингвистических переменных, значения которых характеризуют выбранные параметры по подмножествам.

Информационный поток I_2 содержит множество данных об известных значениях функций принадлежности нечетким множествам; I_3 – информационный массив значений функций принадлежности нечетким множествам. Информационный поток I_4 включает в себя данные о наилучшей форме функции принадлежности; информацию о величине и границах зоны абсолютной уверенности; накапливаемую информацию по каждому подмножеству; представление статических функций принадлежности по каждому кластеру; I_5 – множество данных о конечном терм-множестве значений конкретного показателя. На выходе из системы формируется информационный поток I_6 – динамические терм-множества значений критериев.

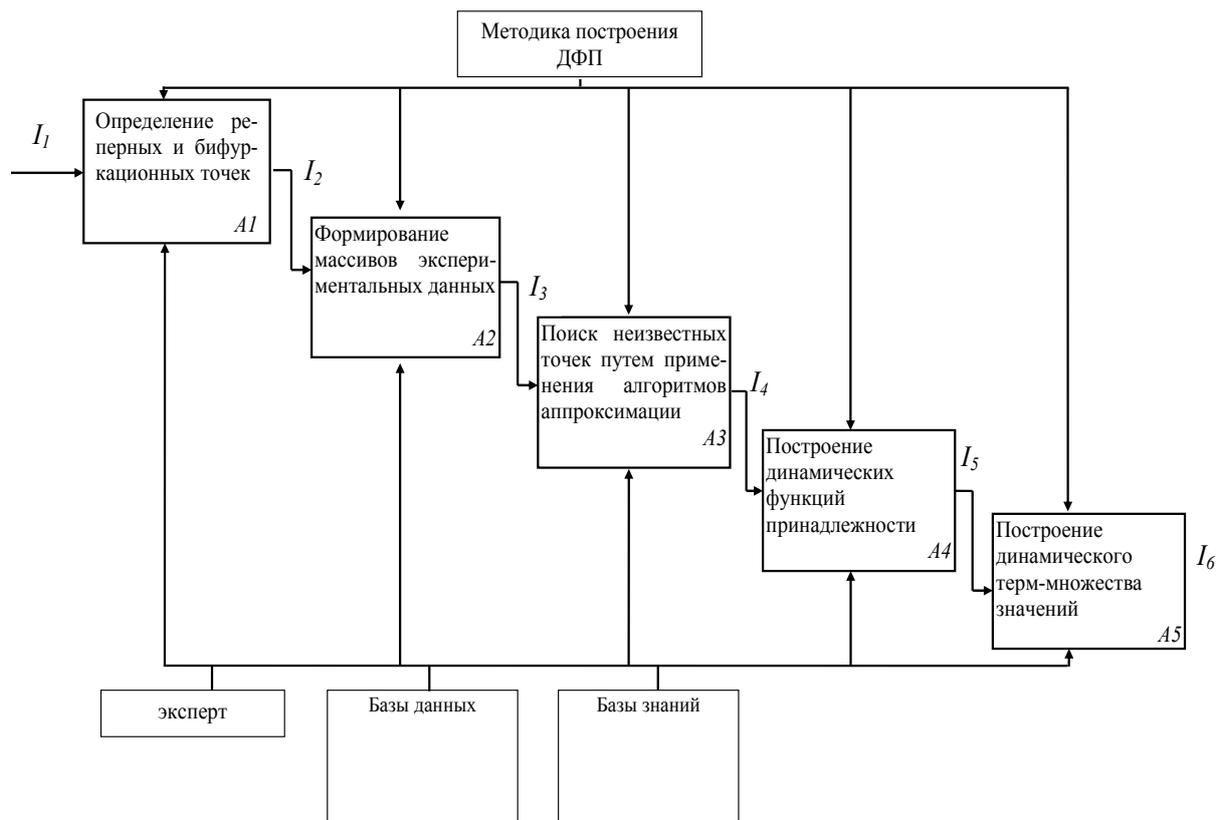


Рис. 2. Функциональная диаграмма моделирования динамических функций принадлежности

К числу основных функций разработанного модуля относятся: ввод и редактирование значений принадлежности по каждому нечеткому множеству в различные моменты времени; расчет параметров динамических нечетких множеств по исходным данным; аппроксимация динамических нечетких множеств на заданном временном интервале; 3D визуализация динамических нечетких множеств; сохранение отображения поверхности в графический файл; хранение данных задачи в текстовом файле в формате *.ini.

С помощью разработанного модуля построение термов лингвистической переменной сводится к заполнению для каждого показателя следующих пунктов (рис. 3): временной период, форма левой границы терма; форма правой границы терма; левая граница интервала терма;

правая граница интервала терма; значение функции принадлежности на левой границе; значение функции принадлежности на правой границе.

Особенностью данной системы является то, что она реализована как самостоятельная компьютерная система поддержки принятия решений, не привязанная к какой-либо предметной области, и не входящая в состав автоматизированных систем проектирования и поиска конструкторских решений.

Для расчета уровня социально-экономического развития Волгоградской области были выбраны 12 частных показателей, охватывающие уровень экономического благосостояния; качество населения; жизнеобеспечение; уровень развития социальной сферы; уровень безопасности жизнедеятельности.

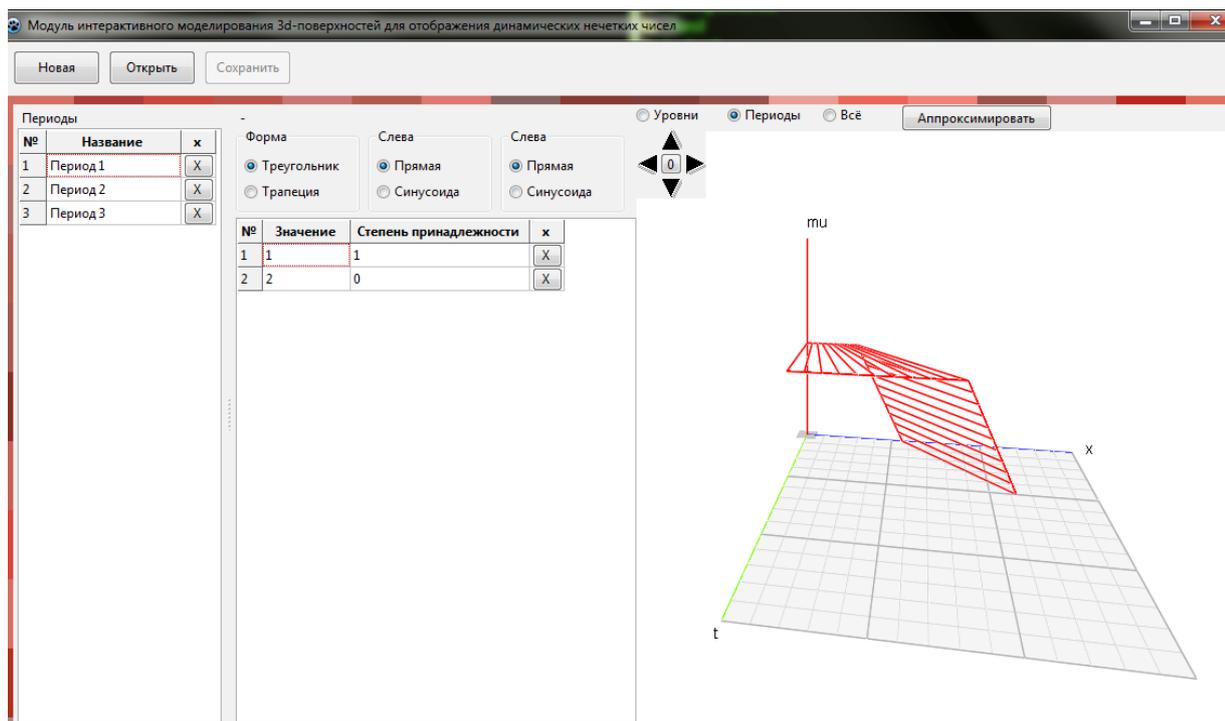


Рис. 3. Экранная форма интерактивного моделирования динамических нечетких чисел

Таблица 1

Частные показатели социально-экономического развития региона

Шифр показателя	Наименование объективного показателя	Шифр показателя	Наименование субъективного показателя
F ₁	Валовой региональный продукт на душу населения	P ₁	Доступность государственных благ для населения (работа городского транспорта, благоустройство городских территорий, социальное обеспечение)
F ₂	Уровень финансовых доходов населения	P ₂	Уровень удовлетворенности заработками
F ₃	Ожидаемая продолжительность жизни населения территории	P ₃	Здравоохранение, медицинское обслуживание
F ₄	Обеспеченность населения жильем	P ₄	Уровнем удовлетворенности комфортностью жилья
F ₅	Уровень образования	P ₅	Доступность образования и развитие системы образования
F ₆	Уровень безработицы	P ₆	Организация новых рабочих мест, расширение возможностей для трудоустройства
F ₇	Уровень загрязненности атмосферного воздуха и водных ресурсов	P ₇	Экология, защита природной среды от деградации
F ₈	Уровень правонарушений на территории	P ₈	Обеспечение правопорядка, борьба с преступностью
F ₉	Уровень бедности	P ₉	Уровень удовлетворенности материальным положением семьи
F ₁₀	Инфраструктура: спорт залы	P ₁₀	Организация мест отдыха, проведения досуга, занятий физкультурой и спортом
F ₁₁	Библиотечный фонд на 1000 человек населения	P ₁₁	Доступность учреждений культуры
F ₁₂	Ввод в действие автомобильных дорог с твердым покрытием за 1 полугодие года	P ₁₂	Уровень удовлетворенности состоянием дорог

Источник : авторский

На основе данных государственной статистики были произведены расчеты значений показателей табл. 1 за 2010-2015 гг. (табл. 2).

Таблица 2

**Фрагмент значений статистических показателей уровня социально-экономического развития
Волгоградской области за 2010-2015 гг.**

Наименование показателя F_i	Значение F_i в 2010 г. ($x_{i,1}$)	Значение F_i в 2011 г. ($x_{i,2}$)	Значение F_i в 2012 г. ($x_{i,3}$)	Значение F_i в 2013 г. ($x_{i,4}$)	Значение F_i в 2014 г. ($x_{i,5}$)	Прогноз на 2015 г. ($x_{i,6}$)
Валовой региональный продукт на душу населения	149,8	157,0	221,7	223,4	234,0	286,0
Уровень финансовых доходов населения	0,84	0,842	0,89	0,98	0,9	0,85
Ожидаемая продолжительность жизни населения территории	0,84	0,85	0,91	0,9	0,89	0,89

Источники: авторский на основе расчетов по материалам [10,11]

На основе данных социологических опросов были получены данные для экспертной оценки субъективной удовлетворенности социально-экономическим развитием региона.

Ответы в предлагаемой анкете представлены преимущественно в виде лингвистических шкал, поэтому от респондента требуется выбрать из лингвистических описаний те, которые в наибольшей степени соответствует его оценке уровня показателя. Например, на вопрос «Как бы Вы оценили Ваши жилищные условия?» предлагаются следующие варианты ответа (от респондента требуется сделать отметку в окошке):

5- отличные	4- хорошие	3 - средние	2 - низкие	1 – очень низкие
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Рис. 4. Пример отмеченного варианта в ответе на вопрос анкеты

Расчет интегрального показателя осуществляется с помощью аддитивной свертки:

$$СЭП = \sum_{i=1}^N Y_i \times \beta_i, \quad (1)$$

где Y_i – промежуточный коэффициент, учитывающий число показателей по каждому уровню лингвистической переменной; β_i – среднее арифметическое зоны абсолютной уверенности; N – количество показателей.

$$Y_i = \sum_{i=1}^N k \times y_i, \quad (2)$$

где k – значение весового коэффициента показателя; y_i – количество значений показателей по каждому уровню лингвистической переменной

Суть формул (1,2) заключается в следующем: сначала производится внутреннее суммирование (1) по значимостям показателей, далее осуществляется внешнее суммирование (2) по узловым точкам пятиуровневого классификатора лингвистических переменных СЭП^{ст} и СЭП^{суб}. Таким образом, интегральная оценка определяется как средневзвешенное по всем участвующим в оценке показателям, с одной стороны, и по всем качественным уровням этих показателей, с другой стороны.

Для распознавания результатов экспертных оценок был разработан программный модуль формирования результатов экспертизы на основе анализа визуально-заданных динамических нечетких чисел (рис. 5).

В интерактивном режиме модуль выполняет формирование и расчет интегральных показателей качественных и количественных нечетких характеристик на основе аддитивной свертки; определяет значения кластера интегральных показателей согласно программно-заданным условиям; расшифровывает полученные числовые результаты; выводит на экран текстовое описание результатов экспертной оценки.

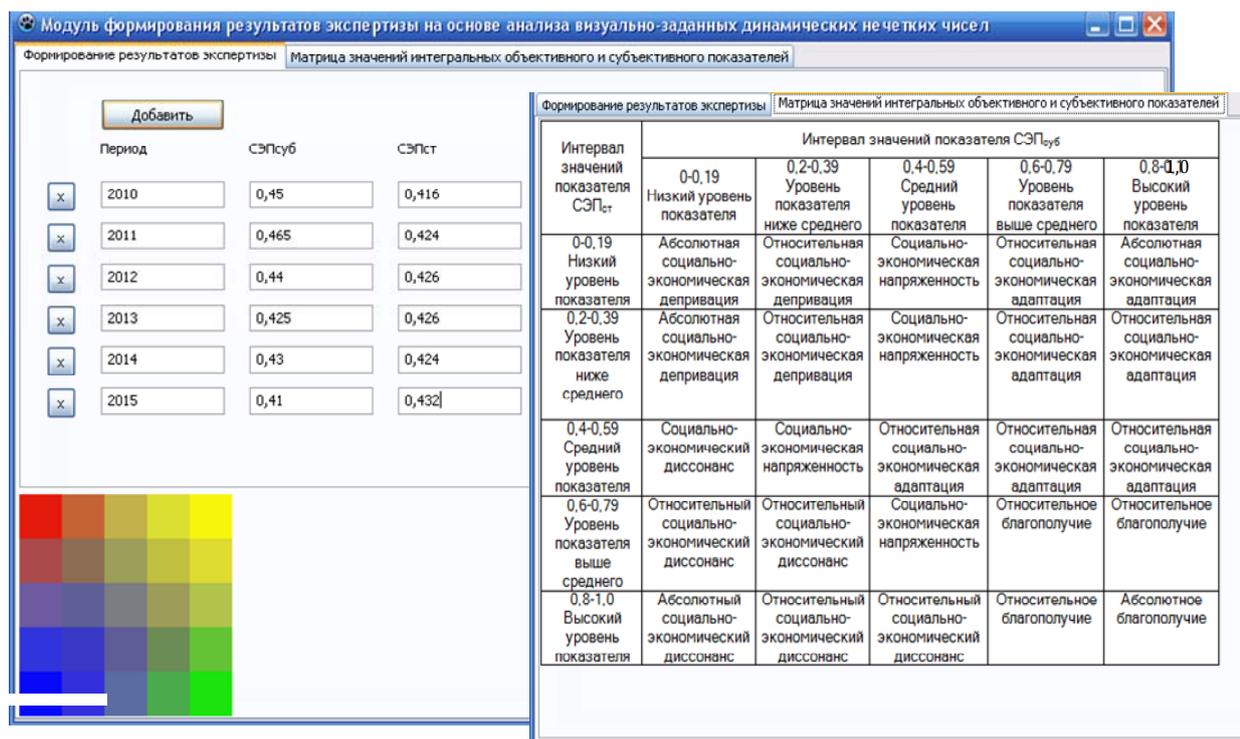


Рис. 5. Программный модуль формирования результатов экспертизы

Согласно проведенным расчетам, уровень социально-экономического развития региона за период с 2010 по 2015 соответствует комплексной оценке «социально-экономическая адаптация» (рис. 5). Такое состояние означает, что в сложившейся хозяйственной ситуации жители региона научились эффективно использовать имеющиеся ресурсы с целью реализации собственных потребностей и интересов. В случае, если адаптация будет носить прогрессивный характер, нацеленный на модернизацию, и при определенной реакции со стороны органов государственных структур, то данный процесс будет способствовать переходу к более благоприятному уровню социально-экономического развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Айвазян, С. А. Интегральные показатели качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях / Айвазян С. А. - М.: ЦЭМИ РАН, 2000. - 118 с.
2. Беляева, Л.А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации // Л.А. Беляева // СОЦИС. - 2009. - № 1. - С. 33-42.
3. Егорова, И.Е. Формализация процесса экспертного оценивания при динамическом нечетком моделировании социально-экономических показателей региона и их взаимосвязей / И.Е. Егорова, А.В. Костикова // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 11 (часть 11). - С. 2476-2480
4. Заде, Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. - М.: Мир, 1976. - 165 с.

5. Интеллектуальная система анализа социально-экономического состояния региона : монография / Егорова И.Е., Терелянский П.В., Костикова А.В., Гагарин А.Г.; Волгоградский ГТУ, Волгоградский ГАУ. - Волгоград : ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива», 2015. - 123 с.

6. Комплексная методика исследования социально-экономических систем с использованием инструментария динамических нечетких чисел : монография / Костикова А.В., Егорова И.Е., Гасаналиева Е.Г., Терелянский П.В.; Волгоградский ГТУ, Волгоградский ГАУ. - Волгоград : ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива», 2015. - 114 с.

7. Косинский, П.Д. Управление качеством жизни населения региона: системный подход / П.Д. Косинский. - Красноярск, 2004. - 210 с.

8. Леоненков, А. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. СПб: БХВ-Петербург. 2003. - 736с. <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/liter/leonenkov.php>

9. Методика оценки качества жизни. - М.: ВНИИТЭ, 2000.

10. Регионы России: социально-экономические показатели 2010 – 2014 г.: стат. сб. / Росстат// Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156

11. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации 2010-2014 гг.: стат. Сб./ Росстат// Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138625359016

12. Сидоров А.А. Методические подходы к оценке социально-экономического развития муниципальных образований / А.А. Сидоров, М.П. Силич// Известия Томского политехнического университета. - 2008. Т. 313. - № 6. - С. 38-44.

Редактор
Е. В. Кравцова

Компьютерная верстка:
Е. В. Макарова

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77–61113 от 19 марта 2015 г.
Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Адрес редакции и издателя: 400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28.
Волгоградский государственный технический университет (ВолГТУ)
Телефон: гл. редактор – (8442) 24-80-00
E-mail: president@vstu.ru

Темплан 2015 г. Поз. № 101ж. Подписано в печать 28.12.2015 г. Формат 60 x 84 1/8.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 17,67. Уч.-изд. л. 20,47.
Тираж 70 экз. Заказ №
Оригинал-макет и электронная версия подготовлены РИО ИУНЛ ВолГТУ
400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28, корп. 7.
Отпечатано в типографии ИУНЛ ВолГТУ
400005, г. Волгоград, пр. В. И. Ленина, 28, корп. 7.