

Научно-практический журнал

ISSN 2411-796X (Online) ISSN 2079-4665 (Print)

Модернизация Инновации Развитие

Том 6
3 (23)

СЕНТЯБРЬ
2015

Scientific and practice-oriented journal

ISSN 2411-796X (Online) ISSN 2079-4665 (Print)

Modernization Innovation Research

ISSUE 3
SEPTEMBER
2015

Научно-практический журнал

УЧРЕДИТЕЛИ

ООО Издательский Дом «Наука»
111399, Россия, г. Москва, Федеративный
проспект, 5, корп. 1, оф. 31

НП «Международный стратегический
инновационно-технологический альянс»
119285, Россия, г. Москва, ул. Пудовкина, 4

ИЗДАТЕЛЬ

ООО Издательский Дом «Наука»
111399, Россия, г. Москва, Федеративный проспект, 5, корп. 1, оф. 31

НАУЧНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Институт народнохозяйственного прогнозирования
Российской Академии Наук (ИНП РАН)
117418, Россия, г. Москва, Нахимовский проспект, 47

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

107078, Россия, г. Москва, ул. Динамовская, д. 1а
Телефон: +7 (499) 271-67-24

E-mail: info@idnayka.ru, article@idnayka.ru
Website: <http://www.idnayka.ru>

Scientific and practice-oriented journal

FOUNDERS

Publishing House "Science"
Office 31, Federativniy av., 5/1,
111399, Moscow, Russian Federation
NP "ISITA"

Pudovkina str. 4, 119285, Moscow,
Russian Federation

PUBLISHER

Publishing House "Science"
Office 31, Federativniy av., 5/1, 111399, Moscow, Russian Federation

SCIENTIFIC SUPPORT

Institute of Economic Forecasting (IEF RAS)
47, Nakhimovsky prospect, 117418, Moscow,
Russian Federation

EDITORS OFFICE ADDRESS

Dinamovskaya str. 1a, 107078, Moscow, Russian Federation
Tel.: +7 (499) 271-67-24

МОДЕРНИЗАЦИЯ

ИННОВАЦИИ

РАЗВИТИЕ

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Главный редактор

ИВАНТЕР Виктор Викторович, академик РАН, д. э. н., проф., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН) (Москва, Россия)

Зам. главного редактора

ЖУКОВ Евгений Алексеевич, д. э. н., Международная академия инновационного развития, Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) (Москва, Россия)

КОМКОВ Николай Иванович, д. э. н., проф., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (Москва, Россия)

ЕВДОКИМОВА Светлана Шамильевна, к. с. н. (Москва, Россия)

Члены научно-редакционного совета

АКАЕВ Аскар Акаевич, д. т. н., проф., Иностраннный член РАН (Кыргызстан), Институт математических исследований сложных систем МГУ им. Ломоносова (Москва, Россия)

БАЛАБАНОВ Владимир Семенович, д. э. н., проф., Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (Москва, Россия)

БАЙЗАКОВ Сайлау, д. э. н., проф., научный руководитель АО «Институт экономических исследований» при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан (Астана, Республика Казахстан)

БИГУАА Батал Геннадьевич, к. ю. н., доцент, руководитель аппарата Комитета по делам национальностей ГД ФС РФ (Москва, Россия)

ВЕСЕЛОВСКИЙ Михаил Яковлевич, д. э. н., проф., ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет» (Королев, Россия)

ГАПОНЕНКО Александр Лукич, д. э. н., проф., Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва, Россия)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич, академик РАН, д. э. н., проф., Советник Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (Москва, Россия)

ГЮРДЖАН Ара Смбагович, д. э. н., проф., Ереванский государственный университет Министерства образования и науки Республики Армения (Ереван, Республика Армения)

ДИДЕНКО Николай Иванович, д. э. н., проф., Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (Санкт-Петербург, Россия)

КАРЛИК Александр Евсеевич, д. э. н., проф., Заслуженный деятель науки РФ, Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, Россия)

КРЫЛОВА Елена Борисовна, д. э. н., проф., Московский гуманитарный университет (Москва, Россия)

ОРЕХОВ Сергей Александрович, д. э. н., проф., Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (Москва, Россия)

СЕКЕРИН Владимир Дмитриевич, д. э. н., проф., Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова Российской академии наук (Москва, Россия)

СЕНИН Александр Сергеевич, д. э. н., проф., Институт менеджмента и маркетинга РАНХиГС (Москва, Россия)

СТИГЛИЦ Джозеф Юджин, Иностраннный член РАН (США), лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Колумбийского университета (США)

ФЕДОРЕНКО Анатолий Иванович, д. э. н., проф., НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ШИКИРЖ Мартин, Ph.D., доцент, Институт регионального развития (Прага, Чешская Республика)

SCIENTIFIC EDITORIAL COUNCIL

Editor-in-chief

IVANTER Viktor Viktorovich, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Economic Forecasting (IEF RAS) (Moscow, Russian Federation)

Deputy Editors

ZHUKOV Evgenii Alekseevich, Dr. Sci. (Econ.), International Academy of Innovative Development, Moscow International Higher Business School MIRBIS (Moscow, Russian Federation)

KOMKOV Nikolai Ivanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Institute of Economic Forecasting (Moscow, Russian Federation)

EVDOKIMOVA Svetlana Shamil'evna, Cand. Sci. (Soc.) (Moscow, Russian Federation)

Members of Scientific Editorial Council

AKAEV Аскар Акаевич, Dr. Sci. (Engg), Prof., Foreign Member of the Russian Academy of Sciences (Kyrgyzstan), Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation)

BALABANOV Vladimir Semenovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian Academy of Entrepreneurship (Moscow, Russian Federation)

BAIZAKOV Sailau, Dr. Sci. (Econ.), Prof. (Astana, Republic of Kazakhstan)

BIGUAA Batal Gennad'evich, Cand. Sci. (Jur.), docent, State Duma (Moscow, Russian Federation)

VESELOVSKII Mikhail Yakovlevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., University of Technology (Korolev, Russian Federation)

GAPONENKO Aleksandr Lukich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (Moscow, Russian Federation)

GLAZ'EV Sergei Yur'evich, Academician, Dr. Sci. (Econ.), Prof. (Moscow, Russian Federation)

GYURDZHAN Ara Smbatovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Yerevan State University (Yerevan, Republic of Armenia)

DIDENKO Nikolai Ivanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., St. Petersburg State Polytechnic University (Saint-Petersburg, Russian Federation)

KARLIK Aleksandr Evseevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Saint Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russian Federation)

KRYLOVA Elena Borisovna, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Moscow University for the Humanities (Moscow, Russian Federation)

OREKHOV Sergei Aleksandrovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (Moscow, Russian Federation)

SEKERIN Vladimir Dmitrievich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., V. A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation)

SENIN Aleksandr Sergeevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (Moscow, Russian Federation)

STIGLITZ Joseph, Foreign Member of the Russian Academy of Sciences (USA), Columbia University (USA)

FEDORENKO Anatolii Ivanovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation)

ŠIKÝŘ Martin, Ph.D., Associate Professor Institute of Regional Development (Prague, Czech Republic)

МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)

Журнал издается с января 2010 года

Зарегистрирован в Министерстве
Российской Федерации по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций

Свидетельство ПИ № ФС77-38695 от 21 января 2010 г.

Выходит 1 раз в квартал

Подписной индекс в каталоге агентства
«Роспечать» 65042

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России
для публикации научных работ, отражающих
основное научное содержание кандидатских
и докторских диссертаций

Журнал включен в Российский индекс научного
цитирования (РИНЦ)

Журнал Аккредитован при Государственной Думе
Федерального Собрания Российской Федерации

ООО Издательский Дом «Наука»

Генеральный директор: С. Ш. Евдокимова

Директор по развитию: Е. Л. Иванова

Шеф-редактор: А. А. Чиянова

Контент-менеджер: И. М. Гурова

Юрист: В. Н. Иванов

Подписано в печать 29.09.2015

Электронная версия журнала: <http://elibrary.ru>, <http://idnayka.ru>

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов
публикуемых статей

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в
том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного
разрешения редакции

Редакция приносит извинения за случайные грамматические ошибки

© ООО Издательский дом «Наука»

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

Published since January 2010

Registration Certificate ПИ № ФС77-38695
of January 21, 2010

by the Ministry of Press, Broadcasting
and Mass Communications of the Russian Federation

Goes out trimestral

Subscription index in catalogue of agencies
"Rospechat" 65042

The journal is recommended by VAK
(the Higher Attestation Commission)
of the Ministry of Education
and Science of the Russian Federation to publish
scientific works encompassing the basic matters
of theses for advanced academic degrees

Included in the Russian Science Citation Index
(RSCI)

Accredited at the State Duma of the Federal Assembly
of the Russian Federation

Publishing House "Science"

Director General: Svetlana Sh. Evdokimova

Research Director: Ekaterina L. Ivanova

Executive Editor: Anna A. Chiyanova

Content Manager: Irina M. Gurova

Main Lawyer: Viktor N. Ivanov

Published September 29, 2015

Scientific electronic library: <http://elibrary.ru>

Online: <http://idnayka.ru>

Not responsible for the authors' personal views in the published articles

This publication may not be reproduced in any form without permission

All accidental grammar and/or spelling errors are our own

© Publishing House Science

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**Главный редактор**

ДУДИН Михаил Николаевич, д. э. н., проф., Российская
академия народного хозяйства и государственной служ-
бы при Президенте Российской Федерации (Москва)

Заместители главного редактора

ЛЯСНИКОВ Николай Васильевич, д. э. н., проф., Российская
академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации (Москва)

ИВАЩЕНКО Наталия Павловна, д. э. н., проф.,
МГУ им. Ломоносова (Москва)

Ответственный секретарь

АЛФЕРОВ Валерий Николаевич, к. э. н.,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, ответственный секретарь (Москва)

КАТУЛЬСКИЙ Евгений Данилович, д. э. н., проф.,
Заслуженный деятель науки РФ, Современ-
ная гуманитарная академия (Москва)

КУРЮКИН Андрей Николаевич, к. полит. н.,
Институт социологии РАН (Москва)

ЛЕОНТЬЕВА Лидия Сергеевна, д. э. н., профессор,
ГОУ ВПО «Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики» (Москва)

ПОХВОЩЕВ Владимир Александрович, д. э. н., проф.,
МИРБИС (Институт) (Москва)

ФРОЛОВА Евгения Евгеньевна, д. ю. н.,
Дальневосточный федеральный университет (Владивосток)

EDITORIAL BOARD**Editor-in-chief**

DUDIN Mikhail Nikolaevich, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Russian Presidential Academy Of National Economy
And Public Administration (Moscow)

Deputy editor-in-chief

LYASNIKOV Nikolai Vasil'evich, Dr. Sci. (Econ.),
Prof., Russian Presidential Academy Of National
Economy And Public Administration (Moscow)

IVASHCHENKO Nataliya Pavlovna, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Lomonosov Moscow State University (Moscow)

Executive secretary

ALFEROV Valerii Nikolaevich, Cand. Sci. (Econ.),
Finance University under the Government
of the Russian Federation (Moscow)

KATUL'SKII Evgenii Danilovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Modern University for the Humanities (Moscow)

KURYUKIN Andrei Nikolaevich, Cand. Sci. (Pol. Sci.), Institute
of Sociology of the Russian Academy of Sciences (Moscow)

LEONT'EVA Lidiya Sergeevna, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Moscow State
University of Economics, Statistics and Informatics (Moscow)

POKHVOSHCHEV Vladimir Aleksandrovich, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Moscow International higher business school MIRBIS (Moscow)

FROLOVA Evgeniya Evgen'evna, Dr. Sci. (Jur.), Far
Eastern Federal University (Vladivostok)

СОДЕРЖАНИЕ

МОДЕРНИЗАЦИЯ

Веселовский М. Я. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы	8
Катульский Е. Д. Состояние и тенденции развития миграционных процессов в России. Влияние миграционных процессов на состояние рынка рабочей силы	18
Гладкова В. Е., Жариков В. В. Мониторинг финансового состояния предприятия	28
Понкратова М. Н. Повышение эффективности системы финансового контроля в условиях риск-ориентированной модели	33
Щипанова Д. Г. Особенности спроса и использования трудовых ресурсов. Занятость в неформальном секторе российской экономики	37
Фрыгин А. В., Музалев С. В. Отдельные аспекты обеспечения результативности и эффективности формирования доходов бюджетов на государственном и муниципальном уровне	46
Зильберштейн О. Б., Шахнес Т. Ю. Основы управления социальными проектами бизнеса	50
Яковлев В. М., Линева И. В. Синергетический и мультипликативный эффекты государственно-частного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан	56

ИННОВАЦИИ

Дмитриевский А.Н., Комков Н.И., Кротова М.В. Проблемы инновационного развития нефтегазового комплекса	62
Диденко Н. И., Скрипнюк Д. Ф., Киккас К. Н. Анализ стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики	78
Доброва К. Б. Совершенствование стратегии инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса России	88
Решетов К. Ю., Мысаченко В. И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства	95
Ряховский Д. И. Анализ налоговой поддержки научно-исследовательской деятельности в РФ	103
Асауленко Е. В. Создание системы мониторинга инновационной деятельности естественной	108
Захаров А. А., Иващенко Н. П. Модели инновационного развития университетов в России	112
Воронченко Т. П. Инновационные аспекты развития государственного внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита	119

РАЗВИТИЕ

Веселовский М. Я., Федотов А. В., Волчков Д. С. Обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий в условиях экономической нестабильности	124
Богданенко П. П. Экспортно-производственные зоны Бангладеш как пример для развития машиностроения России	130
Дюндик К. А. Эффективная система управления интегрированной промышленной компанией	136

CONTENTS

MODERNIZATION

Veselovskii M. Ya. Public-private partnership in the innovative sphere: current state and prospects	8
Katulskij E. D. Status and development trends of migration processes in Russia. The influence of migration processes on the state of the labour market	18
Gladkova V. E., Zharikov V. V. Monitoring of the financial condition of the company	28
Ponkratova M. N. Improving the efficiency of the financial control system in terms of the risk-oriented model	33
Shchipanova D. G. Features of demand and use of labour resources. Employment in the informal sector of the Russian economy	37
Frygin A. V., Muzalev S. V. Some aspects of the effectiveness and efficiency of formation of incomes of state and municipal budgets	46
Zilberstein O. B., Shahnes T. Y. The bases of the management of social projects of business	50
Yakovlev V. M., Linev I. V. The synergistic and multiplicative effects of public-private partnerships in the livelihoods of citizens	56

INNOVATION

Dmitrievskii A. N., Komkov N. I., Krotova M. V. The prospects of innovative development of domestic oil and gas complex	62
Didenko N. I., Skripnuk D. F., Kikkas K. N. The analysis of the Russian raw materials exporting strategy	78
Dobrova K. B. Improvement of the strategy of innovative development of enterprises of the military-industrial complex of Russia	88
Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I. Competitiveness in the sphere of innovative entrepreneurship	95
Ryakhovsky D. I. Analysis of tax support for research activities in the Russian Federation	103
Asaulenko E. V. Creation of system of monitoring of innovation activities of natural monopoly	108
Zakharov A. A., Ivashchenko N. P. Models of innovation development of universities in Russia	112
Voronchenko T. P. Innovative aspects of development of state internal financial control and internal financial audit	119

RESEARCH

Veselovsky M. Ya., Fedotov A. V., Volchikov D. S. Quality of national economic growth: factors and determinants	124
Bogdanenko P. P. Bangladesh EPZs as an example for development of Russian mechanic engineering	130
Dyundik K. A. Effective control system of the integrated industrial company	136

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ

Казакова А. Г.	
Особенности введения единой валюты при интеграции стран в экономические союзы	141
Ляшенко М. А.	
Модели стратегического управления инфокоммуникационным бизнесом	145
Смирнов Д. Б.	
Основные подходы к формированию стратегии развития предприятия	149
Сухорукова М. Г.	
Корпоративное управление в системе минимизации рисков внутренних конфликтов	156
Сазонов А. А., Сазонова А. Л.	
Семейный потенциал молодых москвичей в условиях социокультурной неоднородности мегаполиса	162
Чеканова Т. Е.	
Проблема безработицы среди молодежи в России – как первоочередная проблема современного рынка труда	171
Киккас К. Н.	
Международные транспортные коридоры и Арктика	178

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ !

Научно-практический журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)» издается с января 2010 года. Журнал выходит один раз в три месяца.

Научное сопровождение журнала: Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии Наук (ИНП РАН)

Журнал издается при поддержке Института менеджмента и маркетинга Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов ВАК, рекомендуемых для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук. Все статьи проверяются на плагиат!

Журнал рассчитан на исследователей, аналитиков, практиков в сфере экономики, а также широкий круг читателей, интересующихся социально-экономическими проблемами как в России, так и за рубежом.

Миссия журнала – обсуждение результатов научных исследований, актуальных проблем в области экономики, предпринимательства, теории и практики управления, развития образования в Российской Федерации и за рубежом. Особое внимание уделяется анализу процессов, происходящих в российской экономике.

Решения о публикации статей принимаются на основе двойного анонимного рецензирования. Исключения составляют публикации в рубрике «Есть мнение», которая формируется по специальным приглашениям и заключениям редколлегии. При принятии решения о публикации единственным критерием является качество работы – оригинальность, важность и обоснованность результатов, ясность изложения. Принадлежность автора к тому или иному общественному движению, защита в статье тезисов, характерных для того или иного политического течения, не должны влиять на решение о публикации или отвержении статьи.

Рукопись оформляется строго в соответствии с правилами оформления материалов (<http://idnayka.ru/publication>). Редакция оставляет за собой право не рассматривать статьи, оформленные не по правилам.

Аспиранты в обязательном порядке предоставляют рецензию кандидата или доктора наук по научному направлению статьи, подписанную и заверенную печатью организации в сканированном виде.

Авторы гарантируют, что статья является оригинальным произведением, и они обладают исключительными авторскими правами на нее. Редакция оставляет за собой право внесения редакторской правки. В одном номере журнала может быть опубликовано не более двух статей одного автора.

Все статьи журнала находятся в открытом доступе – на сайтах журнала и Научной электронной библиотеки (см. <http://elibrary.ru>). Допускается свободное воспроизведение материалов журнала в личных целях и свободное использование в информационных, научных, учебных или культурных целях в соответствии со ст. 1273 и 1274 гл. 70 ч. IV Гражданского кодекса РФ. Иные виды использования возможны только после заключения соответствующих письменных соглашений с правообладателем.

CONTENTS

RESEARCH

Kazakova A. G. Features introduction of a single currency in the country's integration into an economic union	141
Lyashenko M. A. The models of strategic management of infocomm business	145
Smirnov D. B. Main approaches to business development strategy formation	149
Sukhorukova M. G. Corporate management in the system to minimize the risks of internal conflicts	156
Sazonov A. A., Sazonova A. L. Family the potential of young Muscovites and the problems of its implementation in a metropolis	162
Chekanova T. E. The problem of youth unemployment in Russia as a priority problem of the modern labor market	171
Kikkas K. N. International transport corridors and the Arctic	178

DEAR AUTHORS !

The journal "MIR [World] (Modernization. Innovation. Research)" ["MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitiye)"] is published since January 2010 year. The periodicity of publishing is one time in three months.

The scientific support of journal: the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (IEF RAS).

The journal is published with the support of the Institute of Management and Marketing of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

It is a Russian scientific publication included in the list of peer-reviewed journals established by the Highest Certification Commission (HCC) of Russian Federation [Vysshaya attestatsionnaya komissiya (VAK) Rossijskoj Federatsii]. All articles are checked for plagiarism.

Readers of the Journal are researchers, analysts, Economics, and a wide circle of people interested in the socio-economic issues both in Russia and abroad.

The purpose of journal is to discuss the results of research and issues in Economics, business, theory and practice of management, development of education in the Russian Federation and abroad. The special attention is paid to the analysis of processes occurring in the Russian economy.

Decisions on the publication of articles are made on the basis of the "double-blind peer-review". This means that during the process of reviewing, personal data of reviewers and authors shall be withheld. Each article is reviewed by two acknowledged specialists in the subject matter. These terms apply to all publications except in the category "There is an opinion": it is formed by invitations and decisions of Editorial Board. The criteria of quality of manuscript are originality, significance of the results and its validity, clarity of text. If the author is a supporter of any socio-political movement or adherent of any religion and this fact is reflected in his / her article, it has no effect on the results of reviewing of the article. The Editorial Board informs an author about accept the article for publication. The Editorial Board sends to author comments from reviewers and editors. In accordance with the remarks author should edit the article. In case of rejection, the editorial Board sends the author a reasoned refusal.

The authors shall guarantee that the submitted manuscript is the original work and all copyrights on it belong to him / her. The author transfers the rights on using the manuscript the publisher. The publication of articles does not always mean consent of the Editorial Board with the author's point of view (in this case, the publication aims to discuss). One author may be published maximum two articles in one journal's issue.

All articles of the journal are publicly available – on the websites of the journal and the Scientific Electronic Library (eLIBRARY.RU: see <http://elibrary.ru>). A free reproduction of material of the journal for personal use and a free using of material of the journal for information, research, educational or cultural purposes are permitted in accordance with Art. 1273–1274 of Ch. 70 of Part IV of the Civil Code of the Russian Federation. Other variants of using are only possible after the signing of appropriate agreements with the copyright holders (the management of the journal and the authors of the articles of the journal).

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Михаил Яковлевич Веселовский¹

¹ ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет», г. Королев, Московская область
141070, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42

¹ Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления
E-mail: consult46@bk.ru

Поступила в редакцию: 20.07.2015

Одобрена: 27.08.2015

Аннотация. В статье анализируется современное состояние государственно-частного партнерства, выявлены проблемы, сдерживающие его дальнейшее развитие, среди которых несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы, фискальная направленность налогового законодательства, отсутствие механизмов долгосрочного финансирования, низкий уровень доверия бизнеса к государственной власти, высокий уровень коррупции и др. Предложено внести коррективы в механизмы партнерства включающие создание благоприятной экономической и нормативно-правовой среды, формирование у предпринимателей мотивации к развитию инновационной деятельности, разработку новых организационных механизмов системы государственно-частного партнерства, усиление господдержки коммерциализации результатов научной деятельности и др. Целью статьи является повышение эффективности государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Задачи статьи: исследовать основные причины, сдерживающие развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере, предложить меры по их устранению с тем, чтобы реально способствовать повышению механизма государственно-частного партнерства.

Методология. В основу методических разработок положены процессный, системный, интеграционный и функциональный подходы.

Результаты. Проанализированы основные формы государственно-частного партнерства, используемые в российской практике. Приведен рейтинг регионов РФ по развитию государственно-частного партнерства. Проанализированы основные причины, влияющие на дальнейшее развитие государственно-частного партнерства в современных экономических условиях. Предложены меры законодательного и институционального порядков, призванные повысить эффективность этого механизма в условиях перехода к инновационной экономике. Выводы / значимость. Расширение использования механизма государственно-частного партнерства позволят России уверенно ответить на современные технологические вызовы. Однако это может быть достигнуто лишь за счет обеспечения должного уровня экономической свободы, создания равных условий конкурентоспособности, верховенства закона, а также эффективной интеграции власти, науки, образования и бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновационная деятельность, бизнес, мотивация.

Для ссылки: Веселовский М. Я. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 8–17.

DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.8.17

В современных условиях реализация инновационных проектов уже не может быть полностью связана с бюджетным финансированием, возможности которого в последнее время резко сократились. Это во многом зависит от привлечения к таким проектам бизнеса и от его спроса на инновационные разработки [2–15].

Существует множество определений государственно-частного партнерства. Среди них отметим формулировку Всемирного банка. В общем виде она заключается в том, что государственно-частное партнерство определяется как соглашение, заключаемое государством и частной компанией на производство и оказание инфраструктурных услуг с целью привлечения дополнительных инвестиций и повышения эффективности бюджетного финансирования. Иначе говоря, государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) в инновационной сфере, можно охарактеризовать как сотрудничество, при котором государство и бизнес выступают равноправными, и заинтересованными в друг в друге сторонами.

Заинтересованность участия в партнерстве государства и бизнеса является обоюдной (рис. 1). Участие государства в инновационных процессах обусловлено необходимостью разработки инноваций в таких сферах экономики, в развитии которых, бизнес либо не заинтересован, либо участвовать без участия государства, из-за значительной капиталоемкости проектов и длительности сроков их окупаемости, не в состоянии. Одновременно государство реализует задачу по созданию для частного сектора стимулов к инновациям, в которых особенно нуждается современное производство. В инновационной сфере исключительно важны оба этих обстоятельства [2].

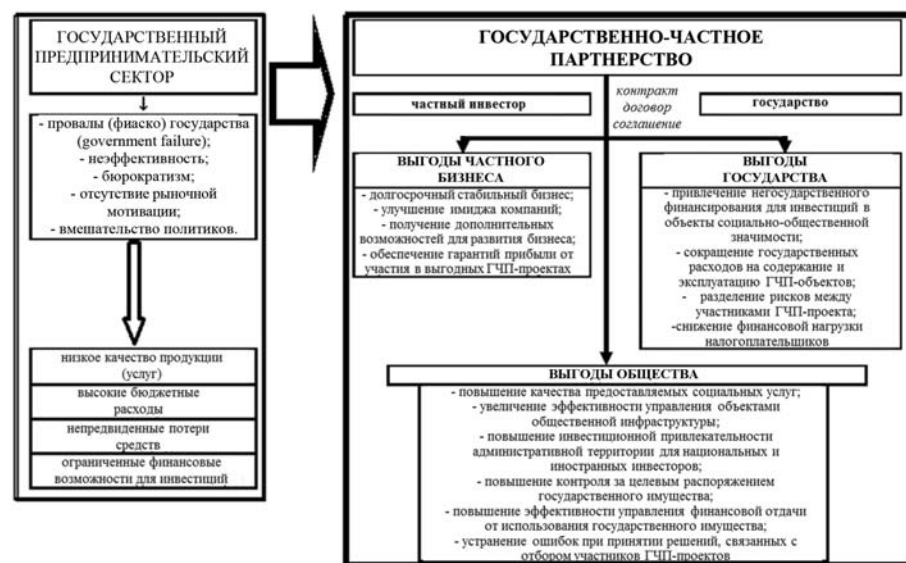


Рис. 1. Выгоды от реализации ГЧП-проекта [5]

Мотивация государства в партнерстве с бизнесом это: заинтересованность в реализации ГЧП-проектов и в достижении их коммерческих эффектов; повышение качества и уменьшение стоимости госзаказа; привлечение дополнительных финансовых средств в приоритетные направления развития науки, технологий и техники, позволяющие ускорить переход к инновационной модели экономики; расширение и совершенствование взаимосвязей между субъектами инновационной инфраструктуры; стимулирование развития малого и среднего инновационного предпринимательства.

Мотивация для бизнеса – возможность получения прибыли в зачастую новых для него сферах, на условиях распределения рисков и коммерческой выгоды. Бизнес, получает от государства определенный набор преференций и гарантий роста его доходов в проекте, а также получает права на результаты инновационных разработок с возможностью дальнейшей их коммерциализации. Можно сказать, что государство в инновационном альянсе выступает для бизнеса своеобразным гарантом.

Формирование ГЧП в инновационной сфере, как институциональном и организационном альянсе государственной власти и бизнеса, должно соответствовать условиям нестабильной экономики и основываться на следующих методологических принципах [8]:

- партнерство должно соответствовать целям инновационного развития экономики страны и ее субъектов;
- партнерство должно быть подчинено решению не только текущих, но и стратегических задач развития инновационной экономики страны в целом и ее субъектов в отдельности;
- соблюдение равенства интересов сторон и свобода выбора действий;
- невмешательство государства в сферу ответственности частного партнера;
- конкурентность и ответственность за исполнение условий контракта.

В различных странах используют самые разнообразные формы и типы партнерских отношений между государством и бизнесом.

В российской практике законодательство выделяет несколько основных форм ГЧП.

1. Контракты или административные договора. Могут заключаться от имени Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования с частным партнером для обеспечения ряда вида деятельности.
2. Аренда, осуществляемая в форме договора аренды (лизинга) и предусматривает передачу частному партнеру на оговоренных договором условиях государственного или муниципального имущества на определенный период времени. При лизинге для лизингополучателя предусмотрена возможность выкупа указанного имущества.
3. Концессия или концессионное соглашение при котором государство или муниципальное образование (концедент), оставаясь полноправным собственником имущества уполномочивает частного партнера (концессионера), выполнять в течение определенного периода времени деятельность по использованию этого

имущества. При этом право собственности на выработанную по концессионному соглашению продукцию передается концессионеру.

4. Соглашения о разделе продукции, когда предпринимателю (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок предоставляются исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а предприниматель обязуется за свой счет и риск провести указанные работы. Указанные соглашения являются одной из первых форм ГЧП. Они предполагают, что в отличие от концессионных соглашений, пар-

тнеру государства принадлежит только часть выпущенной продукции.

5. Контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности. Типичным примером такой формы ГЧП являются совместные предприятия. Существенной особенностью является совместное участие государства и частного бизнеса в их деятельности. Возможности партнеров по принятию самостоятельных решений и риски сторон определяются размером их доли в предприятии.

Основные различия между указанными формами ГЧП представлены в табл. 1.

Таблица 1

Классификация основных форм ГЧП [3]

№ п/п	Форма ГЧП	Предмет контракта между государством и частным партнером	Форма собственности на имеющееся/создаваемое имущество
1	Государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора	Софинансирование + строительство + эксплуатация	Государственная
2	Аренда	Эксплуатация + техническое перевооружение или модернизация	Государственная
3	Участие в капитале	Софинансирование акционерного капитала + строительство + эксплуатация	Частная/ государственная
4	Концессия	Софинансирование + проектирование + строительство (расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация) + эксплуатация	Государственная
5	Соглашение о разделе продукции	Строительство + эксплуатация	Частная/ государственная
6	Контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности	Софинансирование Софинансирование + строительство Софинансирование + строительство + эксплуатация	Частная/ государственная

Структура реализуемых в России форм ГЧП-проектов характеризуется неоднородностью (рис. 2).

Как видим, наиболее широко используемой формой ГЧП является концессии. Она выгодна сторонам партнерства: для государства это возможность сохранения за собой права распоряжения собственностью и возможность, в случае необходимости, воздействовать на концессионера; для бизнеса очевидным плюсом является долгосрочность концессии и достаточно высокая свобода в принятии управленческих решений.

Организационные формы партнерства постоянно расширяются. Например, государственный сектор и частные партнеры могут присоединяться к существующей компании. Довольно часто участие государственного сектора может ограничиваться получением в компании блокирующего меньшинства,

приобретая тем самым достаточное влияние на ее деятельность. Одновременно расширяются и области применения партнерства государства и частного бизнеса. Так, если первыми объектами концессионных соглашений были в основном автомобильные и железные дороги, автостоянки, сооружения по производству и передаче тепловой энергии, то сейчас они получают все большее распространение в социально-культурной и социально-бытовой сфере, здравоохранении, кабельном телевидении, и даже в сфере национальной обороны.

Реализация важнейших инновационных проектов государственного значения является на сегодняшний день одним из примеров взаимодействия государства и бизнеса. Получают дальнейшее развитие инновационные организационные формы такие, как бизнес-инкубаторы, технопарки, кластеры, инновационно-технологические центры.



Рис. 2. Структура реализуемых ГЧП-проектов, ед. [11]

Повышается роль наукоградов в государственно-частном партнерстве.

Повышенное внимание к проблемам ГЧП проявляют регионы. Первый региональный закон о ГЧП был принят в Санкт-Петербурге 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнёрствах». К настоящему времени городские власти создали законодательную основу, повышающую заинтересованность инвесторов в ГЧП-проектах. Поэтому представляется закономерным, что в рейтинге по развитию государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации за 2014 год, составленным Центром развития государственно-частного партнерства, Санкт-Петербург уверенно занимает лидирующее положение (табл. 2). В этом городе накоплен большой опыт реализации ГЧП-проектов. К ним, в первую очередь, можно отнести с Западным скоростной диаметр – платная магистраль, проходящая с севера на юг через порт и центр города, новый терминал в Пулковом, объекты образования в Пушкинском районе, а также строительство завода по переработке твердых бытовых отходов в п. Янино. По мнению Всемирного банка, в Санкт-Петербурге реализуется одна из самых крупномасштабных в мировой практике программ государственно-частного партнёрства на общую сумму около 340 млрд. руб.

Таблица 2

Рейтинг регионов РФ по развитию государственно-частного партнерства (за 2014 г.)

№	Субъект РФ	Показатели рейтинга
1	Санкт-Петербург	73,9
2	Татарстан	70,6
3	Новосибирская область	65,5
4	Свердловская область	63,9
5	Нижегородская область	62,3
6	Воронежская область	60,4
7	Ленинградская область	55,0
8	Самарская область	54,3
9	Ярославская область	52,7
10	Москва	52,3

В Москве же количество реализованных ГЧП-проектов гораздо меньше. Она отстает не только от Северной столицы в указанном рейтинге, но даже уступает таким регионам-реципиентам как Новосибирская, Нижегородская, Воронежская области и др., что подтверждает известный тезис о том, что ГЧП, как правило, более активно развивается там, где есть недостаток бюджетных средств.

Тем не менее, и в Москве было реализовано немало проектов на принципах ГЧП, в том числе и в социальной сфере. К ним можно отнести крупный проект по сети клиник «Медси» и программу открытия частных медицинских клиник. Кроме того, на с привлечением частного капитала построена станция метро «Мякинино», осуществлено строительство скоростной автомагистрали Москва-Санкт-Петербург, проводится реконструкция ряда федеральных трасс граничащих со столицей. Но, пожалуй, к самому масштабному проекту на принципах государственно-частного партнерства относится строительство в Московской области Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД). Из запланированных 300 млрд. руб. около 65% средств на финансирование проекта предоставит Инвестиционный фонд РФ, 10% — бюджет Московской области, 25% запланировано привлечь из бизнес-источников.

В последнее время своеобразным полигоном для реализации проектов ГЧП становится жилищно-коммунальная сфера. По данным Центра развития ГЧП, с 2014 года количество концессионных соглашений в сфере коммунальной инфраструктуры увеличилось в 5 раз. На сегодняшний день в России реализуется 392 проекта ГЧП в коммунальной сфере, совокупная стоимость которых, составляет 136 млрд. руб.

Взаимодействие власти и бизнеса в инновационной сфере все более активизируется в современной России. Подтверждением этому является реализация ГЧП-проектов во многих отраслях экономики. По числу таких проектов лидируют, помимо ЖКХ, транспортная инфраструктура, энергетика, строительство и промышленность. Всего в настоящее время в стране на условиях государственно-частного партнерства реализуется около 1 тыс. проектов [10].

Вместе с тем, принципы, правила и механизмы, регулирующие развитие института ГЧП, пока еще не получили должного законодательного и нормативно правового обеспечения в России. Большинство, предлагаемых к инвестированию проекты

государственно-частного партнерства, практически не касаются высокотехнологичного сектора экономики и не вызывают интереса со стороны бизнеса по причине их дороговизны и слабой окупаемости. С другой стороны, наблюдается острый дефицит приемлемых к финансированию инновационных проектов на фоне нарастающего технологического отставания России от промышленно развитых стран.

На наш взгляд, существует ряд проблем препятствующих развитию ГЧП:

- несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы;
- фискальная направленность налогового законодательства;
- отсутствие механизмов долгосрочного финансирования;
- низкий уровень доверия бизнеса к государственной власти;
- отсутствие четкой концепции развития и поддержки ГЧП;
- отсутствие независимой судебной системы;
- высокий уровень коррупции и всякого рода злоупотреблений и произвола, что является большим препятствием для развития частного финансирования не только в регионах, но и на уровне федеральных проектов;
- влияние политической составляющей на принимаемые экономические решения.

Отметим некоторые из этих проблем.

В законодательном поле, регулирующего ГЧП, существует достаточно серьезное противоречие между федеральным законом о контрактной системе в сфере закупок и федеральным законом о концессионных соглашениях, не позволяющее устанавливать долгосрочные договорные обязательства с частным инвестором и влечет за собой необходимость проведения двух, не связанных между собой, конкурсных процедур. В условиях сокращающихся возможностей бюджетного финансирования целесообразно законодательно устранить эти ограничения, внося необходимые изменения в указанный федеральный закон.

В силу высокой стоимости некоторых инвестиционных проектов, реализуемых в рамках федеральных целевых и государственных программ, значимой поддержкой для региона является привлечение в такие проекты средств федерального бюджета. Как известно, в соответствии с условиями реализации такого рода программ субъект Российской Федерации должен обеспечить их софинансирование из регионального бюджета, что весьма проблематично для многих регионов из-за проблем, связанных с дефицитом бюджета. В этой ситуации,

возможно целесообразно разрешить регионам замену бюджетных ассигнований на внебюджетные средства, привлекаемые в ГЧП-проекты на условиях проведения соответствующих конкурсов.

Дальнейшему развитию ГЧП в значительной степени препятствует нестабильность и фискальная направленность налогового законодательства. Вопреки продекларированному курсу на модернизацию и инновационное развитие экономики, налоговое законодательство крайне недостаточно стимулирует создание высокотехнологичных, наукоемких и интеллектуальных продуктов с высокой добавленной стоимостью. При этом заметим, что в последние годы государством делались определенные шаги в совершенствовании налогового стимулирования в этом направлении. Однако эти шаги не были выстроены, в единую, четко продуманную политику и скорее всего, носили фрагментарный характер и поэтому не решали многих проблем в сфере налогообложения организаций, генерирующих и потребляющих инновации. Особенно это касается заключительного этапа внедрения инновационных разработок в производство, когда, как правило, требуются значительные инвестиции, обусловленные необходимостью формирования эффективного потребительского спроса.

Однако, как показывает анализ, одной из основных проблем современного российского ГЧП – это чрезвычайно низкий уровень доверия бизнеса к государственной власти и стремления к взаимовыгодному сотрудничеству, или образно говоря институционального доверия, который сложился в результате существования «размытости» прав собственности и отсюда правовой не защищенности предпринимателей, коррупции, многочисленных административных барьеров и др.

Определенным препятствием к развитию ГЧП являются ограничения, которые содержат обязательства, взятые Россией при вступлении во Всемирную торговую организацию. Они касаются разрешенных размеров субсидий и субвенций на научно-исследовательские работы, выполняемые на допредконкурентной стадии. ВТО запрещает государственную поддержку предпринимательской деятельности на этой стадии, расценивая это как угрозу добросовестной конкуренции, которая может привести к вытеснению с рынка некоторых его субъектов.

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие ГЧП, является отсутствие механизмов финансирования долгосрочных проектов, рассчитанных на 10–50 лет (а именно на такой срок заключаются все соглашения по ГЧП). Упомянем и о другой проблеме. В стране с выстроенной жесткой вертикалью власти большинство крупных ГЧП-проектов реализуется посредством «ручного управления».

Такая ситуация не способствует реализации долгосрочных проектов, не имеющих политической составляющей. Бизнес сдерживает не столько высокая стоимость заемных денег и нежелание банков кредитовать на длительные сроки, сколько общие настроения предпринимателей, опасющихся реализовывать сложные, долгосрочные проекты. Многие из них сомневаются в сохранении экономической стабильности даже в краткосрочной перспективе, не говоря уже о десятках лет.

Позволить себе участие в ГЧП сейчас могут по большей части крупные инвестиционные фонды, связанные (в том числе неформально) с государством. Финансировать реализацию проекта под силу также лишь государственным или квазигосударственным банкам. Таким образом, если не будет налажена система финансирования крупных соглашений, то даже при отладке всех законодательных нюансов, ГЧП в России будет в основном существовать в виде реализации отдельных уникальных проектов. Причем эти проекты по своей сути не будут являться государственно-частными партнерствами, и особого смысла в них будет мало.

Надо отдать должное предпринятым в последние годы мерам, призванным активизировать процессы ГЧП. К настоящему времени законы в той или иной мере регулирующие ГЧП приняты в 69 субъектах РФ. Помимо них, регламентировать сферу ГЧП, призваны также:

- Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»
- Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В какой-то степени регулирует ГЧП;
- Федеральный закон РФ от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».

С 1 января 2016 г. вступает в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В нем предусмотрены новые модели государственно-частного партнерства, которые будут основываться на объединении ресурсов и распределении рисков публичного и частного партнеров и осуществляться на основе соглашений о партнерстве. Закреплены основные понятия, принципы партнерства, требования к частному партнеру, объекты соглашения о партнерстве.

Федеральным законом, кроме того:

- урегулированы отношения, возникающие в связи с заключением, исполнением и прекращением соглашения о партнерстве;

- закрепляются полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, установлены гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о партнерстве;
- установлен минимальный трехлетний срок для соглашений о партнерстве;
- закреплены права публичного партнера на осуществление контроля за исполнением соглашения о партнерстве, гарантии для частного партнера.

Положительную роль сыграли принятые в разные годы программные документы, касающиеся развития научно-технической и инновационной сферы: «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Долгосрочный научно-технологический прогноз развития Российской Федерации на период до 2025 года», ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», ФЦП «Национальная технологическая база на 2007–2011 годы» и другие.

Государство организовало также формирование системы институтов развития ГЧП: Инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания (РВК)», фонд «Сколково», ОАО «Роснано», АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», а также государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере».

В 2007 году на базе Внешэкономбанка была создана госкорпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Законодательно закреплено за ним участие в проектах, реализуемых на условиях государственно-частного партнерства. По опыту ряда стран был учрежден Центр развития государственно-частного партнерства активно приступивший к законодательной и аналитической деятельности по проблемам развития государственно-частного партнерства в России. Для этих целей Центр учредил Институт развития государственно-частного партнерства и издает электронный журнал «Государственно-частное партнерство в России».

Вместе с тем, анализ показывает, что предпринятые меры не оказали желаемого воздействия на рынок ГЧП-проектов: их по-прежнему реализуется в объемах совершенно недостаточных для достижения целей инновационной экономики. Бизнес крайне неохотно входит во взаимодействие с государством при реализации наукоемких, высокотехнологичных и ресурсосберегающих проектов.

Поэтому с учетом всех негативных моментов, препятствующих эффективному развитию ГЧП в Рос-

сии, государственная политика по дальнейшему совершенствованию механизмов партнерства должна быть скорректирована и включать следующие основные направления:

- создание благоприятной экономической и нормативно-правовой среды предусматривающей эффективное взаимодействия государства, бизнеса, науки и общества;
- разработку новых организационных механизмов системы государственно-частного партнерства;
- формирование системы господдержки результатов инновационной деятельности;
- формирование у предпринимателей мотивации к развитию инновационной деятельности;
- разработку новых организационных механизмов системы государственно-частного партнерства;
- разработку эффективных инструментов государственного управления инновационной сферой.
- предоставление госгарантий на привлечение бизнесом займов на внедрение наукоемких технологий;
- устранения дисбаланса между интересами государства и частного бизнеса;
- стимулирование организационно-институциональной поддержки;
- привлечение малого и среднего бизнеса к участию в целевых программах и инновационных проектах;
- разработку антимонопольных мер по развитию конкуренции в наукоемких отраслях.

К первостепенным задачам государства по формированию ГЧП в сфере инновационной деятельности следует отнести организацию софинансирования и косвенного финансирования инновационного процесса в форме гибкой налоговой и тарифной политики, а также инвестирование в инновационную инфраструктуру [6]. При этом крайне желательно сосредоточить внимание на создании системы коммерциализации результатов научно-исследовательских разработок инновационного характера. Это могло бы повысить заинтересованность бизнеса в инновационном процессе [1].

Как стимулирующий фактор повышения заинтересованности бизнеса в инновационной деятельности может стать государственная поддержка в виде: льготного кредитования на формирование импортозамещающих или экспортно-ориентированных мощностей; выдачи лицензий бизнес-структурам, обеспечивающим выпуск импортозамещающей продукции; введения различного рода целевых преференций для привлечения иностранных инвесторов в отрасли, имеющие для нас стратегическое значение.

Необходимо создание новых механизмов инвестирования в инновационную деятельность и ГЧП проекты. Такими механизмами вполне, на наш взгляд, могли бы стать инфраструктурные и проектные облигации [9]. Суть механизма использования специальных облигаций заключается в том, что эмитент (концессионер или собственник объекта в лице органа исполнительной власти или органа местного самоуправления) через выпуск облигаций привлекает средства на реализацию конкретного ГЧП-проекта. В качестве покупателей могут выступать пенсионные фонды, страховые компании и даже, возможно, часть средств из Фонда национального благосостояния России. Вышеназванные инвесторы имеют право размещать деньги в доходные, и что особенно важно, в «длинные» ценные бумаги, какими являются инфраструктурные и проектные облигации. Выпуск инфраструктурных и проектных облигаций позволил бы соединить потребность ГЧП в инвестициях и предложить заинтересованным инвесторам долгосрочную бумагу, надежно защищаемую законом о концессионных соглашениях, а так же банковскими гарантиями и механизмом страхования ответственности.

К сожалению, в России законодательная база в отношении инфраструктурных и проектных облигаций до конца еще не проработана. Для широкого и эффективного использования этого, безусловно, перспективного инструмента, потребуется довольно серьезная доработка правовых основ в ряде вопросов и, в частности, по введению более строгих форм контроля целевого использования привлеченных по займу финансовых средств, установлению условий досрочного погашения облигаций, по мерам защиты интересов и прав частных инвесторов, кредиторов и других участников проекта.

В контексте развития ГЧП необходимо особое внимание уделить возможностям венчурного финансирования. Как не парадоксально, но финансовый кризис может стать катализатором развития венчурного финансирования. В условиях кризиса банковский сектор резко ограничил выдачу кредитов и малые высокотехнологичные фирмы просто будут вынуждены обращаться в фонды венчурных инвестиций. В настоящее время в России сформировался третий по величине в Европе рынок венчурных инвестиций. Количество активно работающих на отечественном рынке венчурных фондов постоянно возрастает и составляет более 60. По данным компании J'son & Partners Consulting венчурный рынок является одним из основных источников финансирования инновационных проектов в России. Однако объемы этого рынка, составившего в 2014 году, 447,5 млн. долл. (в том числе новое финансирование – 258,2 млн. долл., «выходы» из проектов – 189,3 млн. долл.) далек от желательного. Особенно верным это утверждение выгля-

дит на фоне существенного снижения в 2014 году (примерно на 26%) инвестиционной активности на рынке по сравнению с 2013 годом.

Для исправления создавшегося положения необходима реализация комплекса мер, в первую очередь налогового характера. По аналогии с зарубежным опытом, целесообразно:

- предусмотреть налогообложение венчурных фондов только на уровне портфельных компаний;
- в целях избегания двойного налогообложения отменить регистрацию представительств иностранных инвесторов;
- освободить от уплаты НДС выплаты компенсаций и комиссионных менеджерам управляющей компании;
- не облагать налогом (или использовать минимальные ставки) доход от прироста капитала.

Несмотря на проблемы с наполнением бюджета надо безотлагательно пойти на реализацию мер в сфере налогового стимулирования инновационной деятельности, в том числе и за счет введения для научных организаций, осуществляющих инновационные разработки, специального налогового режима.

Необходимо предпринять дополнительные усилия по продвижению такой перспективной формы осуществления коллективных инвестиций, как договор инвестиционного товарищества. Это уникальный подвид договора о совместной деятельности, в соответствии с которым двое или несколько лиц обязуются соединить свои вклады для осуществления совместной инвестиционной деятельности без образования юридического лица в целях извлечения прибыли. Актуальность такого рода договоров диктуется тем обстоятельством, что объем фонда, который инвестирует в серьезные проекты, должен быть порядка 10–15 млрд руб. Большинство же функционирующих отечественных фондов располагают средствами в пределах 2 млрд руб. Во многом по этой причине у нас сдерживается дальнейшее развитие венчурного бизнеса.

Кроме этого, следует продолжить работу и по созданию отраслевых инвестиционных фондов как инструмента хеджирования рисков бизнеса, в том числе для реализации национальных «вытягивающих» проектов. Отраслевые фонды позволят связать работу институтов развития по всем направлениям содействия инновационному бизнесу и обеспечить условия для выходов инвесторов за счет глубокой отраслевой проработки проектов. Одновременно государству требуется создать соответствующий инвестиционный климат и коммуникационную площадку, облегчающую частному инвестору поиск и реализацию соответствующих проектов.

Из-за жестких требований к потенциальным инвестициям со стороны венчурных фондов многие предприниматели ищут источники начального финансирования в меньших объемах. Здесь поистине неоценимую помощь могут оказать «бизнес-ангелы». У них гораздо больше желания инвестировать в рискованные и вместе с тем перспективные проекты, не требующие большого финансирования. Бизнес-ангелы – это профессиональные инвесторы, вкладывающие на свой страх и риск средства в инновационные компании на самой ранней, «посевной», стадии, когда проект находится лишь на уровне структурирования идеи и формирования бизнеса. Россия, несмотря на многочисленные проблемы, вышла в 2014 году на третье место в Европе по объему рынка бизнес-ангельских инвестиций (\$34,2 млн) следуя за Великобританией и Испанией, в то время как в США бизнес-ангелы осуществляют более 8% инвестиций беря на себя функции доведения проекта от идеи до инвестиционного наполнения, а также функции управления на начальном этапе существования венчурной компании (фонда) за долю в ней. Бизнес-ангелы дали толчок таким известным компаниям как Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многим другим широкоизвестным компаниям.

Несмотря на определенные достижения этого института бизнеса, можно, все же утверждать, что рынок ангельских инвестиций в РФ находится еще в первоначальной стадии, но при устранении искусственных ограничителей развития и сложении определенных обстоятельств, вполне возможен его бурный рост в ближайшие 5–7 лет. Для этого требуется дальнейшая работа по организации сообществ бизнес-ангелов на всех уровнях, созданию стимулов к профессиональной работе, решению проблем российского правового поля в части выхода из проектов, организации конкуренции между инвестициями бизнес-ангелов с государственными «посевными» деньгами и др.

Еще одно препятствие для успешного и продуктивного развития ГЧП заключается в недостаточно высоком уровне квалификации, профессионализма и компетентности участников альянса. Многочисленные эксперты отмечают, что действующая в России модель вузовского образования не дает необходимых прикладных знаний, что приводит к необходимости «доучивания» молодых специалистов. Поэтому важным является широкое привлечение к учебному процессу практиков, что из-за особенностей бюджетного финансирования высшей школы не всегда возможно. Для создания эффективной системы подготовки и переподготовки необходимых кадров в сфере ГЧП необходимо организовать тесное взаимодействие научных организаций, работников из структур ГЧП и ведущих вузов страны.

Безусловно, важнейшей задачей является снижение уровня коррупции в научно-инновационной сфере. На сегодняшний день зашкаливающая коррумпированность чиновников и расставленные бюрократические барьеры приводят к процветанию мошенничества, возможности значительного завышения затрат и несоблюдению норм проекта, заключению фиктивных сделок с фирмами-однодневками, недопустимому, с точки зрения безопасности, снижению качества выполненных работ. Наглядным примером такого ведения дел в формате ГЧП может служить, проведенная в 2014 году, зимняя Олимпиада в Сочи.

В заключении подчеркнем, что расширение использования механизма ГЧП, понимание высшими уровнями власти страны необходимости структурных реформ и незамедлительная их реализации позволят России уверенно ответить на современные технологические вызовы и стать залогом успешного выведения государства на принципиально новый уровень в сфере инноваций. Однако это может быть достигнуто лишь за счет обеспечения должного уровня экономической свободы, создания равных условий конкурентоспособности, верховенства закона, а также эффективной интеграции власти, науки, образования и бизнеса.

При этом, эффективное партнерство реально только в условиях полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего развития страны. Без этого и без полной уверенности в стабильности «правил игры» от бизнеса нельзя ожидать ничего, кроме показного интереса и формального участия в крупномасштабных проектах государства в целях самосохранения.

Список литературы

1. Агарков С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С.А. Агарков, В.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. М.: изд-во «Академия Естествознания», 2011.
2. Воротников А.М., Королев В.А. О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2010. № 2.
3. Данько К., Громыко И. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения и образования в условиях финансового кризиса. docme.ru/doc/1046049/pravovoe-regul...
4. Дмитриев В.А. Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2008. № 4.
5. Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Национальная хозяйственная культура и культура предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 8.
6. Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005.
7. Пугачев Н.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). М.: Буки-Веди, 2013.
8. Татаркин Д.А., Сидорова, Е.Н. Государственно-частное партнерство в системе стратегического развития территорий. Екатеринбург: Институт экономики РАН, 2011. 121 с.
9. Фирсова А.А. Механизмы инвестирования проектов государственно-частного партнерства в инновационной сфере // refrend.ru/780826.html.
10. Шинкаренко П. Государственно-частное партнерство: проблемы и решения // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8.
11. <http://www.pppi.ru>
12. Afonassova M.A. Innovative aspects of management of competitiveness of regional economy // Economic development and perspectives of cooperation between the USA, Europe, Russia and CIS states. Volume 2 / ed. by S. Stark. New York, CIBUNET Publishing. 2013. P. 3–16.
13. Afonassova M.A. The development mechanisms investigation of ultrafast processes in the economy / Review of European Studies, Vol.6, No. 4, Desember, 2014. P. 216–223.
14. Veselovsky M.Y., Pogodina T.V., Idilov I.I., Askhabov R.Y., Abdulkadyrova M.A. Development of Financial and Economic Instruments for the Formation and Management of Innovation Clusters in the Region // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6. N. 3. P. 116–123.
15. Veselovsky M.Y., Nuraliev S.U., Fedotov A.V., Sandu I.S., Avarskiy N.D. Role of Wholesale Market in Ensuring Russian Food Safety under Conditions of Innovative Economy // Journal of Applied Economic Sciences Volume X. Issue 3 (33). Summer 2015.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
 ISSN 2411-796X (Online)
 ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE INNOVATIVE SPHERE: CURRENT STATE AND PROSPECTS

M.Ya. Veselovskii

Abstract

In article the current state is analyzed is state-private partnership, the problems constraining its further development, among which imperfection of legislative and standard and legal base, a fiscal orientation of the tax law, lack of mechanisms of long-term financing, low level of trust of business to the government, the high level of corruption, etc. are revealed. It is offered to introduce amendments in partnership mechanisms the including creations of the favorable economic and standard and legal environment, formation at businessmen of motivation to development of innovative activity, development of new organizational mechanisms of system of public-private partnership, strengthening of state support of commercialization of results of scientific activity, etc. The purpose of article is increase of efficiency of public-private partnership in the innovative sphere.

Article tasks: to investigate the main reasons constraining development of public-private partnership in the innovative sphere to offer measures for their elimination really to promote increase of the mechanism of public-private partnership.

Methodology. Process, system, integration and functional approaches are the basis for methodical development.

Results. The main forms of public-private partnership used in the Russian practice are analysed. The rating of regions of the Russian Federation on public-private partnership development is given. The main reasons influencing further development of public-private partnership in modern economic conditions are analysed. The measures of legislative and institutional orders urged to increase efficiency of this mechanism in the conditions of transition to innovative economy are offered.

Conclusions / importance. Expansion of use of the mechanism of public-private partnership will allow Russia to answer modern technological calls surely. However it can be reached only due to ensuring due level of economic freedom, creation of equal conditions of competitiveness, rule of law, and also effective integration of the power, science, education and business.

Keywords: *It is state-private partnership, innovative activity, business, motivation.*

Correspondence: **Veselovskii M. Ya.**, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, consult46@bk.ru

Reference: Veselovskii M. Ya. Public-private partnership in the innovative sphere: current state and prospects. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 3, pp. 8–17. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.8.17

References

1. Agarkov S.A. Innovative management and state innovative policy / S. A. Agarkov, V. S. Kuznetsova, M. O. Gryaznova. M.: Publishing house «Academy of Natural sciences», 2011.
2. Vorotnikov A.M., Korolev V.A. About development of public-private partnership in the Russian regions. *Real estate and investments. Legal regulation*, 2010, no. 2.
3. Danko K., Gromyko And. Public-private partnership in health sector and educations in the conditions of financial crisis. docme.ru/doc/1046049/pravovoe-regul...
4. Dmitriyev V.A. Public-private partnership: new opportunities for development of infrastructure in countries with economies in transition. *Real estate and investments. Legal regulation*, 2008, no. 4.
5. Yemelyanov Yu.S., Khachatryan A.A. National economic culture and culture of business. *Problems of the theory and practice of management*, 2009, no. 8.
6. An innovative way of development for new Russia / Otv. edition V.P. Goreglyad. M.: Science, 2005.
7. Pugachev N.S. Public-private partnership in the innovative sphere. Topical issues of economy and management: materials II междунар. науч. конф. (Moscow, October, 2013). M.: Buki-Vedi publishing house, 2013.
8. Tatarkin D.A., Sidorova E.N. Public-private partnership in system of strategic development of territories. Yekaterinburg, Institute of economy of the Russian Academy of Sciences, 2011. 121 pages.
9. Firsova A.A. Mechanisms of investment of projects of public-private partnership in the innovative sphere of [Text] // refrend.ru/780826.html.
10. Shinkarenko P. Public-private partnership: problems and decisions. *Problems of the theory and practice of management*, 2007, no. 8.
11. <http://www.pppi.ru>
12. Afonasyova M.A. Innovative aspects of management of competitiveness of regional economy//Economic development and perspectives of cooperation between the USA, Europe, Russia and CIS states. Volume 2 / ed. by S. Stark. New York, CIBUNET Publishing. 2013. P. 3–16.
13. Afonasyova M.A. The development mechanisms investigation of ultrafast processes in the economy. *Review of European Studies*, Vol. 6, no. 4, Desember, 2014. P. 216–223.
14. Veselovsky M.Y., Pogodina T. V., Idilov I. I., Askhabov R. Y., Abdulkadyrova M. A. Development of Financial and Economic Instruments for the Formation and Management of Innovation Clusters in the Region. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015, vol. 6, no. 3. P. 116–123.
15. Veselovsky M.Y., Nuraliev S.U., Fedotov A.V., Sandu I.S., Avarskiy N.D. Role of Wholesale Market in Ensuring Russian Food Safety under Conditions of Innovative Economy. *Journal of Applied Economic Sciences*, vol. X, Issue 3 (33), Summer 2015.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Евгений Данилович Катульский¹

¹ НАЧОУ ВПО «Современная гуманитарная академия», Москва, Российская Федерация
109029, г. Москва, ул. Нижегородская, 32

¹ Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации,
профессор кафедры экономики и управления народным хозяйством
E-mail: prepod@muh.ru

Поступила в редакцию: 25.06.2015 Одобрена: 27.08.2015

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции трудовой миграции в Российскую Федерацию. Проанализированы миграционные связи России за 1-й квартал 2014 и 2015 гг. Рассматриваются вопросы влияния усиливающихся миграционных потоков граждан Украины на состояние рынка рабочей силы России. Сторонники миграционной открытости считают, что усиление миграционных процессов – один из путей решения демографической проблемы России и проблемы пополнения рынка рабочей силы. Их оппоненты полагают, что иммиграция создает избыточное предложение на рынке труда, позволяя работодателям постоянно снижать уровень оплаты труда и социальных гарантий, ухудшать условия труда.

Ключевые слова: рынок труда, Российская Федерация, миграционные процессы, трудовые ресурсы.

Для ссылки: Катульский Е. Д. Состояние и тенденции развития миграционных процессов в России. Влияние миграционных процессов на состояние рынка рабочей силы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 18–27.

DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.18.27

Миграционные проблемы являются характерными для всех стран мира. А за последние два десятилетия с этими проблемами столкнулась и Россия.

В результате распада СССР государственная политическая и социально-экономическая системы разрушились, вместе с этим разрушился и централизованный механизм регулирования демографических процессов, что привело к массовому перемещению людей. В 1990-е годы основными миграционными потоками в Российскую Федерацию были беженцы и вынужденные переселенцы. В 2000-е годы основным миграционным потоком в Российскую Федерацию стали трудовые мигранты¹.

С учетом демографической ситуации миграция стала одним из основных и реальных источников восполнения нехватки трудовых ресурсов.

На сегодняшний день под миграцией населения подразумевается любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением

как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью смены постоянного места жительства или временного пребывания на территории для осуществления учебы или трудовой деятельности независимо от того, под превалирующим воздействием каких факторов оно происходит – притягивающих или выталкивающих².

Основной причиной перемещения населения служит стремление к более высокому заработку и комфортным условиям труда и жизни. Трудовые мигранты составляют большинство иммигрантов, причём их доля в экономически активном населении, как правило, заметно больше доли иммигрантов во всем населении принимающих стран. Что же касается самих принимающих стран, то их заинтересованность в трудовой иммиграции объясняется в первую очередь демографической обстановкой (депопуляция, увеличение доли пенсионеров и уменьшение доли трудоспособного населения).

¹ Сухов А.Н. Миграция в Европе и ее последствия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.Н. Сухов, С.А. Трыканова. 2-е изд., стереотип. М.: Флинта: МПСИ, 2011. 216 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=409928>

² Государственное и муниципальное управление: учебник / В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова; под ред. Н.И. Захарова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 288 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=426926>

Россия на сегодняшний день остается крупнейшим центром миграции в Восточном полушарии и уступает по величине миграционных потоков только США. В настоящее время российский рынок труда является очень привлекательным для трудоспособного населения из ряда сопредельных стран. Иностранная рабочая сила прибывает более чем из 100 государств, но главными ее экспортерами всегда были страны бывшего СССР, прежде всего Таджикистан, Украина, Молдова.

Основными странами-поставщиками иностранных высококвалифицированных специалистов стали Китай, Турция, Германия, Великобритания, США и некоторые другие. Этот миграционный поток включает, как правило, высокооплачиваемые категории мигрантов в иностранные компании, работающие в России.

Иностранная рабочая сила привлекается в Россию из самых разных государств мира. Крупнейшими поставщиками иностранных рабочих являются следующие пять стран: Узбекистан, Таджикистан, Украина, Китай и Киргизия. В первую десятку стран также входят Молдова, Армения, Турция, КНДР и Азербайджан. С данными государствами у России сложились устойчивые миграционные связи на протяжении 1990–2010-х годов.

Официальная политика занятости в Российской Федерации ориентирована на приоритетное трудоустройство российских граждан. Однако фактически на российском рынке труда сложилась ситуация, когда преимуществом при трудоустройстве у работодателей пользуются рабочие-мигранты, готовые работать за меньшую заработную плату и в худших условиях труда, жить в некомфортных бытовых условиях. В общественном и политическом дискурсе распространено мнение, что российские граждане не хотят занимать рабочие места, на которых работают трудовые мигранты, по причине непрестижности рабочих мест. Отраслевая структура занятости населения России постепенно трансформируется в сторону преобладания сферы услуг, которая включает транспорт, связь, торговлю, общественное питание, здравоохранение, образование, государственное управление, культуру и науку. Отраслевое распределение иностранной рабочей силы отличается преобладанием строительства как сектора, где требуется значительный объем тяжелого низко квалифици-

рованного труда. Национальные работники, получающие возможность выбора в условиях трудового дефицита и ориентированности экономики на инновационный путь развития, не соглашаются на работы, которые в мире определяются как «работы 3D» (тяжелые, грязные, непрестижные)¹.

В.А. Ионцев и И.В. Ивахнюк считают, что трудовые мигранты играют роль «буфера» на российском рынке труда, поскольку оказываются в первую очередь уволенными при ухудшении экономической ситуации и сокращении спроса на рабочую силу². В 2008–2009 годах многие российские работодатели не только прибегли к увольнениям работников, в том числе иностранных, но также изменили тактику поведения на рынке труда, расширив практику нерегистрируемой занятости.

Теневые схемы найма работников, прежде всего иностранных, потому что они в меньшей степени склонны отстаивать свои права и менее защищены, использовались российскими работодателями в стремлении сохранить конкурентоспособность в условиях сокращающегося спроса, несмотря на существующие внушительные суммы штрафов³.

Исследования показывают, что труд рабочих-мигрантов из различных стран широко распространен в разных секторах экономики России, их труд применяется практически повсеместно. Во многих отраслях экономики сложился механизм, когда на предприятиях официально числятся российские работники, а фактически работают иностранные рабочие-мигранты. Поскольку оплата труда последних обходится гораздо дешевле, разница между этими затратами представляет собой чистую прибыль владельцев предприятий. Существует серьезный социальный, или гуманитарный, аспект проблемы. Рабочие-мигранты живут в плохих условиях, получают гораздо меньшую заработную плату, подвергаются эксплуатации со стороны работодателей, повсеместно нарушаются их трудовые и человеческие права. Фактически можно говорить о формировании сегмента принудительного труда в некоторых отраслях российской экономики. Из-за демпинга цены на труд часть местных работников не хотят искать работу в этой отрасли, а работодатели теряют интерес к их найму.

Миграционные процессы в России носят неоднозначный характер. С одной стороны, в Россию

¹ Ивахнюк И.В. Евразийская миграционная система: теория и политика. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; МАКС-Пресс, 2008. С. 36.

² Ионцев В.А., Ивахнюк И.В. Роль международной трудовой миграции для экономического развития России: Научно-исследовательский отчет КАРИМ-Восток RR 2012/28. Флоренция: Центр миграционной политики, 2012. С. 21.

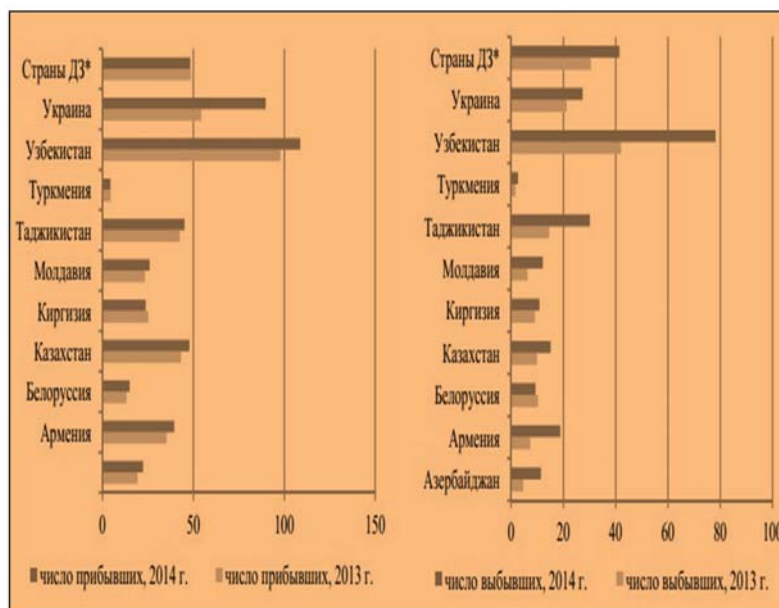
³ Влияние экономического кризиса на миграционные тенденции и миграционную политику в Российской Федерации и регионе Восточной Европы и Центральной Азии. М.: MOM, 2009. С. 35.

стремятся огромные потоки иммигрантов из СНГ, все ещё не поддающиеся регулированию, с другой стороны, существуют эмиграционные потоки в развитые страны. Таким образом, теряя высококвалифицированные кадры и принимая неквалифицированные, страна утрачивает качественные трудовые ресурсы, на смену которым приходят ресурсы из стран СНГ, изменяющие этнический состав государства.

Миграционный прирост России в долгосрочной миграции¹ за 10 месяцев 2014 г. составил 227,3 тыс. человек², уменьшившись на 10 п.п. по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Снижение произошло в первую очередь за счет роста выъездов из России. «Вклад» Крыма в миграционный прирост России в 2013 г. составил около 7 тыс. человек³, 40% его приходится на

обмен с Украиной. Однако пока вынужденные мигранты из Украины, претендующие на получение убежища в России, в эту статистику не попали.

Как и в предыдущие годы, не менее 90% миграционного прироста России обеспечивалось за счет миграционных отношений со странами СНГ. Обмен с ними в 2014 г. также сократился примерно на 10 п.п., однако это снижение вряд ли следует однозначно приписывать влиянию экономического кризиса и изменению внешнеполитической обстановки. Подобного рода скачки, как в сторону повышения, так и понижения, наблюдались и ранее. «Лег» отставания между реакцией мигрантов, которые имеют намерение переехать в другую страну на постоянное место жительства, и текущими политическими и экономическими событиями в принимающей стране, как правило, достаточно велик. Он меньше, если миграция идет в первую очередь по выталкивающим из страны исхода обстоятельствам. Кроме того, в 2014 г. в статистику долгосрочной миграции могли попасть в том числе



* ДЗ – дальнее зарубежье, включая Грузию и страны Балтии.

Источник: Росстат, 2014.

Рис. 1. Миграционные связи России со странами СНГ и дальнего зарубежья, январь–апрель 2013, 2014 гг., тыс. человек

и те, кто переезжал в предыдущем году. Кризис на Украине, хотя и сказался на росте миграционного притока из этой страны (рис. 1), нашел отражение не только в параметрах долгосрочной миграции, но и в других миграционных институтах – выдаче разрешений на временное проживание, оформление патентов, разрешений на работу. Кроме Украины рост прибытий наблюдался также из Узбекистана и Казахстана.

Однако из-за роста выъездов из России по большинству направлений миграционный прирост увеличился только в обмене с Украиной (в 1,9 раза) и Белоруссией (во столько же) и резко сократился с главными миграционными донорами России последних лет – республиками Средней Азии, в первую очередь с Узбекистаном (в 1,8 раза). Следует отметить, что в целом увеличение числа выехавших связано с изменением с 2011 г. порядка учета долгосрочной миграции, в соответствии с которым в число мигрантов включены лица, зарегистрированные по месту пребывания на срок 9 месяцев и более.

¹ Долгосрочная миграция (переселение) – международная или внутренняя миграция, которая совершается на длительный период (более 1 года) и сопровождается сменой постоянного места жительства. См.: <http://www.fms.gov.ru/documentation/865/details/49505/2/>

² С изменением с 2011 г. порядка учета долгосрочной миграции в число мигрантов включены лица, зарегистрированные по месту пребывания на срок 9 месяцев и более. Подробнее об этом см.: Карачурина Л. Миграционная политика и миграционные процессы // Российская экономика в 2013 г. Тенденции и перспективы. (Выпуск 35). М.: Институт Гайдара, 2014. Гл. 5.2. С. 333–349.

³ Рассчитано по сопоставлению данных за январь–октябрь 2013 г. с Крымом (Социально-экономическое положение России-2014. Росстат, 2014) и без Крыма (Социально-экономическое положение России-2013. Росстат, 2013).

и более. В результате в настоящее время в число выбывших попадают мигранты, срок пребывания которых (по дате окончания регистрации в листе статистического учета прибытия) закончился.

В 2014 г. российское законодательство в области миграции пополнилось несколькими новыми документами, а также поправками к существующим, которые были ориентированы на: урегулирование ситуации с беженцами из Украины; ужесточение порядка депортации и въезда для мигрантов, нарушивших правила пребывания и трудоустройства в России; распространение патентирования на категорию иностранных трудовых мигрантов, работающих у юридических лиц, и др.

1. Революционным изменением, принятым в 2014 г. и вступившим в силу с 1 января 2015 г., стала отмена квотирования трудовых мигрантов. В нынешнем виде квотирование существовало с 2007 г. и был одним из самых критикуемых положений миграционной реформы того же года. Оно было негибким и непрозрачным и не было способно выполнять как функцию оперативного регулирования численности мигрантов на российском рынке труда, так и функцию защиты самого рынка труда, при этом обладало высокой потенциальной коррупциогенностью на самых разных уровнях.

В соответствии с поправками в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»¹ с 2015 г. мигранты (работающие как у физических лиц, так и у юридических, и индивидуальных предпринимателей) будут обязаны покупать разрешительный патент со сроком действия от одного месяца до одного года² в соответствии с установленной Федеральным законом стоимостью 1568,4 руб. в месяц или с повышающим региональным коэффициентом³.

Конечно, это увеличит численность официальных трудовых мигрантов в России. Однако не решает фундаментальной проблемы – остается неизвестной реальная потребность в иностранной рабочей силе в стране, тем более с учетом внутренних резервов. Следует отметить, что в России практически не используются внутренние трудовые резервы (внутрироссийская трудовая миграция, переобучение и трудоустройство безработного населения, привлечение на рынок пенсионеров

и молодежи и прочее). Только в 2009 году Федеральная служба по труду и занятости ввела в действие единый банк данных по вакансиям в масштабах всей страны. Хотя достаточно очевидно, что более эффективное использование национальных трудовых ресурсов могло бы несколько снизить потребности и зависимость российской экономики от иностранной рабочей силы.

2. Существенным изменением в миграционном законодательстве РФ, вступившем в силу также с 1 января 2015 г., следует считать введение обязательного въезда в Россию по загранпаспортам для граждан СНГ. При этом для граждан Украины сделано исключение.

Прежние постановления, согласно которым это можно было сделать только по внутреннему паспорту или свидетельству о рождении, признаны утратившими силу. Ожидается, что мера поможет введению единого порядка пересечения государственной границы Российской Федерации и контролю над миграционными процессами.

Право пересечения границы по внутреннему паспорту или свидетельству о рождении остаётся у граждан стран-участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства: Казахстана и Белоруссии. А в будущем возможность свободного въезда в Россию и выезда из страны получают Киргизия и Армения, чьи правительства сегодня усиленно работают над вступлением в ТС.

3. Приняты законодательные акты между Россией и отдельными странами СНГ, которые ориентируют миграционную политику на «страновую персонификацию». Так, в апреле 2014 г. был подписан Федеральный закон от 02.04.2014 №43-ФЗ о ратификации «Протокола о внесении изменения в Соглашение между правительствами Таджикистана и России о трудовой деятельности и защите прав граждан Республики Таджикистан в Российской Федерации», согласно которому граждане Таджикистана теперь могут получать разрешение на работу в России сроком до 3 лет.
4. Дальнейшее ужесточение миграционной политики в части выдворения и депортации иностранных мигрантов, нарушивших правила пребывания и трудоустройства в России⁴. За-

¹ Федеральный закон от 24.11.2014 г. №357-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» и отдельные законодательные акты РФ».

² До 2015 г. максимальный срок действия патента для работы у физических лиц составлял 3 месяца.

³ К примеру, в Москве и Московской области это 4000 руб., в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО) – 6629 руб., а в Орловской области – 2038,92 руб.

⁴ Соответствующие федеральные законы были приняты в 2013 г.

конопроект, согласно которому мигрантам – нарушителям срока пребывания могут запретить въезд на территорию РФ сроком до 10 лет, был одобрен в октябре 2014 г. Госдумой РФ и вступил в действие с 10 января 2015 г. По данным Федеральной миграционной службы (ФМС) России, в конце 2014 г. на территории России находилось более 734 тыс. иностранных граждан с нарушением срока пребывания на 270–360 дней, которые подпадают под запрет приезжать в РФ сроком на 5 лет, еще 1,28 млн человек – с нарушением более 360 дней (для них предусмотрен 10-летний запрет)¹.

5. Расширение перечня иностранных граждан и лиц без гражданства, имеющих право на получение российского гражданства в упрощенном порядке (т.е. без соблюдения условий о сроке проживания)².
6. Отдельная законодательная инициатива коснулась внутренней миграции. Она связана как с реализацией «Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г.», так и с высказанной в Послании президента РФ Федеральному собранию в декабре 2013 г. идеей создания территорий опережающего развития (ТОР). В 2014 г. правительством РФ был внесен в Госдуму законопроект о создании ТОР на Дальнем Востоке³, в котором сделана попытка прописать управленческие шаги по экономической стимуляции развития этих территорий.

После стабилизации объемов фиксируемой статистикой миграции в 2014 г., в I кв. 2015 г. вновь отмечен ее рост: общее число перемещений увеличилось с 928,5 тыс. в январе–марте 2014 г. до 1035,6 тыс. за аналогичный период 2015 г. Внутренняя миграция увеличилась с 822,1 тыс. до 904,7 тыс. человек (на 10%). Числа прибывших из других стран в I кв. возросли с 106,4 тыс. до 130,9 тыс. соответственно, выбытия увеличились с 65,8 тыс. в 2014 г. до 88,4 тыс. в 2015 г. Увеличение миграции лишь в малой степени может быть связано с включением данных по Крымскому ФО, так как численность прибывших в него в 2015 г. составила 9,1 тыс., выбывших – 7,3 тыс. человек.

Причина продолжающегося роста масштабов миграции не вполне понятна: эффект изменения методики учета, предпринятый Росстатом в 2011 г. (была начата разработка данных не только о мигрантах, зарегистрированных по месту жительства, но и по месту пребывания на срок, превышающий 9 месяцев) должен был уже исчерпать себя. В I кв. 2015 г. увеличилась как численность зарегистрированных на новом месте жительства, составив 541,6 тыс. человек против 489,0 тыс. в I кв. 2014 г., так и численность зарегистрированных по месту пребывания на разный срок.

В международной миграции по сравнению с I кв. 2014 г. произошли существенные изменения (табл. 1).

Увеличились объемы как прибытий, так и выбытий, причем последние увеличились в большей мере. Миграционный прирост изменился мало, но поменялись его составляющие. Возобновился не-большой миграционный отток в страны дальнего зарубежья, но что более странно – в России отмечена миграционная убыль с Узбекистаном и Таджикистаном. Прибытия из этих стран, а также из Киргизии и Белоруссии, сократились, а выбытия выросли. Предположительно, рост числа выбывших – следствие быстрого роста числа прибывших в предшествующие годы, регистрирующихся по месту пребывания на срок от 1 до 3 лет. В 2015 году у этих людей заканчивается регистрация, и они автоматически попадают в число выбывших из страны. Сократилась численность регистрирующихся на срок от 9 месяцев до 1 года (на этот срок обычно регистрируются временные мигранты), в то же время, число зарегистрированных по месту жительства практически не изменилась.

В 2015 г. в сравнении с 2014 г. отмечен резкий рост прибытий из Украины, миграция с которой обеспечивает теперь большую часть миграционного прироста России. По числу прибывших Украина обогнала страны Средней Азии, взятые вместе. В I кв. 2015 г. 58,8 тыс. человек получили в России временное убежище, почти все они – из Украины. Всего на начало апреля 2015 г. более 330 тыс. получили временное убежище, еще 180 тыс. – разрешение на временное проживание⁴.

¹ Серегин В., Солопов М. Бегство мигрантов: в январе их приток снизился на 70% //РБК, 9.01.2015 г. http://top.rbc.ru/own_business/09/01/2015/549b0d579a79472285e29848

² Федеральный закон от 23.06.2014 г. №157-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О гражданстве Российской Федерации».

³ Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока».

⁴ Интерфакс, 23 апреля 2015 г.

Таблица 1

Миграционные связи России, 2014 и 2015 гг., I кв., тыс. человек

	Прибыло			Выбыло			Миграционный прирост (убыль)	
	2014	2015	2015 к 2014, %	2014	2015	2015 к 2014, %	2014	2015
Международная миграция, всего	106,4	130,9	123,0	65,8	88,4	134,3	40,6	42,5
миграция со странами СНГ	95,5	119,6	125,2	57,3	76,8	134,0	38,2	42,8
Азербайджан	5,8	5,2	89,7	2,9	3,5	120,7	2,9	1,7
Армения	9	10,6	117,8	5,2	6,2	119,2	3,8	4,4
Белоруссия	4,7	4,5	95,7	2,2	3,9	177,3	2,5	0,7
Казахстан	11,7	14,5	123,9	3,1	6,2	200,0	8,6	8,2
Киргизия	6,2	5,5	88,7	3,1	4,3	138,7	3,1	1,2
Молдавия	5,9	7,3	123,7	3,1	4,1	132,3	2,8	3,2
Таджикистан	10,3	9,2	89,3	7,6	10,2	134,2	2,7	-1,0
Туркменистан	0,9	1,1	122,2	0,3	0,5	166,7	0,6	0,6
Узбекистан	28,1	17,8	63,3	22,3	28,6	128,3	5,8	-10,8
Украина	12,9	43,9	340,3	7,4	9,4	127,0	5,5	34,5
Миграция с другими странами	10,9	11,3	103,7	8,5	11,6	136,5	2,4	-0,3

Примечание: данные за 2014 г. не включают Крымский ФО.

Источник: Росстат, текущий учет.

В начале 2015 г. направления миграционный потоков в пределах России не претерпели изменений. Наиболее притягательными для мигрантов остаются г. Москва, Московская область и Краснодарский край, а также Крымский ФО, Тюменская и Новосибирская области. Продолжают терять население в результате миграции Приволжский, Северо-Кавказский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа.

С 1 января 2015 г. вновь существенно изменился порядок привлечения трудовых мигрантов из «безвизовых» стран в России. Для иностранцев, занятых у юридических лиц, отменены разрешения на работу и введены, как ранее для занятых у физических лиц, патенты. Переход к патентам рассматривался аналитиками как инструмент, который поможет упростить легализационные практики и станет антикоррупционной мерой. Однако, как это бывает, его введение сопровождалось процедурной непродуманностью, и подключением ряда дополнительных механизмов и условий¹.

В частности, обязательным теперь является не только наличие полиса добровольного медицинского страхования и справки об отсутствии заболеваний, но и сертификата, подтверждающего знание русского языка, истории России и основ законодательства².

Экзаменационные тесты разделены по уровням сложности: с более низким числом правильных ответов – для мигрантов, покупающих патент, и с более высокими требованиями – для претендентов на вид на жительство или разрешение на временное проживание. Прохождение комплексного экзамена на знание истории, права и русского языка обойдется мигранту в 4,5 тыс. руб. При этом сертификат, который получают мигранты после сдачи экзамена, будет действителен на протяжении 5 лет, затем его надо будет получать заново. Избежать проверки знаний смогут только ограниченно дееспособные и недееспособные лица, подростки до 18 лет, мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, а также участники Госпрограммы переселения соотечественников,

¹ Карачурина Л. Миграционные процессы // Экономическое развитие России. 2015. № 7. С. 45.

² А также миграционной карты, где целью въезда указана «Работа», заявление, регистрация по месту пребывания. Итого общий перечень насчитывает, включая обязательный теперь загранпаспорт, 8 позиций.

высококвалифицированные специалисты и студенты очной формы обучения.

Если с необходимостью покупки медполиса сталкиваются мигранты во многих европейских странах и эта мера является попыткой защитить бюджеты регионов от оказания бесплатной медпомощи мигрантам и одновременно дать им некие социальные гарантии, то экзамен на знание русского языка для мигрантов¹, не претендующих на длительное проживание и натурализацию (разрешение на временное проживание, вид на жительство или гражданство), представляется избыточным требованием, тем более что условия для массового обучения иностранных языков в стране не созданы.

В целом «навешивание» на покупку патента такого количества дополнительных документов способно и этому механизму придать все ту же коррупционную основу, превратить его в неповоротливый и полузапретительный. Кроме того, поскольку работодателю придется платить за мигранта взносы в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования, это увеличит стоимость мигранта для работодателя при официальном найме.

Ежемесячная цена патента сильно разнится от региона к региону:

- часть субъектов РФ не устанавливала региональных коэффициентов и в них действует установленная федеральным законом стоимость (1568,4 руб.) – как правило, так поступили в регионах, не пользующихся популярностью у мигрантов (Ивановская, Костромская, Курганская области, Забайкальский край, Карачаево-Черкесская Республика, Карелия и пр., всего 34 региона);
- стоимость патента в остальных находится в границах от 2038,92 руб. в Орловской области до 7056,2 руб. в Республике Саха и 8000 руб. в Сахалинской области;
- в Москве и Московской области патент стоит 4000 руб., в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 3000 руб. Представляется, что установлением такой планки – не низкой, но и далекой от максимального – власти дают сигнал о своем понимании того факта, что столичным регионам без мигрантов в определенных секторах экономики не обойтись.

Общая единовременная цена легализации в Москве, по подсчетам специалистов, составляет от 16 до 20 тыс. руб., далее по 4 тыс. руб. – ежеме-

сячно. В условиях инфляции, падения курса доллара, снижения доходов мигрантов из-за кризиса, а также предшествовавшего общего ужесточения миграционного контроля, по-видимому, все большее количество мигрантов из стран СНГ будет задумываться об экономической целесообразности работы в России.

В течение января–февраля 2015 г. этому дополнительно способствовала неразбериха с выдачей сертификатов, а также действенность выданных в 2014 г. патентов. ФЗ № 56 «О внесении изменений в статью 13-2 Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», позволяющий продлевать действие «старых» патентов, был подписан только в начале марта. Согласно закону, руководитель субъекта РФ, в котором в 2014 г. было выдано более 300 тыс. патентов, имеет право обратиться в ФМС России с просьбой продлить срок действия патентов, выданных в 2014 г., на период, за который патент будет оплачен, но не более 12 месяцев со дня выдачи трудовому мигранту такого документа. Таким образом, закон был направлен в первую очередь на упорядочивание ситуации в Москве, где единственный миграционный центр (Сахарово), оформляющий разрешительные документы, начиная с начала года не справлялся с потоком мигрантов.

Общее число мигрантов, работающих по патентам, за пять месяцев 2015 г. сократилось по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 16,6 п.п. и составило 857,7 тыс. Учитывая, что в 2014 году к этому моменту еще 555,5 тыс. работали по разрешениям на работу (ныне они остались в действии только для мигрантов из визовых стран, их 104,3 тыс.), общее падение числа легальных мигрантов, работающих по патентам и разрешениям на работу, составило почти 40 п.п. Почти такая же ситуация – с разрешениями на работу высококвалифицированным и квалифицированным специалистам. Опции же, рассчитанные на более длительный или постоянный формат пребывания в России (разрешение на временное проживание, вид на жительство, гражданство), были стабильны или показали даже положительную динамику. На наш взгляд, это в первую очередь связано с тем, что документы, попадающие сейчас в статистическую отчетность, начали оформляться много раньше, в 2014 г., и в них есть украинская «составляющая»¹.

¹ Освобождены от экзамена высококвалифицированные специалисты, те, кто окончил школу до 1 сентября 1991 года и студенты, приезжающие в Россию учиться и желающие параллельно подрабатывать. Срок действия сертификата – 5 лет.

² Карачурина Л.Б. Миграционные процессы Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36). / [В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.]; Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. М.: изд-во Ин-та Гайдара, 2015. Раздел 5.2. С. 315–331.



Источник: Данные Центрального Банка РФ.

Рис. 2. Перечисления средств из России в страны СНГ по статистике трансграничных операций физических лиц, I кв. 2006 – I кв. 2015 гг.

Сравнивая два кризиса – 2009–2010 гг. и нынешний, необходимо отметить, что в условиях нынешнего ужесточения миграционного законодательства в части выдворения и депортации иностранных мигрантов, нарушивших правила пребывания и трудоустройства в России¹, на величину снижения миграционного потока нынешний подействовал более существенно: численность иностранной рабочей силы в России в 2009 г. упала по отношению к 2008 г. на 8,3 п.п., только из стран СНГ – на 7,6 п.п.; в 2010 г. по отношению к 2009 г. – на 26,2 и 24,2 п.п. соответственно. За 5 месяцев 2015 года размер падения составил для всех категорий иностранных работников 39,4 п.п.

Значительно снизился и объем трансфертов, отправляемых из России. В I кв. текущего года по отношению к I кв. 2014 г. в страны СНГ было переведено почти в 2 раза меньше средств, средняя сумма операции впервые за период с 2006 г. упала ниже отметки в 200 долл. (рис. 2).

Изменение курса валют и сжатие трансфертных возможностей стало серьезным ударом по экономике зависимых стран, в первую очередь Таджикистана, Киргизии и Молдавии. Согласно данным Всемирного банка, денежные переводы работающих за рубежом резидентов составляют 52% ВВП Таджикистана, 31% ВВП Киргизии, 25% ВВП Молдавии². При этом трансферты – это помощь

не бюджетам стран, а непосредственно семьям, и в первую очередь направляется на текущие расходы домохозяйств³.

Таким образом, тревожная общественно-политическая и экономическая ситуация на миграционные процессы в России существенным образом еще не повлияла (по крайней мере, это однозначно не видно из тех статистических показателей, которые доступны для анализа). Масштабные изменения в законодательстве, которые готовились и разрабатывались в течение всего 2014 г., начинают действовать в 2015 г.

Фундаментальной основой для формирования политики Российской Федерации в отношении трудовой миграции из-за рубежа должно являться определение четких потребностей в рабочей силе внутри страны. Они должны быть основаны, прежде всего, на экономических и геополитических интересах России. Прежде чем определять политику в отношении привлечения иностранных трудовых мигрантов, необходимо представлять размеры этих потребностей и непосредственно увязывать их с перспективами социально-экономического развития государства.

С одной стороны, можно увеличивать численность занятого населения; с другой стороны, можно и нужно повышать производительность труда, обновлять оборудование и развивать передовые технологии, стимулируя налоговыми инструментами предпринимателей, вкладывающих средства в модернизацию производства⁴.

Усиление миграционного потока с Украины создаст значительную напряженность на российском рынке труда. Конкуренция за рабочие места между местными гражданами и гражданами Украины может обостриться. В связи со сложной политической и экономической ситуацией на Украине, кандидаты из Украины готовы демпинговать в заработной плате. Следовательно, возможны вспышки недовольства среди граждан России. Если в Евро-

¹ Соответствующие федеральные законы были приняты в 2013 году.

² Migration and Development Brief. The World Bank. April 11. 2014. P. 3.

³ Согласно данным анкетирования физических лиц, осуществляющих денежные переводы, проведенного кредитными организациями при посредничестве Центрального банка РФ в феврале 2014 г. около 68% переводов направляется на текущие расходы домохозяйств. Центральный банк РФ. http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#CheckedItem

⁴ Рязанцев С.В., Скоробогатова В.И. Иностранные трудовые мигранты на российском рынке труда и новые подходы к миграционной политике // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 4. С. 21–29.

пе удел большей части соискателей из Украины – низовые должности, то в России есть возможность претендовать на более привлекательные вакансии. Уровень зарплат украинских мигрантов в России в среднем на 25–30% превышал заработную плату работников аналогичных специальностей из Узбекистана и Таджикистана.

На российский рынок труда массовый приток украинских граждан может сказаться как положительно, так и отрицательно. Во многом это будет зависеть от политики, которую выберет наше правительство относительно мигрантов и беженцев из Украины.

Впрочем, если российские бизнесмены положительно отреагируют на призыв Министерства экономического развития РФ о вложении в инвестиционные проекты на территории Крыма, то есть шанс, что часть трудового потока направится в этот регион. Приток мигрантов и беженцев из Украины может быть выгоден для экономики России, при их грамотном расселении по городам РФ, где существует нехватка кадров и есть инфраструктура (жилые дома, больницы, школы, детские сады), необходимая для их расселения.

Список литературы

1. Влияние экономического кризиса на миграционные тенденции и миграционную политику в Российской Федерации и регионе Восточной Европы и Центральной Азии. М.: МОМ, 2009. С. 35.
2. Государственное и муниципальное управление: учебник / В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова; под ред. Н.И. Захарова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 288 с.
3. Дудин М.Н. Региональная миграционная политика в системе национальной и экономической безопасности России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 44. С. 2–13.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Развитие экономики России в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 43 (280). С. 2–11.
5. Рязанцев С. В. Трудовая иммиграция в России: старые проблемы и новые подходы к решению // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Выпуск 1. № 1, 2014.
6. Карачурина Л. Миграционная политика и миграционные процессы // Российская экономика в 2013 г. Тенденции и перспективы. (Выпуск 35). М.: Институт Гайдара, 2014. Гл. 5.2. С. 333–349.
7. Карачурина Л. Миграционные процессы // Экономическое развитие России. 2015. № 7. С. 45.
8. Карачурина Л.Б. Миграционные процессы Российской экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36). / [В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурyleва С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.]; Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. Москва: изд-во Ин-та Гайдара, 2015. Раздел 5.2. С. 315–331.
9. Сухов А.Н. Миграция в Европе и ее последствия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.Н. Сухов, С.А. Трыканова. 2-е изд., стереотип. М.: Флинта: МПСИ, 2011. 216 с.
10. Трансграничные операции физических лиц и личные переводы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#CheckedItem
11. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/documentation/865/details/49505/2/>
12. Плисецкий Е.Л. Современные миграционные процессы в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://geo.1september.ru/2003/37/4.htm>
13. Россия – магнит для мигрантов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6_migranty.html
14. В Россию в 2014 году приехали почти 700 тысяч беженцев из Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/03/02/begentsi-anons.htm>
15. Щипанова Д.Г. Современный рынок рабочей силы. // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 15. С. 26–30.
16. The Impact of the Global Crisis on Migration, The IOM Policy Brief, Memorandum 1, IOM, 2009, January 12 (http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/policy_documents/policy_brief_jan2009.pdf) [Дата обращения: 05 июля 2015 года].
17. Migration and Development Brief. The World Bank. April 11. 2014. P. 3.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
 ISSN 2411-796X (Online)
 ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF MIGRATION PROCESSES IN RUSSIA. THE INFLUENCE OF MIGRATION PROCESSES ON THE STATE OF THE LABOUR MARKET

E. D. Katulskij

Abstract

The article examines trends in labour migration in the Russian Federation. Analyzed the migration of communications of Russia in the 1st quarter 2014 and 2015, Examines the impact of increasing migration flows of citizens of Ukraine on the state of the labour market of Russia.

Supporters of immigration openness believe that increased migration is one of the ways of solving demographic problems of Russia and problems of replenishment of the labour market. Their opponents believe that immigration creates excess supply in the labor market by allowing employers to permanently reduce the level of remuneration and social guarantees, worsen working conditions.

Keywords: labour market, Russian Federation, migration processes, labour.

Correspondence: Katulskij E. D., Modern University for the Humanities (32-4, Nizhegorodskaja street, Moscow, 109029), Russian Federation, prepod@muh.ru

Reference: Katulskij E. D. Status and development trends of migration processes in Russia. The influence of migration processes on the state of the labour market. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 3, pp. 18–27. DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.18.27

References

1. The impact of the economic crisis on migration trends and migration policy in the Russian Federation and Eastern Europe and Central Asia. Moscow: IOM, 2009. P. 35.
2. State and municipal management: Textbook / V.D. Popov, V.A. Esin, J.Y. Shitov; ed. by N. Zakharova. M.: NIC INFRA-M, 2014. 288 p.
3. Dudin M.N. Regional migration policy in the national and economic security of Russia. *Regional economy: theory and practice*, 2014. №44. P. 2–13.
4. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. The development of Russia's economy in the face of economic sanctions: national interests and security. *National interests: priorities and security*, 2014, № 43 (280), P. 2–11.
5. Ryazantsev S. V. Labor immigration in Russia: old problems and new approaches. *Vestnik St. Petersburg University*, Series 5, Issue 1, no. 1, 2014.
6. Saracuruna L. Migration policy and migration processes. Russian economy in 2013 Trends and prospects. (Issue 35) Moscow: Gaidar Institute, 2014. CH. 5.2. P. 333–349.
7. Saracuruna L. Migration processes. *Russian Economic developments*, 2015, № 7, P. 45.
8. Saracuruna L. B. Migration processes in the Russian economy in 2014. Trends and prospects. (Vol. 36). / [V. Mau, etc.; ed. Sinelnikov-Murylev case S. G. (ed), Radygina A. D.]; Inst. of Econ. policy them. Gaidar. Moscow: Izd-vo in-TA Gaidar, 2015. Section 5.2. P. 315–331.
9. Sukhov A.N. Migration in Europe and its consequences [Electronic resource]: proc. manual / A. N. Sukhov, S. A. Trukhanov. 2-e Izd., stereotype. Moscow: Flinta: MPSI, 2011. 216 p.
10. Cross-border transactions of individuals and personal remittances [Electronic resource]. Access mode: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#ChckedItem
11. The concept of state migration policy of the Russian Federation [Electronic resource]. Access mode: <http://www.fms.gov.ru/documentation/865/details/49505/2/>
12. Plisetsky E.L. Modern migration processes in Russia [Electronic resource]. Access mode: <http://geo.1september.ru/2003/37/4.htm>
13. Russia is a magnet for migrants [Electronic resource]. Access mode: http://www.ng.ru/economics/2008-03-21/6_migranty.html
14. In Russia V year came pocti of thousands of refugees from Ukraine [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rg.ru/2014/03/02/begentsi-anons.htm>
15. Shchipanova D. G. Today the global labor market. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Reseches)*, 2013, no. 15, pp. 26–30 (In Russ.).
16. The Impact of the Global Crisis on Migration, The IOM Policy Brief, Memorandum 1, IOM, 2009, January 12 (http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/policy_documents/policy_brief_jan2009.pdf) [accessed on 05 July 2015].
17. Migration and Development Brief. The World Bank. April 11. 2014. P. 3.

УДК 51(045)
JEL: D04, G28, E02, E4

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вера Егоровна Гладкова¹, Валерий Викторович Жариков²

¹ НОУ ВПО «Институт государственного управления, права и инновационных технологий»
105005 г. Москва, ул. Радио, д. 22

² ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»
107150, г. Москва, ул. Лосиноостровская, д. 49

¹ Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы, бухгалтерский учет, анализ и аудит»
E-mail: gladkovave@mail.ru

² Кандидат технических наук, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент организации»
E-mail: valera_zharikov@mail.ru

Поступила в редакцию: 19.06.2015 Одобрена: 21.08.2015

Аннотация. В настоящее время многие предприятия находятся на рынке высокой конкуренции и испытывают потребность в новых методиках оценки спроса на рынке в выпускаемой ими продукции. Поэтому изучение методики расчета точки безубыточности и проецирования ее динамики изменения во временном лаге позволят предприятиям по-новому осуществлять прогноз и учитывать сезонные колебания спроса на их продукцию.

Цели/задачи: Авторы данной публикации поставили перед собой три основные цели: усовершенствовать классическую методику определения точки безубыточности; выявить динамику и закономерности основных математических зависимостей, определяющих взаимозависимость между объемом продаж (доходом) и суммарными затратами; возможность применения данной методики экономистами на производстве с целью осуществления прогноза будущих затрат на производство продукции.

Методология: Авторы использовали общепринятые научные подходы и методы для осуществления анализа и выявления математических зависимостей, которые учитывают специфику экономической и отраслевой конъюнктуры и в дальнейшем могут использоваться в качестве шаблонных функций для прогнозирования точки безубыточности на определенном временном лаге.

Результаты: В результате исследования авторами получены математические зависимости объема продаж и валовых издержек, позволяющие обеспечивать условия максимизации прибыли российским предприятиям [1, 2].

Обсуждение/применение: Рассмотрены возможные варианты графиков точки безубыточности. Выявлено, что некоторые то-вары имеют в течение жизненного цикла две точки безубыточности (в первой точке показывает дальнейшую прибыльность предприятия, а во второй точке - показывает начало убыточного периода и необходимости снятия продукции с производства).

Выводы/значимость: Дальнейшие исследования позволили обеспечивать мониторинг точки безубыточности во времени, для чего в статье продемонстрирована возможность построения графиков точки безубыточности в трехмерном пространстве, что позволяет отслеживать прибыльность предприятия и избежать возможного банкротства на определенном временном лаге.

Ключевые слова: мониторинг; финансовое состояние; точка безубыточности; прогноз; экономико-математическое моделирование; функциональные зависимости; трехмерное пространство; временной лаг; порог выгодности и невыгодности производства.

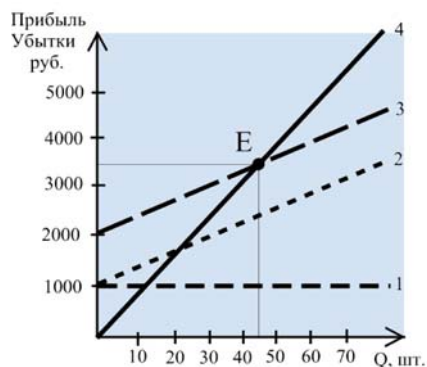
Для ссылки: Гладкова В. Е., Жариков В. В. Мониторинг финансового состояния предприятия // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 28–32.

Одним из направлений мониторинга финансового состояния предприятия является определение точки безубыточности (по-другому порога рентабельности или нулевой точки) в настоящем и ее прогнозирование в будущем [1, 2, 3].

Классическое представление нахождения точки безубыточности, как правило, сводится к рассмотрению пересечения кривых объема продаж продукции и суммарных издержек (рис. 1). На самом деле данные зависимости могут иметь более сложный нелинейный характер и зависеть от ряда факторов, которые количественно определить не просто (характер формирования цены продукта, возникновение дополнительного спроса за счет нецелевого использования продукта, государ-

ственное регулирование, интересы производителя и потребителя, территориальный аспект и т.д.), а иногда и невозможно. В этом случае можно использовать экспертные оценки или экономико-математические методы прогнозирования. На рис. 1 представлен классический вариант графического отображения точки безубыточности.

Для приближения классического варианта к практическим российским рыночным условиям, в которых находятся предприятия реального сектора экономики, следует рассмотреть ряд возможных вариантов сочетания различных математических кривых, как для объема продаж продукта, так и для суммарных издержек производства (рис. 2).



1 — постоянные издержки производства, руб.; 2 — переменные издержки производства, руб.; 3 — суммарные производственные издержки, руб.; 4 — суммарный объем прибыли при реализации продукции, руб.

Рис. 1. Классический вариант графика точки безубыточности

выделить три основных вида кривых из всех возможных вариантов (возможные варианты представлены на рис. 3):

• Варианты 1а и 1б:

$$y_1 = (a + b \cdot x^c)^n,$$

где a — любое число от 0 до $+\infty$, $b = 1$, $c = 1$, $n = 1$.

• Варианты 2а и 2б:

$$y_2 = \sqrt[n]{(a + b \cdot x^c)},$$

где a , b , c — любые положительные значения, n — положительное дробное число.

• Варианты 3а и 3б:

$$y_3 = (a + b \cdot x^c)^n,$$

где a , b , c — любые положительные значения, $n = 1$.

Подставив имеющиеся данные по реально выпускаемым продуктам и обработав их с помощью программы «Table Curve 2.0», мы получили следующие математические зависимости для каждого варианта кривых (рис. 3).

Обобщив все три уравнения, можно записать общую математическую зависимость для всех шести вариантов кривых:

$$y_1 = (a + b \cdot x^c)^n.$$

Так как значения точек кривых суммарных издержек и объемов продаж продукции будут различными, то значения a , b , c и n будут также разнообразны. Таким образом, в общем виде нами получены два уравнения суммарных издержек и объема выпуска продукции (табл. 1).

Для максимизации прибыли производителя нами были введены следующие условия [4, 5]:

1. Количество производимой продукции может быть выражено в

различных единицах измерения (m^3 , литр, тонны, м, шт., км и т.д.), но при этом данная величина с точки зрения математического моделирования может варьироваться в следующих пределах $x \in [0, 1, 2, 3 \dots + \infty]$.

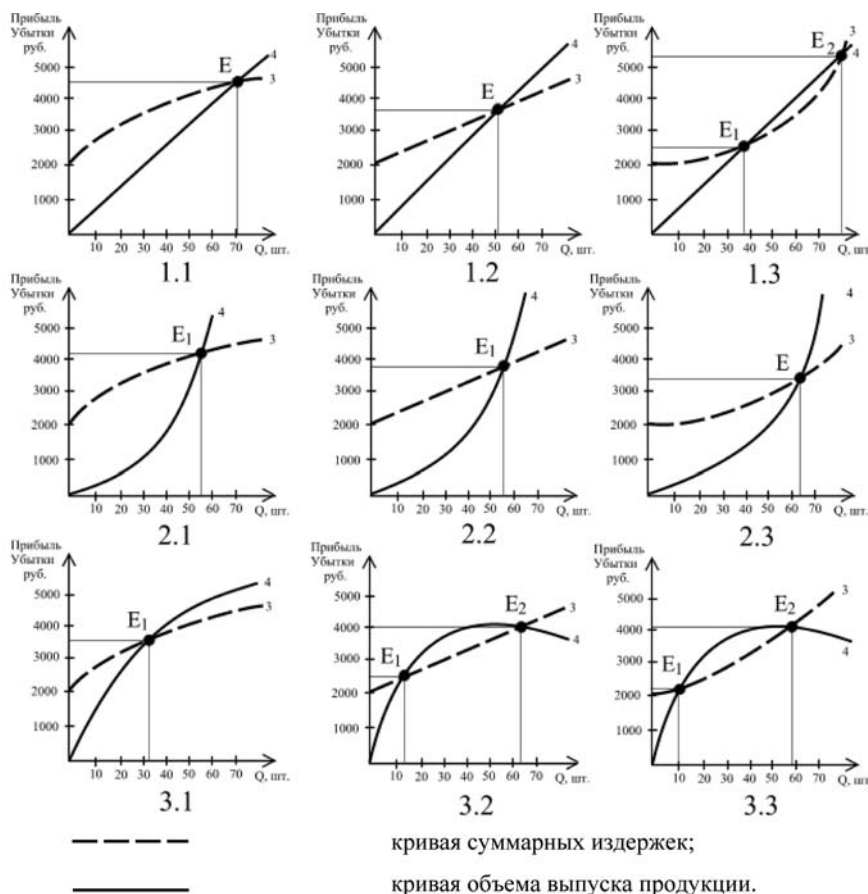


Рис. 2. Возможные варианты сочетания построения графиков при определении точки безубыточности в условиях рынка

Как видно из рис. 2 на некоторых графиках при нелинейном росте издержек может быть две точки безубыточности (E_1 и E_2 , рис. 2-1.3; 2-3.2; 2-3.3) и данные варианты необходимо рассмотреть более подробно. Для этого нами было предложено

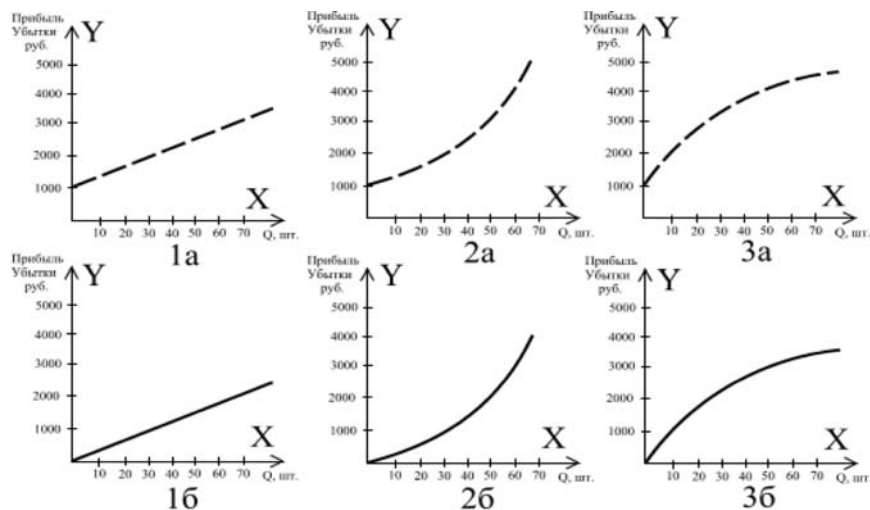


Рис. 3. Возможные варианты кривых суммарных издержек и объемов продаж (варианты получены методом перебора)

2. При оценке объема продаж продукции было введено понятие «порог выгодности производства», когда $y_2 < y_1$, также «порог невыгодности производства», когда $y_2 > y_1$.
3. Особенно важным условием является, когда $y_2 = y_1$, то есть достигнута точка равновесия (точка безубыточности E_1), которая для любого вида производства определяет пороговое значение объема производства продукции.

Для производителя особый интерес представляет мониторинг объема продаж во времени с учетом изменения таких параметров как: розничная цена; постоянные годовые издержки; себестоимость продукции; переменные издержки на единицу выпускаемого изделия; объем спроса на продукцию и определение математической зависимости, описывающей конъюнктуру данного продукта на рынке с целью возможного прогнозирования точки безубыточности и запаса финансовой прочности для конкретного продукта (для участка, цеха, производства или предприятия). Для этого надо перейти от плоской системы координат «X и Y» к пространственной – «X, Y и Z». По оси Z необходимо отложить координаты времени с разбивкой периода исследования (дни, месяцы, кварталы, полугодия, годы). С учетом применяемой стратегии планирования на предприятии (а так же с учетом специфики отрасли) данные временные лаги так же могут включать в себя следующие периоды (с учетом краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного планирования): 3 года, 5 лет, 10 лет, 15 лет, 20 лет, 25 лет, 50 лет и более. В этом случае точка безубыточности рассматривается как сложная многокритериальная математическая зависимость, где показатели прогноза являются взаимозависимыми величина-

ми и функция приобретает вид регрессионного уравнения [6, 7]:

$$E = f(Q, F, S, V, t); \quad (1)$$

где Q – объем продаж, шт. (руб.); F – годовые постоянные издержки фирмы, руб.; S – оптовая цена фирмы, руб.; V – переменные издержки на единицу изделия, руб.; t – время, год (квартал, месяц, день).

На рис. 4 представлены три основных варианта графика. Верхний и нижний рисунки с одной точкой безубыточности, а средний – с двумя точ-

ками безубыточности.

По предложенной методике кривые объема продаж продукции и суммарных издержек при пере-

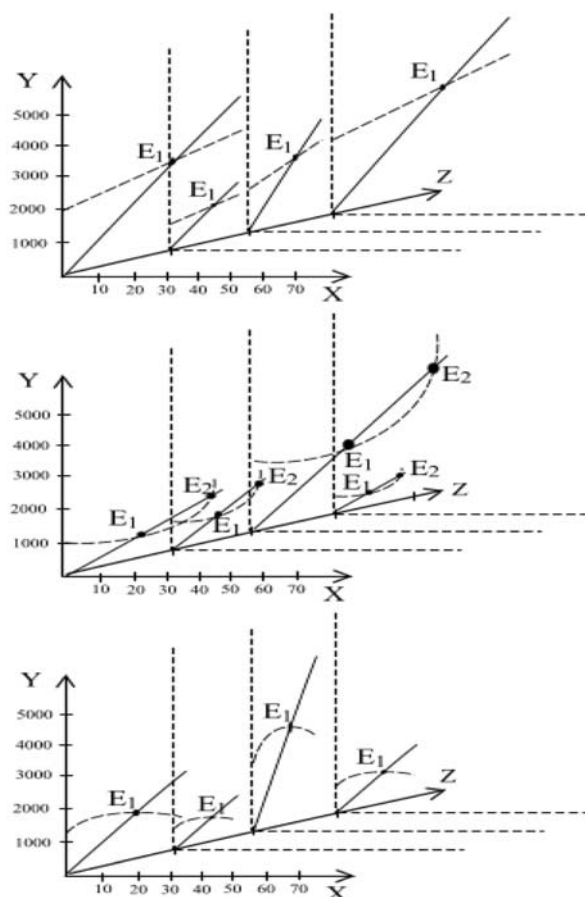


Рис. 4. Прогнозирование точек безубыточности товара (продукта) трехмерном пространстве [8]

Таблица 1

Зависимости продаж продукции и суммарных издержек

Зависимость продаж продукции: $y_1 = (a_1 + b_1 \cdot x^{c1})^{n1}$.	Необходимо выделить следующее условие: если $y_2 > y_1$, то убытки, если $y_2 < y_1$, то прибыль. Количество продукции $x \in [0, 1, 2, 3 \dots + \infty$
Зависимость суммарных издержек: $y_2 = (a_2 + b_2 \cdot x^{c2})^{n2}$.	

сечении образуют в пространстве ряд точек, которые можно соединить отрезками и получить математическую зависимость изменения оптимального объема выпуска продукции с целью максимизации прибыли или отказа от производства невыгодной продукции (на рисунке, расположенном по центру, мы можем выделить даже допустимое пространство точек безубыточности).

Таким образом, предложенная авторами методика прогнозирования финансового состояния является простой в использовании и позволяет на основе анализа статистических данных за предшествующий период деятельности производства осуществить планирование его основных показателей с учетом применяемой стратегии и специфики отрасли предприятия на требующийся период времени. Стоит отметить, что точность прогноза при использовании данной методики будет определяться количеством расчетных точек за предшествующий период финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При внедрении новых технологий (способов, методов, подходов, методик), оборудования и инноваций нужно будет вводить корректирующие коэффициенты с целью учета изменения: объемов производства; энергопотребления; использования (или не использования) ручного труда; изменения конъюнктуры рынка; продуктовой и технологической диверсификации; объема потребления сырья, полуфабрикатов и комплектующих и т.д. [9, 10]. Поэтому, для адаптации экономико-математической модели потребуется предварительное проведение SWOT-анализа [10] с целью выявления внешних и внутренних факторов воздействия на производственную среду данного предприятия и ключевых факторов, оказывающих воздействие на конъюнктуру рынка [11].

Список литературы

1. Жариков В.Д., Жариков В.В., Жарикова М.В. Маржинальный подход к определению финансовых результатов // Вопросы современной науки и практика. 2008. Т. 1. № 1 (11). С. 220–223.
2. Жариков В.В. Повышение качества машиностроительной продукции: резервы и механизмы (препринт) // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2006. Т. 12. № 2. 68 с.
3. Гладкова В.Е. Секьюритизация активов как метод мобилизации финансовых ресурсов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства: Сб. науч. трудов. Выпуск XXXI. 2012. С. 20–31.
4. Жариков В.В. Финансовая самообеспеченность промышленных предприятий // Обеспечение эффективного менеджмента хозяйствующего субъекта. Сборник научных статей. Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. С. 23–34.
5. Жариков В.В. Влияние инфляции на результаты производственной деятельности промышленных предприятий // Организатор производства. 2003. № 4 (19). С. 55–59.
6. Жариков В.В. Экономико-математическое моделирование контролинга финансовой устойчивости предприятия // Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством. Сб. научн. трудов. Вып. 10. Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. С. 21–28.
7. Жариков В.В., Дробышев Г.Н., Коробова О.В., Кузнецова В.Б. Основы финансовой деятельности: учебное пособие. Тамбов: А-ЭлитА, 2007.
8. Герасимов Б.И., Жариков В.В., Жарикова М.В. Экономика машиностроения: учебное пособие. М.: Форум, 2010.
9. Жариков В.В., Герасимов Б.И., Жарикова М.В. Экономика машиностроения: учебное пособие. М.: Форум, 2010. 304 с.
10. Жариков В.В., Зуева А.С. SWOT-анализ (тезисы) // Via scientiarum — Дорога знаний. Сборник научных трудов молодых ученых и студентов. Выпуск 4. М.: МГТЭУ, 2014. С. 38–41.
11. Жариков В.Д., Жариков Р.В., Жариков В.В. Формирование кластеров в инновационной экономике // Организатор производства, №4 (59). Москва: Экономика и финансы, 2013. С. 60–64.

MONITORING OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

V. E. Gladkova, V. V. Zharikov

Abstract

Topic: nowadays, many companies are on the market of high competition and are in need of new methods of needs assessment in the market in their products. In this study the methodology of calculation of the breakeven point and its projection of the dynamics of changes in the time lag will allow new businesses to forecast and take into account seasonal fluctuations in demand for their products.

Goals/objectives: the Authors of this publication have set ourselves three main goals: to improve the classical method of determining the break-even point; to identify the dynamics and patterns of basic mathematical relations that determine the interdependence between the volume of sales (income) and total costs; the possibility of applying this methodology economists in production to implement predict the future costs of production.

Methodology: the Authors used the conventional scientific approaches and methods to analyse and identify mathematical relationships that take into account the specific economic and industry conditions and can be further used as template functions to predict the break-even point at a certain time lag.

Results: the study authors derived a mathematical relation of volume of sales and total costs, which allows the maximization of the profits of Russian companies [1, 2].

Discussion/application (if any): explores options graphs break-even point. Revealed that some products have a life cycle with two break-even point (at the first point shows the future profitability of the enterprise, and in the second point shows the beginning of a losing period and the need to remove product from production).

Conclusions/significance: Further research allowed for the monitoring of break-even point in time for which the article demonstrates the possibility of charting the break-even point in three-dimensional space that allows you to track the profitability of the enterprise and to avoid a possible bankruptcy at a certain time lag.

Keywords: monitoring; financial condition; the break-even point; Outlook; economic and mathematical modeling; functional dependencies; a three-dimensional space; time lag; the threshold of profitability and production inefficiency.

Correspondence: Gladkova Vera Egorovna, Institut gosudarstvennogo upravleniya, prava i innovatsionnykh tekhnologii (22, Radio street, Moscow, 105005), Russian Federation, gladkovave@mail.ru;

Zharikov Valerii Viktorovich, Moskovskii gosudarstvennyi humanitarno-ekonomicheskii universitet (49, Losinoostrovskaya street, Moscow, 107150), Russian Federation, valera_zharikov@mail.ru

Reference: Gladkova V. E., Zharikov V. V. Monitoring of the financial condition of the company. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 28–32.



УДК 51(045)
JEL: D04, G28, E02, E4

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ

Мария Николаевна Понкратова¹

¹ АНО ВПО «Российская академия предпринимательства»
105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14

¹ Аспирант
E-mail: ponkratova-mn@mail.ru

Поступила в редакцию: 19.05.2015 Одобрена: 25.08.2015

Аннотация. *Несовершенство законодательной и методической основы финансового контроля в Российской Федерации определяют перечень проблем по незаконному и нецелевому использованию бюджетных средств, в том числе, с применением схем по выводу капитала за рубеж посредством финансовых инструментов (наличные деньги, банковские переводы и депозиты, ценные бумаги и векселя) операции по которым являются распространенной практикой в нашей стране. В этой связи особое значение приобретает использование риск-ориентированной модели финансового контроля, адаптированной в условиях Российской Федерации.*

В статье рассматривается риск-ориентированная модель, как часть системы финансового контроля. Концепция модели нацелена на точечную проверку, подразумевающую выявление реперных точек в деятельности организации и заказчиков рискованного события.

Ключевые слова: *риск-ориентированная модель, финансовый контроль, нецелевое использование бюджетных средств, Счетная палата.*

Для ссылки: Понкратова М. Н. Повышение эффективности системы финансового контроля в условиях риск-ориентированной модели // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 33–36.

Опыт показывает, что большинство направлений, где используются государственные средства, подвержены высокому риску их хищения или растраты. Однако наибольшей опасности подвержены те направления, где выделяются крупные суммы или заключаются крупные государственные контракты при отсутствии надлежащего финансового контроля.

Среди наиболее резонансных дел в последние годы специалисты и практики выделяют крупные государственные контракты, заключенные под развитие национальных проектов, такие как, развитие космоса, Олимпиада и строительство инфраструктуры в г. Сочи, строительство моста в г. Владивосток, соединяющего его с островом Русский, проекты государственно-частного партнерства и пр. Заметной областью правонарушений в бюджетной сфере РФ остается нецелевое использование бюджетных средств. Так, например, только по итогам 2013 года Счетная палата РФ выявила нецелевое использование бюджетных средств на общую сумму 3,885 млрд. рублей, а общий объем нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере составил 722,9 млрд. руб. [1].

Практически аналогичная ситуация сложилась и в прошедшем 2014 году, которая позволила выявить

органам финансового контроля более 2,5 тыс. нарушений при использовании бюджетных средств и возбудить более 20 уголовных дел. По итогам 2014 года общая сумма выявленных нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетной системы составила 524,5 млрд. руб., из которых 342,8 млрд. руб. (65,4% от общего объема нарушений) – это нарушения бюджетного законодательства и 39,6 млрд. руб. (7,6% от общего объема нарушений) – нарушения законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд [2].

Неэффективное использование бюджетных средств составило 173,1 млрд. руб. Объем нецелевого использования бюджетных средств составил 9,1 млрд. руб. Наиболее резонансные нарушения были выявлены со стороны корпорации Роскосмос – на сумму более 92 млрд. руб. в части нецелевого использования средств при строительстве объектов и инфраструктуры.

Вывод государственных средств с использованием незаконных схем отмечаются надзорными и контролирующими органами во всем мире, включая развитые и развивающиеся страны. Чем выше уровень развития финансовой системы, тем более изо-

щренными выглядят такого рода операции и схемы по выводу средств. В последние годы, на фоне активного развития финансовой глобализации и, как следствие, IT-технологий, преступления в бюджетной сфере выявляются на регулярной основе.

Впервые подобные исследования были проведены в Великобритании, которые касались ключевых рисков бюджетной сферы и нарушений, выявленных по итогам их проверки. Впоследствии именно этот опыт послужил основой для создания единых руководящих принципов государственного финансового контроля в этой стране [3]. Так называемая «желтая книга» – принципы управления и оценки рисков государственного сектора, представляет собой свод правил по анализу и проверке государственных компаний и отдельных секторов экономики для цели развития институциональной и социальной среды.

Согласно концепции, определенной в желтой книге, любая организация работающая, в государственном секторе, должна определить собственные подходы по оценке рисков. Иными словами, государственные структуры должны самостоятельно идентифицировать и выявлять наиболее существенные риски, которым подвержена их деятельность и в дальнейшем определять риск-аппетит. Такой модели финансового контроля соответствует лишь модель аудита эффективности. Локализация и ее практическое использование в целях снижения рисков хищения и злоупотребления будет вполне оправданно в отечественной системе финансового контроля, поскольку надзорные и контрольные органы в России, как правило, имеют централизованную подотчетность.

В системе органов финансового контроля необходимо создать самостоятельную систему управления рисками, что требует модификации уже существующей структуры и адаптации в соответствии со стандартами ISO 31000 [4]. В качестве небольшого отступления лишь отметим, что ISO 31000 был принят в качестве национального стандарта более чем в 50 национальных органах мира по стандартизации системы финансового контроля, охватывающих более 70% мирового населения. Он также был принят рядом учреждений ООН и национальных правительств в качестве основы для разработки системы собственных рисков или их управления. Широкое использование ISO 31000 получило с 2009 года после событий мирового экономического кризиса. Практическое приме-

нение стандарта сделало возможным получение обратной связи от государственных организаций органам финансового контроля для достижения прозрачности в текущей деятельности и выявления наиболее существенных рисков, что в конечном счете, позволило сформировать новую систему управления рисками в национальном масштабе.

В рамках использования данного стандарта процесс надзора и контроля за государственными и бюджетными организациями должен быть распределен в соответствии со структурной иерархией, чем выше степень соподчинения, тем выше риски. Второй важный момент заключается в создании основы для определения особых контрольных точек в рамках наиболее существенных проектов или контрактов, где присутствуют бюджетные средства. Так называемые, реперные точки для цели реализации функций постоянного контроля рисков.

Формально, описанная нами система и будет составлять основу риск-ориентированной модели финансового контроля через достижение необходимых целей (рис. 1).



Рис. 1. Повышение эффективности системы финансового контроля в условиях риск-ориентированной модели

Важным элементом риск-ориентированной модели финансового контроля является создание соответствующей организационной структуры с учетом распределения ответственности сторон, создания эффективных каналов связи и распределение человеческих ресурсов для новой системы. Опыт показывает, что государственные учреждения достаточно сложно перестраиваются в организационном плане для того, чтобы модифицировать собственную внутреннюю систему внутреннего контроля, что делает их работу мало эффективной и трудоемкой. В связи с чем, считаем, что основой для новой системы финансового контроля должна стать полная децентрализация контрольных функ-

ций, что позволит создать основу для оперативного реагирования на риск.

Такая форма децентрализованного контроля позволяет увязать воедино процесс выявления и оценки события, предшествующего наступлению риска, что в конечном счете способствует заблаговременному получению данной информации и на превентивной основе ее устранить или минимизировать. Каждое риск-событие имеет собственного владельца, т.е. определенный бизнес-процесс или организатора этого процесса, который и является инициатором риска. Всех инициаторов риска возможно представить в виде взаимосвязанных событий или факторов, присвоив им соответствующий уровень угроз. Тогда их выявление будет сразу показывать комплекс проблем на уровне отдельной организации или компании. Фактически систематизация таких событий позволяет сформировать карту рисков и в дальнейшем использовать ее как основу для их управления в целях финансового контроля.

Например, риск информационной безопасности, достаточно часто выявляемый в государственных компаниях, способствует выявлению нарушений, связанных с растратой и хищением бюджетных средств. В связи с чем, процедура их выявления включает как минимум следующие основные этапы:

- определение контекста риска;
- оценка риска;
- рассмотрение риска;
- определение степени допустимого риска;
- информирование о рисках;
- мониторинг рисков и отчетность о рисках.

Действительно, рассматривая риск-ориентированную модель как часть системы финансового контроля, можно представить цепь взаимосвязанных событий, предшествующих возникновению того или иного нарушения. Именно выявление риска на ранней стадии является своего рода сигналом для контролера по наличию проблем в текущей деятельности организации. Чем больше таких сигналов, тем выше степень вероятности, что нарушения имеют место быть.

После того, как новая риск-ориентированная модель уже запущена в действии, необходимо систематизировать риски и увязать их с событиями, которые им предшествовали, для получения обратной связи от подразделений-инициаторов этих рисков. Тогда контролер или аудитор будет владеть более полной информацией о цели совер-

шения нарушения и одновременно будет иметь полный реестр реализованных и потенциально возможных рисков.

На практике в организациях государственного сектора любая конкретная задача или цель делегируется по нисходящей линии от линейного руководителя, что сразу позволяет выявить инициатора риска. Таким образом, использование такого подхода, сразу позволяет исключить из выводов аудитора или проверяющего лица сторонние подразделения или субъекты и наоборот сосредоточить внимание на тех, кто является фактически заказчиком того или иного рискованного события.

Наиболее серьезные проблемы в деятельности государственного финансового контроля возникают в связи с недостаточностью информации о выявленном нарушении. Аудитор всегда пытается понять, что послужило причиной его возникновения и только после этого разбирается с фактами. Концепция риск-ориентированной модели нацелена на точечную проверку, подразумевающую выявление реперных точек в деятельности организации и заказчиков рискованного события. Опыт показывает, что процесс восприятия риска в государственных компаниях существенно ниже, чем в частных, что объясняется спецификой и особенностью текущей деятельности.

Список литературы

1. Отчет Счетной палаты РФ по исполнению бюджета за 2013 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/control/>
2. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://audit.gov.ru/activities/annual_report/842/
3. HM Treasury (2004), Orange Book: Management of risk – Principles and Concepts. [http://www.hmtreasury.gov.uk/orange_book.htm] (Accessed on 10th of April 2013).
4. Описание стандарта ISO 31000 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home/>
5. Гладкова В.Е. Влияние центрального банка на распространение «эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 13. С. 86–91.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM IN TERMS OF THE RISK-ORIENTED MODEL

M. N. Ponkratova

Abstract

The imperfection of the legislative and methodological basis of financial control in the Russian Federation shall determine the list of issues on illicit and misuse of budget funds, including with the use of schemes for the withdrawal of capital abroad through financial instruments (cash, Bank transfers and deposits, securities and bills of exchange) operations which are common practice in our country. In this regard, of particular importance is the use of a risk-oriented model of financial control, adapted to the conditions of the Russian Federation.

The article discusses the risk-based model as part of a system of financial control. The concept model aimed at check point, implying the identification of reference points in the organization's and customers' risk event.

Keywords: risk-oriented model, financial control, misuse of budget funds, the Chamber of Accounts.

Correspondence: Ponkratova M. N., Russian Academy of Entrepreneurship, Moscow, Russia (22, Radio street, Moscow, 105005), Russian Federation, ponkratova-mn@mail.ru

Reference: Ponkratova M. N. Improving the efficiency of the financial control system in terms of the risk-oriented model. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 33–36.

Научно-практический журнал

М И Р (Модернизация. Инновации. Развитие)

приглашает к сотрудничеству новых авторов

Основные требования к статьям:

1. Статья представляется в электронном виде в форматах .doc и .rtf и в виде распечатки. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на электронном носителе. Все аббревиатуры следует расшифровывать. Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.
2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.
3. Объем научной статьи должен быть не менее 10 и не более 25 страниц, напечатанных через 1,5 интервала с размером шрифта не менее 14. Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.
4. К каждой статье необходимы ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова на русском и английском языках.
5. Авторам статей, утвержденных к публикации Научно-редакционным советом, в обязательном порядке необходимо заполнить анкету автора и выслать на электронный адрес журнала свою фотографию в графическом формате (.jpg, .tif).
6. Оформление библиографического списка, обязательного в конце статьи, должно соответствовать ГОСТ Р 7.0.5-2008.

Научно-редакционный совет оставляет за собой право на редактирование статей. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, не публикуются и не возвращаются авторам.

Статьи и все материалы к ним ждем по адресу: info@idnayka.ru

УДК 332.1
JEL: J01, J08, J6, E024

DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.37.45

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. ЗАНЯТОСТЬ В НЕФОРМАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Дорина Григорьевна Щипанова¹

¹ АНО ВПО «Московский гуманитарный университет» (МосГУ)
111395, г. Москва, ул. Юности, 5

¹ Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономические и финансовые дисциплины»
E-mail: sh-darina@yandex.ru

Поступила в редакцию: 10.06.2015

Одобрена: 28.08.2015

Аннотация. В статье исследуются основные показатели рынка труда в России в условиях мирового экономического кризиса. Выделены основные факторы способствующие замедлению темпом роста безработицы. Проанализирована степень влияния дифференциация уровня оплаты труда по видам экономической деятельности на изменения в структуре занятости, уровень занятости в неформальном секторе экономики России за 2007–2013 гг. В результате анализа сделан вывод о необходимости снижения неформальной занятости.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, рынок труда, уровень занятости, уровень безработицы, неформальный сектор, неформальная занятость, неформальная экономика.

Для ссылки: Щипанова Д. Г. Особенности спроса и использования трудовых ресурсов. Занятость в неформальном секторе российской экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 37–45. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.37.45

Введение понятия «трудовые ресурсы» было обусловлено ходом социально-экономического развития страны. Трудовые ресурсы рассматривались преимущественно с количественной точки зрения, как один из видов естественных ресурсов, необходимых для общественного производства.

Первоначально трудовые ресурсы трактовались как учетно-статистическая категория, необходимая для разработки их баланса, и длительное время рассматривала население главным образом в статистико-демографическом аспекте. Это дало основание многим исследователям трактовать трудовые ресурсы как трудоспособное население в трудоспособном возрасте.

В настоящее время под трудовыми ресурсами понимают часть населения, занятую экономической деятельностью или способную трудиться, но не работающую по тем или иным причинам. В состав трудовых ресурсов включается трудоспособное население в трудоспособном возрасте и работающие лица, находящиеся за пределами трудоспособного возраста (лица пенсионного возраста и подростки), иностранные трудовые мигранты.

В последние пятнадцать лет экономическое развитие России характеризовалось незначительным

ростом численности занятых при достаточно устойчивой тенденции к повышению уровня экономической активности населения, к снижению общей и зарегистрированной безработицы. Заметим, что кризис 2008–2009 гг. не оказал резкого негативного воздействия на рынок труда, в том числе за счет реализации комплекса антикризисных мер правительства. Среднегодовая численность занятых в экономике в 2013 г. практически восстановилась на докризисном уровне 2008 г., а уровень общей безработицы снизился до исторического минимума за весь период наблюдений с 1990 г. Однако следует отметить, что изменение основных характеристик рынка труда в 2009–2014 гг. протекало при существенном замедлении темпов экономического роста, и при этом рост спроса на рабочую силу во многом отражал внутренние ограничения развития экономики, обусловленные снижением эффективности использования трудовых ресурсов.

Численность экономически активного и занятого населения в среднем за 2014 г. составила 75,4 млн. человек, что в целом соответствует показателям 2012 г. Показатель безработицы в 2014 г. сохранялся на уровне 5,2% (по методологии МОТ), хотя во второй половине 2014 г. снижение безработицы приостановилось.

Таблица 1

Основные показатели рынка труда в мае 2015 г.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май
Уровень экономической активности (экономически активное население к численности населения в возрасте 15–72 лет)	68,5	68,4	68,7	68,6	69,5
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15–72 лет)	64,8	64,5	64,7	64,7	65,6
Уровень безработицы (безработные к численности экономически активного населения)	5,5	5,8	5,9	5,8	5,6

Уровень общей безработицы в мае 2015 г. (по методологии МОТ) составил 5,6% при показателе 4,9% годом ранее. По сравнению с маем 2014 г. численность безработных увеличилась на 13,5% и составила 4292 тыс. человек.

Последствия мирового экономического кризиса, усугубленные санкциями, принятые странами Запада в отношении России, начинают оказывать все более серьезное давление на экономическую ситуацию в нашей стране. Существенный рост цен на товары первой необходимости, высокий курс доллара и евро, серьезное падение уровня производства в целом ряде отраслей, оказывают самое негативное на состояние отечественной экономики. Логическим следствием всех этих процессов стало существенное увеличение числа безработных.

Наибольшее сокращение численности занятых произошло в обрабатывающей промышленности (особенно в машиностроении и металлургии), строительстве и сельском хозяйстве. Одновременно с этим сокращаются зарплаты в реальном выражении и растет задолженность по ним. С февраля 2014 года по февраль нынешнего года реальный уровень зарплат упал на 9,9%. Очевидно, что сложная ситуация на рынке труда образовалась не в отрыве от остальной экономической действительности страны и является прямым следствием несостоятельности текущей экономической модели.

Следовательно, невозможно побороть безработицу одними лишь точечными антикризисными мерами без обеспечения смены экономической парадигмы и перехода к умной и нравственной экономике. Ясно, что до тех пор, пока российская экономика управляется с позиций либерального фундаментализма, перспективы не только рынка труда, но и большинства других отраслей выглядят весьма пессимистично.

Снижение уровня жизни населения стало фактором повышения экономической активности, поскольку заработная плата формирует почти 70% доходов населения. Особенностью рынка труда в апреле–мае 2015 г. стало сокращение общей и зарегистрированной безработицы после пика

пройденного в марте, когда уровень общей безработицы составил 5,9% и был максимальным с февраля 2013 г. В мае 2015 г. общая численность безработных по сравнению с предыдущим месяцем сократилась на 128 тыс. человек, а число безработных в официально зарегистрированный в органах службы занятости снизилось на 13 тыс. чел. Возможно улучшение показателей рынка труда, отмеченное статистикой, связано с тем, что в I кв. 2015 г. 9,6% среднесписочной численности занятых в экономике работали неполное рабочее время. Вместе с тем нельзя и исключать, что при сложившейся ситуации уменьшаются претензии соискателей при поиске вакансий.

В соответствии с обновленным прогнозом ИЭП в зависимости от уровня цен на нефть снижение ВВП по итогам 2015 г. оценивается в интервале 2,8% (базовый прогноз) – 4,2% (пессимистичный прогноз), а инвестиций в основной капитал – 8,8–9,0% и оборота розничной торговли – 5,8–7,2%.

Есть основания утверждать о несколько замедленных темпах будущего роста безработицы, так как действительно существует ряд факторов, способствующих ее замедлению.

Во-первых, если в кризис 2008 года страна вступила в фазе высокого экономического роста, когда работодатели нанимали сотрудников с расчетом на дальнейшее увеличение хозяйственных оборотов, то ныне ситуация абсолютно иная.

Во-вторых, спад производства в этот раз идет с меньшей скоростью, чему способствует менее глубокое чем в 2008 году проседание цены на нефть и стимулирующий эффект от девальвации рубля.

Наконец, еще одним фактором является выезд из России большого количества трудовых мигрантов, в результате чего высвобождаются рабочие места для россиян. Причинами отъезда гастарбайтеров стали изменение в миграционном законодательстве и падение курса российской валюты. Если раньше количество мигрантов, которые могли легально приезжать из стран СНГ на заработки в Россию, определялось заранее установленной

квотой (в 2014 г. она составляла 1,6 млн. человек), то с 1 января 2015 года была введена система патентов. Теперь трудовые мигранты из стран СНГ, с которыми установлен безвизовый режим и которые не входят в Евразийский экономический союз, могут въезжать на территорию России только по загранпаспортам. Для оформления легального статуса им необходимо сдать экзамен на знание русского языка, истории России и ее законодательства, оформить ряд документов, а также оплатить патент стоимостью 40–60 тыс. руб. в год в зависимости от региона. В купе с уменьшением

заработков мигрантов в долларовом выражении такой режим пребывания в России для многих из них стал невыгоден.

С июня 2014 г. по март 2015 г. численность граждан Узбекистана, пребывающих на территории РФ, сократилась на 185 тыс. человек, Таджикистана – на 58 тыс. и Киргизии – на 2 тыс. [7].

Существенное влияние на изменения в структуре занятости оказывает высокая дифференциация уровня оплаты труда по видам экономической деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Среднегодовые темпы изменения численности занятых в экономике и номинальной заработной платы по видам экономической деятельности в 2008–2014 гг.

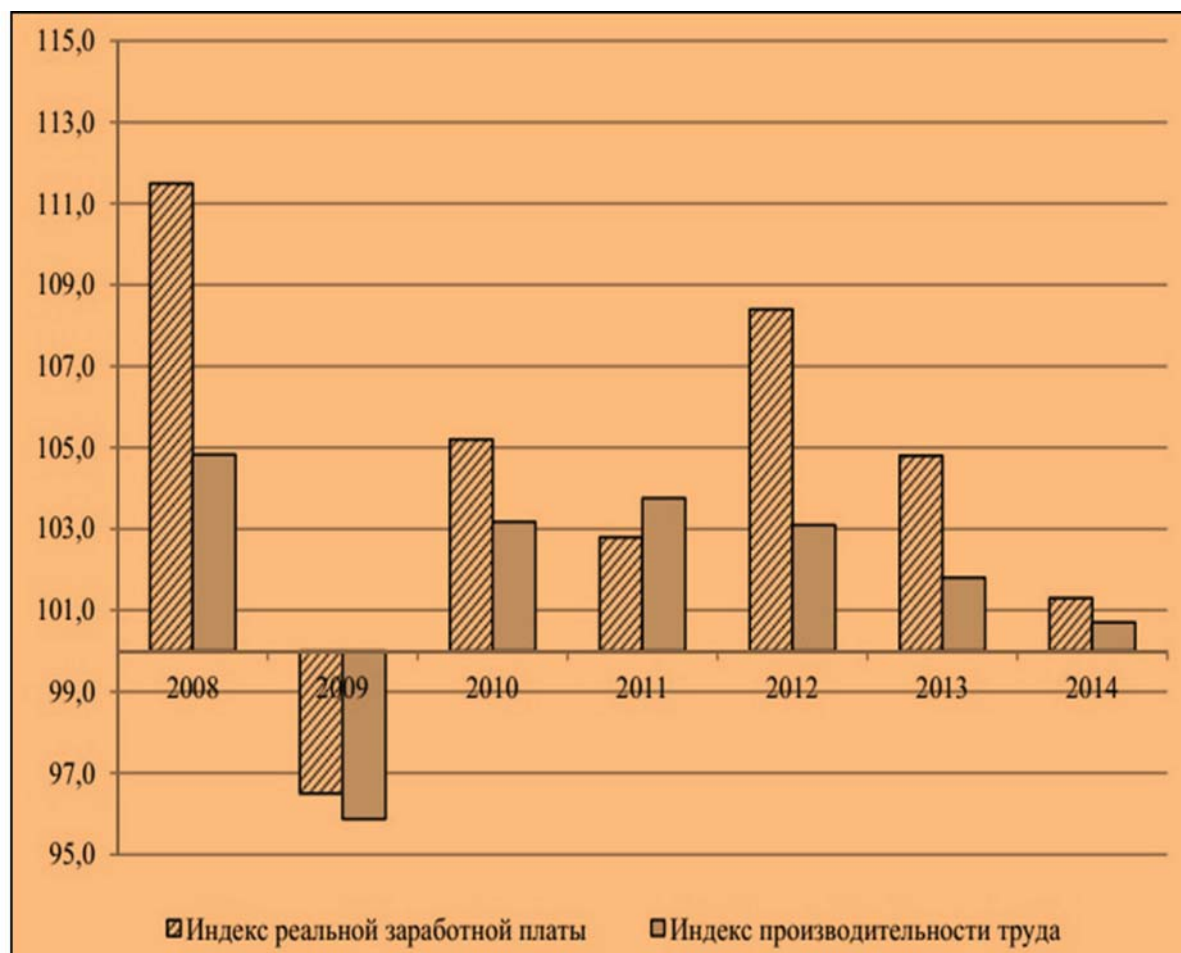
	Среднегодовые темпы			Отношение номинальной заработной платы к среднероссийскому уровню, %		
	численности занятых	номинальной заработной платы				
	2008–2013	2008–2013	2014	2008	2013	2014
Средние по экономике	99,8	111,5	109,2	100	100	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	99,1	113,2	111,4	49,0	52,8	54
Рыболовство, рыбоводство	99,6	110,7	111,9	112,8	108,9	111
Добыча полезных ископаемых	100,6	110,3	109,2	192,1	181,8	181
Обрабатывающие производства	97,9	111,0	109,2	92,8	90,8	90,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,5	111,1	108,0	110,2	108,2	107
Строительство	100,9	108,3	107,7	107,4	93,0	90,0
Оптовая и розничная торговля	100,6	109,2	109,2	86,3	77,8	79,0
Транспорт и связь	99,9	110,7	107,6	120,1	116,1	114
Финансовая деятельность	102,9	108,6	109,7	242,2	212,6	210,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	102,5	109,7	111,0	123,0	113,6	116,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	99,9	113,6	105,4	123,4	135,8	131,0
Образование	98,6	115,7	110,3	65,5	78,7	79,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	99,4	113,4	110,9	75,5	82,0	83

Источник: Росстат.

Лидерами по уровню заработной платы в экономике на протяжении последних пятнадцати лет остаются добывающие производства, производства нефтепродуктов, а также финансовый сектор. Машиностроительный комплекс по уровню заработной платы только в 2013 г. приблизился к среднему показателю по экономике и превысил уровень заработной платы в целом по обрабатывающему производству.

Смещение занятого населения из сектора производства товаров в сектор услуг в период 2009–2014

гг. сопровождалось общим повышением производительности труда при опережающем росте реальной заработной платы (рис. 1). Рост спроса на рабочую силу в добыче полезных ископаемых при снижении эффективности использования труда привел к повышению общих затрат на оплату труда и ограничивал возможности повышения среднемесячной заработной платы. В производстве электроэнергии, газа и воды, а также в строительстве при ослаблении темпов роста добавленной стоимости в этих видах деятельности в 2009–2014 гг. фиксировалось снижение производительности труда, при этом поддерживался



Источник: Росстат.

Рис. 1. Индексы реальной заработной платы и производительности труда в 2008–2014 гг. по экономике в целом, % к предыдущему году

положительный тренд роста реальной заработной платы.

Обрабатывающее производство демонстрировало сохранение тенденции к реструктуризации занятости за счет сокращения малопродуктивных рабочих мест. Среднегодовой темп сокращения занятых в обрабатывающем производстве в 2009–2014 гг. составил 2,1% при показателе 1,2% в период 1999–2008 гг. В результате производительность труда в обрабатывающем производстве растет темпами, вдвое превышающими среднероссийский уровень.

В 1999–2014 гг. в обрабатывающем производстве рост выработки фиксировался практически по всем видам экономической деятельности при достаточно существенной вариации в динамике сокращения среднегодовой численности работников.

Наиболее высокие темпы сокращения численности занятого населения характерны для таких видов деятельности в обрабатывающем произ-

водстве, как текстильное и швейное производство (зарплата 44% от общероссийского уровня), обработка древесины и производство изделий (57%), производство резиновых и пластмассовых изделий (71%), производство машин и оборудования (93%) и ряд других, в которых уровень реальной заработной платы остается заметно ниже общероссийского.

При высоких показателях оборота рабочей силы (наймы и увольнения) оборот рабочих мест (ликвидация старых и создание новых) – как характеристика их обновления – остается довольно низким. Причем уровень оборота поддерживается преимущественно выбытием рабочих мест с действующих предприятий, а не их созданием.

Сравнение динамики выпуска продукции, инвестиций в основной капитал и численности занятых по видам экономической деятельности показывает, что для обеспечения роста производительности труда первостепенное значение приобретают вопросы эффективного использования основных

факторов производства. При характерном для отечественной промышленности в целом за период 2005–2012 гг. опережающем росте инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой выпуска продукции при тенденции к снижению численности занятых происходил рост капитальных затрат на единицу труда, но это не привело к адекватному изменению производительности труда и, в конечном счете, усилило тенденцию к снижению отдачи на единицу капитала. Таким образом, можно предположить, что нерациональная инвестиционная политика вела к снижению эффективности использования факторов производства, что негативно отразилось на финансовых результатах экономической деятельности.

Следует добавить, что, несмотря на довольно сдержанные темпы обновления основного капитала и темпы ввода в действие новых рабочих мест, в экономике обозначилась устойчивая тенденция к реструктуризации занятости по уровню образования. Структура рынка труда интенсивно смещается в сторону растущего спроса на высококвалифицированную рабочую силу. Практически по всем наблюдаемым видам экономической деятельности в структуре занятых отмечается повышение доли лиц с высшим и средним профессиональным образованием.

Прогнозы образовательной структуры российской рабочей силы на ближайшие десятилетия предупреждают о возможности нарастания дисбаланса между качеством рабочей силы и качеством имеющихся рабочих мест, а также несоответствия в структуре спроса на занятых по видам деятельности и имеющимся компетенциям.

Рост инвестиций, инновации и технологическое переоснащение предприятий необязательно ведут к повышению производительности труда во всей экономике: в зависимости от того, куда переходят работники, высвобождаемые в результате модернизации, производительность может как расти, так и снижаться. Межотраслевой уровень производительности труда в России различается в 70 раз (между добывающим сектором и сельским хозяйством, без их учета – вдвое меньше). Но помимо этого есть еще большой и низкопроизводительный неформальный сектор.

Максимален негативный эффект в обрабатывающей промышленности: переход работников в неформальный сектор сокращает ее вклад в агрегированную (по всей экономике) производительность, обусловленную модернизацией производств, более чем на четверть [11].

Впервые термин «неформальная занятость» ввел Харт К. в 1973 году в своей работе «Неформальные доходы и городская занятость в Гане» [15]. Изучение неформальной занятости в России началось с конца XX века.

Не существует единого, общепринятого определения неформальной занятости. Зачастую неформальную занятость не отличают от незарегистрированной, что мешает дальнейшему ее изучению. Но второй тип гораздо шире, чем первый, так как он включает в себе криминальный сектор, что несвойственно неформальной занятости [6]. Общая черта – это сложность регистрации людей, вовлеченных в данные сферы, из-за отсутствия каких-либо письменных соглашений. Отсюда и уязвимость работников, вовлеченных в неформальную занятость, так как нет возможности регулировать их деятельность и функционирование со стороны законодательных органов и государства. Работники являются незащищенными лицами, не могут отстаивать свои права юридически. Другой особенностью и отрицательной чертой бесконтрактного трудоустройства – сокрытие от налогов, различных выплат по законодательной базе, вследствие этого бюджет страны недополучает значительную сумму денег, что также сильно влияет на экономику в целом и политику управления ею.

Таким образом, неформальную занятость можно определить, как «любые виды трудовых отношений, основанные на устной договоренности. Поскольку отсутствие письменного трудового договора или контракта максимизирует нарушения трудовых и социальных прав и гарантий, то определяется неформальная занятость как незарегистрированную занятость в формальном и неформальном секторах»¹.

Неформальная занятость в России – явление не новое. Неформальная занятость в том или ином виде существовала и в дореволюционной России и в СССР. Домработницы, няни, сиделки, портные, массажисты, машинистки, репетиторы, и другие категории работников отличались друг от друга по возрасту и по уровню образования. В процессе перехода страны к рыночной экономике масштабы, характер и роль неформальной занятости существенно изменились.

Изменение социально-экономической ситуации в стране в последние годы лет привело к тому, что количество занятых в неформальном секторе постоянно растет. При этом надо понимать, что количественно точно невозможно определить масштабы неформальной занятости не только по России

¹ Малева Т.М., Синявская О.В. Неформальная занятость в России: методологические подходы и эмпирические оценки/ НИСП/-2002.

в целом, но также и в каждом отдельном регионе страны. Связано это, прежде всего, с тем, что отсутствуют четкие критерии отнесения населения к категории неформально занятых.

Рост неформальной занятости в России поддерживает уровень безработицы низким, но в то же время тормозит рост производительности труда – а значит, и рост национальной экономики. В неформальном секторе занят примерно каждый пятый работающий, на этот сектор приходится почти половина – 44,8% – отработанных часов, но только 10,3% добавленной стоимости (данные 2012 г.), и эта доля снижается [1, С. 48–54].

Неформальный сектор в России можно разделить на несколько разновидностей занятости:

а) по видам деятельности:

- квалифицированная (репетиторство, медицинские услуги, пошив одежды, ремонт автомобилей, бытовой техники, установка программного обеспечения, сложные строительные работы и т.п.);
- не требующая квалификации (мелкая торговля, уборка помещений, оказание различных услуг).

б) по способу осуществления неформальной деятельности и получения доходов:

- индивидуально занятые,
- работники и владельцы незарегистрированных производственных единиц;
- официально не оформленные работники в зарегистрированных предприятиях,
- работники формального сектора, осуществляющие неучтенную деятельность на своем рабочем

месте (прием «своих» врачами, дополнительные занятия в образовательных учреждениях, выполнение услуг и работ изделий по заказам знакомых и т.п.);

- работники формального сектора, получающие доходы от неучтенной, укрываемой от налогообложения деятельности своих предприятий.

в) по статусу занятости:

- занятые только в неформальном секторе (для них неформальная занятость является основной);
- совмещающие работу в формальном и неформальном секторах (для них неформальная занятость является вторичной).

Почти 20% всего занятого населения России работает в неформальном секторе. Это наносит ощутимый урон бюджету и Пенсионному фонду, который ежегодно теряет 710 млрд. руб., – подсчитали в Сбербанке. На самом деле ситуация еще хуже, – говорят эксперты.

Пенсионный фонд России (ПФР) ежегодно теряет 710 млрд. руб. из-за высокой доли неформально занятых россиян. Такая оценка содержится в аналитическом обзоре Сбербанка «Россия: неформальная занятость как новый феномен».

Численность занятых в неформальном секторе экономики определяется Федеральной службой государственной статистики с использованием специальных статистических методов. Определим уровень занятости в неформальном секторе в России в 2007–2013 гг. Результаты расчетов занесем в табл. 3¹.

Таблица 3

Уровень занятости в неформальном секторе экономики России за 2007–2013 гг.

Показатели	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность занятых в неформальном секторе, тыс. человек	13018,8	13950,6	13489,8	11582,5	13082,9	13599,8	14096,3
Общая численность занятых, тыс. человек	70770,3	71003,1	69410,5	69933,7	70856,6	71545,4	71391,5
Уровень занятости в неформальном секторе экономики, %	18,40	19,65	19,43	16,56	18,46	19,01	19,75

Проанализировав данные табл. 3, сделаем вывод о том, что в 2013 году по статистической оценке наблюдался самый высокий уровень занятости в неформальном секторе – 19,75% от общего числа занятых. Причинами ухода рабочих мест в неформальный сектор являются сложности с официаль-

ным оформлением сотрудников в штат, и высокие налоги и сборы с заработной платы.

Наибольшее распространение неформальная занятость имеет в северо-кавказских республиках (около 40% занятого населения занято в нефор-

¹ Обследование населения по проблемам занятости [Электронный ресурс] : официальное издание Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766

мальном секторе). Наименьшее распространение неформальной занятости зафиксировано в столицах. В Москве она составляет 3,7%, в Санкт-Петербурге – 2,2% от занятого населения.

Список секторов экономики с высокой долей неформальной занятости выглядит типичным для любой экономики мира. Как и везде, неформальные трудовые отношения характерны для секторов торговли (34% неформально занятых), сельского хозяйства (26%) и строительства (10,4%).

Сегодня доля занятых в теневой экономике в России достигает 25–30%. Общий рост занятости в России обеспечивает именно неформальный сектор. Не будь его, рынок труда демонстрировал бы отрицательную динамику. Благодаря неформальной занятости за 12 лет, с 1999 года, российский рынок труда вырос на 7%, неформальный – в 1,5 раза.

Отличие России от других стран заключается в том, что здесь все изменения в неформальной занятости происходят за счет занятости по найму, а не за счет samozанятости. В мире большую часть неформального сектора составляют samozанятые. Средний неформал (работающий по найму) зарабатывает меньше, чем наемный работник формального сектора. В то же время, заработки samozанятых оказываются выше.

По оценкам экономиста, в социальном плане неформал в России теряет немного. «Формальный сектор не на 100% формален. В формальной занятости соблюдение трудового законодательства не превышает 90%, в неформальной – 60%», – отмечает профессор.

Причины роста неформальной занятости в России лежат в сфере спроса на труд. «Формальная экономика не создает рабочие места из-за неблагоприятного инвестиционного климата, избыточного и деформированного регулирования. В то же время «ходить с топором» на неформальный сектор бессмысленно. Требуется изменение трудового законодательства, его рационализация и повышение качества работы госинститутов» [11].

Сегодня неформальный сектор стал фактически самостоятельным сегментом рынка труда, который оказывает заметное влияние как на состояние занятости населения, так в свою очередь и на социально-экономическую ситуацию в стране в целом. Таким образом, проблема неформальной занятости тесно связана с социально-экономической ситуацией в стране и зачастую является отражением реакции рынка труда на определенные действия государства, например, в области налогообложения.

Например, пополнение рядов неформально занятых способствовало решению об увеличении налогового бремени на индивидуальных предпри-

нимателей, связанное с увеличением страховых взносов (фиксированных платежей), уплачиваемых ИП в Пенсионный фонд и Фонд медицинского страхования [1].

Институты в экономике должны помогать отбраковывать неэффективные фирмы, но не мешать входить новым игрокам в эффективные секторы. В России проблема не столько в самой неформальности, сколько в усилении неоднородности экономики, которая прирастает не лидерами роста, а аутсайдерами. Избыточной зарегулированностью государство усиливает эту неоднородность, препятствуя конкуренции, созданию новых рабочих мест и вытесняя экономическую активность в менее продуктивный и технологически примитивный неформальный сектор. Войти новому игроку в добывающий сектор практически невозможно, а открыть ларек на рынке пока относительно легко, сравнивает он.

В числе указов президента от 2012 г. было повышение производительности труда в 1,5 раза к 2018 г. За шесть лет к 2018 г. производительность, как следует из прогноза Минэкономразвития, вырастет только на 9,7%. Ранее министерство уже признавало невыполнимость президентского указа, предлагая сконцентрироваться на росте производительности в промышленности путем «принуждения к модернизации». В 2014 г. рост производительности труда замедлился с 1,4 до 0,5% при продолжении спада инвестиций и сокращения рабочих мест – на 500 000 в секторе крупных и средних предприятий, или на 1,3%, за январь – февраль 2015 г. – еще на 1,1%. По словам вице-премьера Ольги Голодец, с начала 2015 г. теневая занятость выросла на 5% из-за кризиса, а в 2014 г. сокращалась. Этот сектор, где занято около 20 млн. человек, правительство рассматривает в том числе как огромный резерв бюджетных доходов: если бы удалось его обелить, то не было бы и дефицита Пенсионного фонда, Надежда на такое обеление – миф. Скорее всего, причина неформальной занятости – в отсутствии институциональных условий, которые позволяли бы генерировать новые рабочие места [9].

Наличие неформальной занятости в России. в то же время. играет определенную и положительную роль в решении проблем занятости и доходов населения, создает возможность ведения предпринимательской деятельности. Но, вместе с тем, неформально занятые сталкиваются с определенными правовыми и социальными проблемами, так как отсутствуют реальные социальные гарантии, контроль за условиями труда. Деятельность неформального сектора затрудняет контроль качества предоставляемых товаров и услуг, что может иметь негативные последствия для потребителей

(за использование нелегальных компьютерных программ отвечает не тот, кто их установил, а тот, кто ими пользуется), государство недополучает значительную часть налогов с доходов от неформальной занятости.

Несмотря на существующие негативные последствия от существования неформальной занятости, обойтись без нее сегодня представляется нереальным. Запретительные и репрессивные меры по отношению к неформальному сектору, несмотря на все его недостатки, на сегодняшний день также не оправдывают себя. Ужесточение политики государства в отношении незарегистрированной занятости, конечно, приведет к сокращению неформальной занятости. При этом надо понимать, что без государственного стимулирования создания дополнительных рабочих мест в формальном секторе это вызовет резкое увеличение безработицы, поскольку значительная часть неформально занятых самостоятельно не сможет найти работу, а это, в свою очередь, приведет к дополнительным расходам государства по выплатам пособий данным гражданам и осуществлению программ по их переквалификации и трудоустройству. Для работающих в неформальном секторе на условиях дополнительной занятости такая политика приведет к резкому снижению доходов, ухудшению уровня жизни, что в итоге приведет к падению внутреннего спроса, ухудшив тем самым экономическую ситуацию в стране. Также не исключено, что запрещенный неформальный сектор примет криминальную форму.

Комплекс регулирующих мер должен включать следующие направления: упрощение процедуры регистрации, снижение налоговой нагрузки на определенные суммы доходов, введение адекватной системы патентов на те виды деятельности, доход от которых нестабилен и не способен приносить большой доход (уборка помещений, репетиторство, уход за больными, престарелыми и т.д.). Также необходима разработка мер по государственной защите малого предпринимательства от действий чиновников, которая позволит ввести запрет на принятие законов, ущемляющих права и ухудшающие положение малого предпринимательства, разработать стимулирующие меры по легализации неформально занятых в секторе малого предпринимательства.

Масштабы неформальной занятости в России будут сокращаться при нормализации социально-экономической ситуации в стране, при условии, что государство сможет воплотить в жизнь все

продекларированные в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» целевые ориентиры, которые, согласно данной концепции, приведут к тому, что «уровень доходов и качество жизни россиян к 2020 году достигнет показателей, характерных для развитых экономик. Это означает высокие стандарты личной безопасности, доступность услуг образования и здравоохранения требуемого качества, необходимый уровень обеспеченности жильем, доступ к культурным благам и обеспечение экологической безопасности»¹.

Дальнейшим шагом экономической политики должно быть снижение доли неформального сектора за счет изменения налоговой политики, повышения удобства соблюдения налоговых требований и установления справедливой налоговой нагрузки, установления стабильного и прогнозируемого государственного регулирования в сфере фискального, гражданского, административного и уголовного законодательства, что позволит перевести максимальное число предпринимателей в «наблюдаемую» экономику и сократить расходы на администрирование и контроль за соблюдением действующих норм и правил.

Список литературы

1. Будович Ю.И. Неформальная занятость в России как отражение социально-экономической ситуации в стране // Теоретическая экономика. 2014. С. 48–54.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Развитие экономики России в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 43 (280). С. 2–11.
3. Россия: неформальная занятость как новый феномен: аналитический обзор, 27 февраля 2014 года / Исследования Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. М.: ЦМИСБ, 2014. 10 с.
4. Дудин М.Н. Региональная миграционная политика в системе национальной и экономической безопасности России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 44. С. 2–13.
5. Шпилина Т.М. Социально-экономический «портрет» неформальной занятости в России // Социальная политика и социология: междисциплинарный научно-практический журнал. 2012. № 6 (84). С. 67–78.

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Минэкономразвития [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009. – Дата доступа: 27.06.2015.

6. Гимпельсон В.Е. Неформальная занятость в России/ Демоскоп weekly. [Электронный ресурс]. 2003. Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/tema01.php>
7. Дегтев А. Рынок труда в России: пугающие тенденции // <http://rusrand.ru/analytics/rynok-truda-v-rossii-pugajuschie-tendentsii>
8. Катульский Е.Д. Особенности миграционной политики российской федерации в условиях глобализации конкурентной среды. // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Том 6. № 2 (22). С. 50–59.
9. Кувшинова О. Росту экономики мешает занятость // Ведомости. <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/01/594477-rostu-ekonomiki-meshaet-zanyatost>
10. Кувшинова О. Росту экономики мешает занятость // Ведомости. <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/01/594477-rostu-ekonomiki-meshaet-zanyatost>
11. Шохина Е. Неформальная занятость поглощает россиян // <http://expert.ru/2014/02/28/neformalnaya-zanyatost-pogloschaet-rossiyan/>
12. David Kucera and Leanne Roncolato. Informal employment: Two contested policy issues// International Labour Review, Vol. 147 (2008), № 4.
13. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dobrova K.B., Vysockaja H.B., Katulsky E.D. Peculiarities of consumer behavior management of young people in a metropolis – world experience / Особенности управления потребительским поведением молодежи в условиях мегаполиса – мировой опыт // Asian Social Science. 2014. Vol. 10. № 20. P. 38–46. // <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ass/article/view/40728/22485>
14. Fields G.S. Labour Market Modeling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence // The Informal Sector Revisited / D. Turnham, B. Salomé, A. Schwarz (eds.). Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-Operation and Development, 1990.
15. Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana / The Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11. № 1.
16. Slonimczyk F. The Effect of Taxation on Informal Employment: Evidence from the Russian Flat Tax Reform: Working paper WP3/2011/05 [Text] / F. Slonimczyk; National Research University «Higher School of Economics». Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics, 2011.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

FEATURES OF DEMAND AND USE OF LABOUR RESOURCES. EMPLOYMENT IN THE INFORMAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

D. G. Shchipanova

Abstract

The article examines the main indicators of the labor market in Russia given the global economic crisis. The main factors contributing to the slowdown in the growth rate of unemployment. Analyzed the degree of influence the differentiation of pay levels by type of economic activity to changes in the employment structure.

Analyzed the level of employment in the informal sector of economy of Russia for 2007-2013 Studied the reasons for the growth of informal employment in Russia. As a result of the analysis the conclusion is made about the need to reduce informal employment.

Keywords: labour force, employment, unemployment, informal sector, informal employment, informal economy.

Correspondence: Shchipanova Dorina G., Moskovskij gumanitarnyj universitet «MosGU», Russian Federation, sh-darina@yandex.ru

Reference: Shchipanova D. G. Features of demand and use of labour resources. Employment in the informal sector of the Russian economy. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 37–45. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.37.45

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Александр Владимирович Фрыгин¹, Сергей Владимирович Музалев²

¹ ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., 49

² АНО ВПО «Московский гуманитарный университет»

111395, Москва, улица Юности, дом 5

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов

E-mail: fin_himki@mail.ru

² Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических и финансовых дисциплин

E-mail: SVMuzalyov@fa.ru

Поступила в редакцию: 10.08.2015

Одобрена: 05.09.2015

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению отдельных аспектов, влияющих на активизацию внутренних финансовых источников при формировании доходов государственных и муниципальных бюджетов с целью повышения их результативности и эффективности. Основное внимание уделяется совершенствованию финансового менеджмента государственного сектора экономики Российской Федерации и в том числе с учетом опыта реализации системы финансового менеджмента в государственном секторе развитых странах США, Австралии, Швеции, Великобритании.

Ключевые слова: доходы бюджета, результативность и эффективность формирования доходов, финансовый менеджмент в государственном секторе экономики, оценка качества финансового менеджмента на государственном и муниципальном уровне.

Для ссылки: Фрыгин А. В., Музалев С. В. Отдельные аспекты обеспечения результативности и эффективности формирования доходов бюджетов на государственном и муниципальном уровне // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 46–49. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.46.49

Актуальным направлением бюджетной политики на современном этапе является изыскание внутренних финансовых источников увеличения бюджетных доходов на государственном и муниципальном уровне. Одним из таких направлений является развитие системы финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления.

Финансовый менеджмент представляет собой управление финансовыми операциями, денежными потоками и призван обеспечить привлечение, поступление и рациональное использование ресурсов в соответствии с намеченными целями и программами в определенный промежуток времени.

Внедрение элементов финансового менеджмента в бюджетный процесс связан с целым рядом причин, касающихся развития государственного и муниципального управления.

Во-первых, это расширение государственного сектора экономики в части введения новой системы пенсий, пособий, других социальных трансфер-

тов, увеличение объемов государственных обязательств и услуг, которые представляются за счет бюджета.

Во-вторых, это перенос на частный сектор значительного количества государственных функций, в том числе вопросов финансирования или управления государственной (муниципальной) собственностью. Например, негосударственные детские сады, школы и т.д. Даже вопросы регулирования и надзора в ряде случаев переданы в руки структур за рамками государственного сектора. Например, саморегулируемые организации в строительстве и отмена государственных лицензий на строительные работы.

В-третьих, техническое развитие предоставило значительные возможности такие, как автоматизация процессов, ранее требовавших ручного труда, так и новых способов обработки информации. Одновременно с необходимостью вложения крупных инвестиций в технические системы были получены определенные выгоды в виде снижения потребности в персонале. Изменение приемов

работы означало необходимость наличия навыков иного рода в сфере управления и большей надежности в распоряжении государственными средствами.

Таким образом, требования к новым видам деятельности в сочетании с ограниченными ресурсами выявили необходимость адаптации к новым условиям самой системы государственного (муниципального) управления и появление понятия эффективности работы государственного и муниципального сектора экономики.

Понятие эффективности работы государственного (муниципального) сектора важно по некоторым причинам. К настоящему времени в обществе сформировалось представление о государстве как о производителе общественных благ, а не просто как о собирателе налогов, направляемые на цели, обозначенные самим государством. Поскольку термин «государство» стало трактоваться как производитель, возникла проблема оценки эффективности его деятельности, т.е. справедливого распределения налогового бремени рационального использования имеющихся ресурсов.

Кроме того, значительные успехи, достигнутые реальным сектором экономики в снижении затрат, росте доходности и повышении эффективности хозяйствования с применением программирования и бюджетирования вызвали стремление использовать подобные меры в бюджетном секторе. Сложность проблемы заключается в невозможности простого перенесения разработанных в корпоративной среде методов в бюджетную (государственную и муниципальную) сферу, поскольку услуги государства носят бесплатный или частично оплачиваемый характер, а эффективность бюджета не сводится к чисто экономическим показателям (прибыль, ликвидность, затраты, рентабельность).

В реальном секторе экономики критерий эффективности как правило один, что дает возможность математического моделирования для выявления итогов деятельности предприятий. Эффективность же бюджетных расходов определяется не одним, а несколькими показателями, которые должны представлять собой систему, а не беспорядочный набор характеристик, не согласованных между собой. Отсюда, появляется особое понятие эффективности бюджетных расходов в процессе использования государственных и муниципальных средств, связанное с решением вопроса о том, на что были предусмотрены и использованы бюджетные ассигнования, каков итог расходов и каково соотношение между конечными результатами и произведенными затратами.

Значительные различия имеются и в формировании фондов финансовых ресурсов. Если для част-

ного сектора – это заработанные за счет предпринимательской активности средства, то для государства – это обязательные платежи (налоги и довольно незначительная доля от платных услуг).

Все вышеперечисленное привело к новым принципам формирования бюджетов, а также иному подходу в оценке результатов работы органов государственного и муниципального управления и построению понятия «финансовый менеджмент в государственном секторе».

В большинстве зарубежных стран, где существует практика финансового менеджмента, используется процедура и стандарты нормативного урегулирования путем принятия соответствующих законов (США, Австралия) или путем создания специальных служб (Швеция, Великобритания). К примеру, в США на периодической основе проводится оценка качества государственного управления в рамках специального проекта GPP (Government Performance Project). GPP характеризует качество и эффективность выполнения правительственных проектов.

Целью проекта является привлечение внимания к проблеме повышения качества работы исполнительной власти и выработка критериев лучшей практики создания банка данных для обмена информацией об инновациях и усилении подотчетности власти обществу. Оценка основывается на выявлении структурных компонентов качества государственного управления, элементами которых являются характеристики отдельных составляющих.

Универсальность подхода дает возможность сравнивать качество государственного и муниципального управления в области финансов по таким критериям, как финансовый менеджмент, управление капитальными расходами, управление, ориентированное на результат и т.д.

В Швеции для сравнительной оценки качества финансового менеджмента используется рейтинг, определяемый специально созданным Агентством финансового менеджмента. В ходе мониторинга, проводимого Агентством, рассматриваются финансовые процедуры, их соответствие установленным нормам и административные процессы в финансово-бюджетной сфере. Рейтинг используется при определении задач бюджетной политики и при рассмотрении заявок ведомств на очередной бюджетный период.

В Российской Федерации до настоящего времени отсутствует целостная наработка системы финансового менеджмента и его нормативное регулирование. В то же время отдельные его элементы внедряются в практику бюджетного планирования, текущего исполнения бюд-

жетов и контроля их использования. Начиная с 2008 г. основы работы государственных финансовых структур строятся на бюджетных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию. В целях реализации положений Бюджетного послания Президента Российской Федерации издан приказ № 34-н от 13.04.09 «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета».

В Российской Федерации начался переход к применению международных стандартов в системе государственных и муниципальных финансов, в частности при реализации функций финансового менеджмента. Система финансового менеджмента и оценка качества в государственном секторе экономики представлена на рис. 1.

В соответствии с этим определением под финансовым менеджментом понимается совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность получения и использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, его исполнение, учет и отчетность, контроль, аудит).

Методы финансового менеджмента в государственном сегменте экономики во многом заимствованы из ее реального сектора и предусматривают, в частности замену детального управления системой управления по целям и результатам. Другими

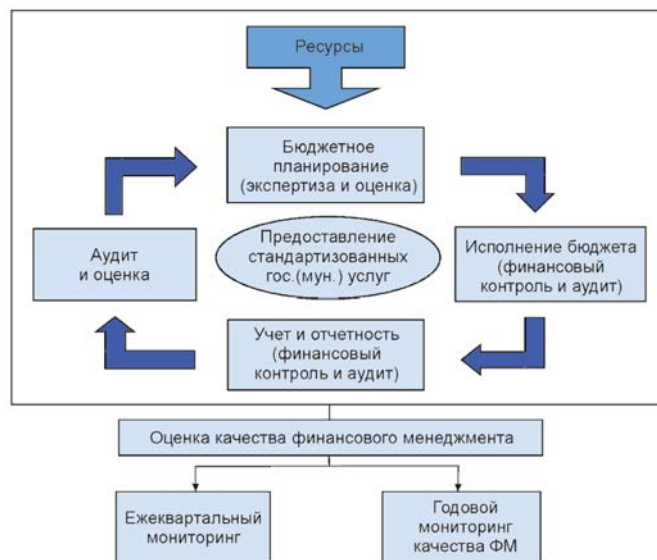


Рис. 1. Процессы и процедуры в системе оценки качества финансового менеджмента государственных и муниципальных услуг

словами, у частного и государственного секторов общим является то, что финансовый менеджмент становится составной частью системы управления как на предприятии, так и в отраслевом и территориальном аспектах.

Вместе с тем государственный сектор по-прежнему действует в условиях, когда схемы работы частного сектора не могут переноситься на государственный сектор без серьезной переработки. Причиной являются очевидные различия между уровнями применения финансового менеджмента в государственном и частном секторах, что представлено в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ отличительных факторов финансового менеджмента в государственном и частном секторах экономики

№ п/п	Показатели	Государственный (муниципальный) сектор	Частный сектор
1	Уровень реализации условий и принципов финансового менеджмента	Отрасль. Сфера деятельности главных администраторов бюджетных средств, территория (органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления)	Организации, предприятия, группы объединенных предприятий в различных организационно-правовых формах
2	Цели финансового менеджмента	Использование с наименьшей отдачей средств, принадлежащих всему обществу	Улучшение благосостояния организации в текущем периоде и на перспективу на основе увеличения ее рыночной стоимости
3	Задачи финансового менеджмента	Оказание большего количества услуг лучшего качества	Максимизация прибыли
4	Управление рисками	Управление рисками сконцентрировано в руках финансовых органов (недопущение кассовых разрывов). ГРБС выполняют возложенные на них функции и государственные (муниципальные) задания	Органы управления организации минимизируют риски при приемлемом уровне прибыли
5	Финансовое планирование	Основой являются бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств	Планы финансово-хозяйственной деятельности, программы развития

Окончание таблицы 1

6	Целевая направленность деятельности	Решение социальных проблем при минимизации вложенных средств (социальный и экономический эффект)	Получение прибыли, увеличение капитала (экономический эффект)
7	Цена реализации товаров, работ, услуг	Предоставление услуг на бесплатной основе или при условии их частичной оплаты	Цена реализации то-ара, работ. Услуг складывается на рынке
8	Направления расходования финансовых ресурсов и прибыли	Выполнение возложенных функций	Увеличение собственного капитала
9	Взаимоотношения с поставщиками ресурсов	Поставщики ресурсов могут не ожидать экономической выгоды (цена складывается входе проведения конкурсных закупочных процедур)	Поставщики рассчитывают на оплату ресурсов в полном объеме по рыночной стоимости
10	Использование показателей финансового состояния	Показатели финансового состояния рассматриваются в совокупности с показателями социальной направленности	Стандартные показатели прибыльности, рентабельности, ликвидности и др.

Следовательно, основной целью управления государственными и муниципальными финансами в условиях планирования и формирования доходов бюджетов является достижение и поддержание их сбалансированности, финансовой устойчивости экономики, получение в необходимом объеме доходов и в целом – финансовое обеспечение реализации намеченных государством экономических и социальных задач.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 8.03 2015г.).
2. Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XVI. 2012. С. 295–304.
3. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 17. № 10. P. 1434–1437.
4. Крылова Е. Б., Беляева М. В. Совершенствование процесса регулирования нормативно-правовой базы как направление обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 2 (22). С. 64–70.
5. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11. № 9. P. 370–373.
6. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Проблемы экономического роста: факторы и детерминанты // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Том 6. № 2 (22). С. 116–128.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

SOME ASPECTS OF THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF FORMATION OF INCOMES OF STATE AND MUNICIPAL BUDGETS

A. V. Frygin, S. V. Muzalev

Abstract

The article is devoted to consideration of certain aspects affecting the activation of domestic financial sources in the formation of incomes of the state and municipal budgets in order to improve their effectiveness and efficiency. The focus is on improving the financial management of the public sector of the Russian economy, including taking into account the experience of implementing the system of financial management in the public sector of developed countries, the US, Australia, Sweden, United Kingdom.

Keywords: budget revenues, efficiency and effectiveness of revenue generation, financial management in the public sector, assessment of the quality of financial management at the state and municipal level.

Correspondence: Frygin Aleksandr V., Finance University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation, fin_himki@mail.ru

Muzalev Sergei V., MosGU, Russian Federation, SVMuzalyov@fa.ru

Reference: Frygin A. V., Muzalev S. V. Some aspects of the effectiveness and efficiency of formation of incomes of state and municipal budgets. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 46–49.

УДК 338.2
JEL: P24, P30, P31, O32, M48

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ БИЗНЕСА

Олег Борухович Зильберштейн¹, Татьяна Юрьевна Шахнес²

¹⁻² Негосударственное образовательное учреждение Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт)
109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, кор. 7

¹ Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
E-mail: obz81@yandex.ru

² Аспирантка кафедры менеджмента, директор по коммуникациям LG Electronics RUS
E-mail: tatiana.shakhnes@lge.com

Поступила в редакцию: 28.08.2015 Одобрена: 15.09.2015

Аннотация. В статье авторы раскрывают основные подходы к формированию теоретического фундамента управления социальными проектами бизнеса. Целью работы является обобщение теоретических основ управления проектами бизнеса, которые носят социальный характер. Логика изложения материала строится следующим образом. В вводной части статьи авторы делают предположение о том, что в основе предмета исследования заложены три основных элемента: управление проектами, социальное управление и управление социальными проектами. Исходя из этого предположения в работе строятся дальнейшие рассуждения. Основная часть статьи содержит три подраздела. В первом подразделе статьи сформулировано определение понятия «управление проектами» и обобщены методологические подходы к управлению проектами (PRINCE2, PERT, Модель Agile, Лин-менеджмент, BRM). Во втором подразделе представлено авторское понимание сущности социального управления и рассмотрены основные методики социального управления, а также дана характеристика методологии управления социальными проектами. В третьем подразделе сформулирована авторская концепция сущности управления социальными проектами бизнеса. В заключительной части статьи авторы делают вывод о значимости управления социальными проектами бизнеса. Данная статья, в первую очередь, имеет теоретическое и методологическое значение для формирования эффективных методов и инструментов управления социальными проектами бизнеса, а также для развития теории и практики корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: менеджмент, управление проектами, бизнес, социальный проект, социальный проект бизнеса, корпоративная социальная ответственность.

Для ссылки: Зильберштейн О. Б., Шахнес Т. Ю. Основы управления социальными проектами бизнеса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 50–55.

В фундаменте управления социальными проектами бизнеса можно выделить три основных элемента. На взгляд диссертанта в их качестве выступают такие дисциплины как управление проектами, социальное управление и управление социальными проектами. Рассмотрим их подробнее.

Под управлением проектом (проект-менеджмент) сегодня понимают процесс и деятельность планирования, организации, мотивации и управления ресурсами, процедурами и протоколами, призванными достигнуть определенных целей в научных или повседневных проблемах. Это определение основывается на понимании проекта как временного усилия, призванного произвести уникальный продукт, услугу или результат с определенным началом и концом, обычно ограничиваемый временем, и зачастую, финансированием или конечным результатом [2, С. 6; 9, С. 4].

В этих условиях, назначение проекта понимается как средство достижения позитивных изменений или повышения добавленной стоимости. Боль-

шую роль в организации управления проектом вообще играет его временный характер. Его отличие от обычного бизнеса или производственных операций, заключается в их повторности, где они являются постоянными, или полупостоянными функциональными действиями необходимыми для производства тиража идентичных продуктов или услуг.

Таким образом, на практике управление производством и проектом существенно отличается и требует развития отличных средств и методов. Основная проблема управления проектом состоит в том, чтобы достичь всех целей проекта, соблюдая установленные ограничения среди которых, как правило выделяют - объем, время, качество и бюджет. На втором месте, но от этого не менее важной, состоит проблема оптимизации распределения и объединения имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей [1, С. 27–35].

Различные подходы к проект-менеджменту решают эти проблемы не одинаково. Так, классический подход разделение проекта по стадиям, где

выделяются следующие компоненты, а именно: инициация; планирование и дизайн; реализация и совершенствование; системы мониторинга и контроль; завершение. Каждой из указанных стадий соответствуют средства и методы, применяемые в ординарном бизнесе и не несущие никаких уникальных черт [10, С. 22].

Несколько иным способом организовано управление проектами в рамках модели PRINCE2. Сам этот термин представляет собой аббревиатуру, расшифровывающуюся следующим образом, а именно, как «Проекты в контролируемой среде, версия 2» (англ. PProjects IN Controlled Environments, version 2). По сути дела, этот подход представляет собой систему, методология которой охватывает управление высокого уровня, контроль и организацию проекта, но не включает действия более низких уровнях, такие как планирование. PRINCE2 также используется для обучения и аккредитации уполномоченных практиков методологии, которые должны пройти специальные квалификационные экзамены, чтобы получить сертификат.

На практике PRINCE2 представляет собой процессный метод управления проектом. Он основан на 7 принципах: длящегося мотивирования бизнеса, обучения на опыте, определении ролей и обязанностей, управления по стадиям, управления путем исключений сосредоточиться на продукции и учитывать особенности окружающей среды проекта. Также выделяются семь тем: экономическое обоснование ситуации, организация, качество, планы, риск, изменения и прогресс и семь процессов: начало проекта; запуск проекта; управление проектом; контроль стадий; управление производством продукта; контроль границ стадий; завершение проекта; планирование [5].

Иной подход предлагает методология «Критических цепей управления проектами». Она базируется на методе критической цепи, предложенном Э. Голдраттом, и принципах теории ограничений, которая, в дополнение к традиционной технике оценки и анализа проектов PERT, опирается на расчёты по зависимостям ресурсов, рискам, неопределённостям. В частности, в методе широко применяются буферы для снижения проектных рисков и обеспечения устойчивости построенного плана-графика проекта, визуализации «трендов проникновения в буферы» (англ. fever chart), расчёт проекта от крайнего срока завершения (а не от начала, как в классическом PERT). В сути методологии находится ряд последовательных действий: Планирование; Выполнение; Контроль [4].

Модель управления проектами Agile, основывается на принципах управления взаимодействием между людьми, основанном на представлении о

любом процессе, как о сотрудничестве людей. Проект здесь понимается как серия относительно малых задач, задуманных и выполненных в итоге адаптивным способом, как требует ситуация, а не как предварительно запланировано [8].

В свою очередь Лин-менеджмент в центр методологии поставил вопросы производственной экономики при реализации проекта, сосредотачиваясь на достижении проектных целей с меньшим количеством затрат и сокращением времени.

Экстремальный проект-менеджмент констатирует, что использование сложных моделей для организации проектов охватывающих срок в несколько недель, как показала практика приводил к ненужным затратам и низкой маневренности в ряде случаев. Приложение экстремального управления к другим видам проектов – чрезвычайное управление проектом, которое может использоваться в сочетании с моделированием процесса и управленческими принципами управления взаимодействием людей.

Наконец, управление реализацией преимуществ (BRM) повышает эффективность ординарных методов управления проектом через повышение внимания к результатам (преимуществам) проекта, а не к продукции. С обязательным измерением степени, до которой это обеспечивает развитие проекта. Такой подход может помочь снизить риск неудачного окончания проекта, обеспечивая соотношение цели проекта/продукция, но будучи не в состоянии обеспечить выгодность такого соотношения.

Переходя к характеристике социального управления, следует отметить, что существует множество подходов к его определению. Так в одну из групп таких подходов можно отнести зарубежных и отечественных авторов, считающих, что социальное управление есть разновидность управления вообще и, поэтому, его следует определять через общее определение управления. В эту группу войдут Ф. Тейлор, П. Друкер, В.Н. Иванов, В.И. Куценко [3; 7; 11; 12].

В свою очередь, вторая группа полагает социальное управление уникальным явлением и, соответственно, дают ему определение, не сводимое к генеральному определению управления. В эту группу могут быть включены И.М. Слепенков и Ю.П. Аверин, Г.В. Осипов, В.И. Франчук [13].

При этом последний предложил обобщенное определение, заключающееся в следующем: Социальное управление – это сложный вид деятельности, связанный с добровольным или насильственным подчинением людей общим интересам, обеспечивающий существование социальных организаций и решение сложных социальных проблем. При этом под социальными проблемами по-

нимаются ситуации, несовместимые с ценностями большинства (или значительного числа) членов организации, или отклонения от общепринятых социальных норм. Понятие социальной проблемы служит для выражения соответствующей социальной потребности [14, С. 14].

В этих условиях в социальном управлении существует весьма широкая методологическая база. Наиболее распространенными в наше время методами управления являются административные, законодательные, экономические, мотивационные и социально-психологические. Административные (директивные) методы характерны для формальных организаций, средствами их реализации являются приказы, распоряжения, директивные указания вышестоящих органов управления, которые имеют обязательный характер для нижестоящих. Законодательные методы, в отличие от административных, основаны на нормативном воздействии на людей и социальные субъекты с помощью норм права. Экономические методы воздействуют на материальные интересы людей и социальных субъектов. Методы мотивации действуют на индивидуальном уровне и основаны на использовании разнообразных стимулирующих средств и создании материальной и моральной заинтересованности, побуждающей людей добиваться высоких результатов в своей работе. Мотивация предполагает вознаграждение работников в соответствии с их индивидуальными потребностями. Социально-психологические методы основаны на моральном воздействии коллектива на своих членов, они включают средства формирования новых духовных ценностей или укрепление старых, такие как воспитание, моральное поощрение и взыскание.

Наконец, совсем недавно появилась методика управления социальными проектами. Управление социальным проектом (англ. Social project management) определяется сегодня как нетрадиционный способ организовать проекты и осуществлять управление ими. В наиболее простой форме управление социальными проектами можно сравнить с социальной сетью. Экстраполируя её принципы на управление проектами можно констатировать, что эта методика появилась как ответ на появление распределенной структуры проектов, где исполнители, используя современные средства телекоммуникаций, могут быть удалены друг от друга на огромные расстояния. В этих условиях парадигма управления социальными проектами основана на философии увеличения открытости и непрерывной коммуникации, внутри и снаружи команды. Реализация проекта, в этих условиях, осуществляется как потоковая деятельность, реализуемая через интеграцию с социальной сетью организации.

В основе построения методологии управления социальными проектами идея децентрализации системы управления и установление принципа равенства в деятельности команды. Однако, при реализации больших и глобальных проектов должности менеджеров все-таки вводятся, но их задача не руководить, а обеспечивать сотрудничество участников команды.

Давая характеристику методологии управления социальными проектами, следует отметить, что в ней могут быть выделены следующие черты:

- Во-первых, методы управления социальными проектами органично входят в методологию управления организацией, которая их реализует. Их важным отличием выступает то, что они реализуются применительно к социальным проектам. Они составляют специальную платформу в системе управления организацией, которая задействуется тогда, когда начинается реализация социального проекта.
- Во-вторых, в центре методологии управления социальным проектом находится формальный график проектных работ и все действия команды и её совместная функциональность связаны с этим графиком. При этом, в системе управления находятся скорее инструменты организации сотрудничества внутри проектной команды и между командой и сторонними субъектами, нежели инструменты директивного воздействия.
- В-третьих, методика управления социальными проектами обеспечивает непрерывность деятельности, которая позволяет команде и заинтересованным сторонам формировать совместную заинтересованность в осуществлении проекта и достижении его целей [6].

Такая ситуация приводит нас к тому, что важнейшим элементом системы управления становится формирование команды и налаживание действенных связей между ее участниками. Генеральная цель здесь заключается в обеспечении её надлежащего функционирования в условиях многооперационной структуры проекта, где операции выполняются практически одновременно, а интегрируются последовательно. Это положение еще более актуализируется, если проект выполняется на межнациональном или, особенно, глобальном уровне.

Рассматривая вопрос управления социальными проектами бизнеса, необходимо отметить, что сегодня, по данным оглашенным на Всемирном экономическом форуме 2012 года наиболее эффективным средством управления социальным проектом является создание специального механизма управления целевым образом ориентированного на управление социальными проектами. Иные формы и модели управления, когда обязанности по управ-

лению социальными проектами бизнеса возлагаются на менеджмент или маркетинг предприятия.

В этих условиях можно констатировать, что механизм управления социальным проектом бизнеса может включать собственно элементы управления, системы мониторинга и сигнальные механизмы как средства сообщения о нарушении норм поведения.

Очевидно, что такой сложный механизм управления обусловлен тем, что социальные проекты бизнеса обращаются сегодня к самым неотложным проблемам, стоящим перед лицом общества или сообщества, будучи призванными решить их посредством использования масштабируемых, самокупаемых и инновационных бизнес-моделей. Они должны уравновесить финансовую ответственность и социальное воздействие и скоординировать многочисленные группы заинтересованной стороны, включая инвесторов, сотрудников, надзорных органов, клиентов и бенефициариев. В результате процесс управления социальным проектом бизнеса выступает как процесс создания сложного компромисса.

В этих условиях, тщательно сформированный, хорошо разработанный и эффективно функционирующий механизм управления становится залогом наиболее полного достижения целей социального проекта бизнеса. Практика, однако, что высшее руководство многих предприятий и организаций, начинающих реализовывать социальные проекты, отказываются от формирования специального механизма управления, мотивируя это уверенностью в способностях уже имеющегося на предприятии менеджмента эффективно организовать исполнение социального проекта, либо не желая допускать дополнительных финансовых затрат на содержание специального механизма управления. В рамках такой политики происходит подмена цели управления социальным проектом, где на смену достижению социально-полезного результата приходит стремление менеджмента не допустить трат, сэкономить ресурсы и пр.

В действительности управление социальным проектом бизнеса должно нести в себе целый ряд ключевых черт и особенностей. Среди них согласованность проекта и управления им с миссией и политикой организации, стремление к удовлетворению требованиям различных заинтересованных сторон, ориентация на наиболее полное достижение социального результата. На практике специальный механизм управления социальным проектом в состоянии эффективно реализовывать следующие полномочия:

1. Оказывать стратегическую и экспертную поддержку, что обосновывается привлечением в

управление лиц, обладающих специальными и экспертными знаниями;

2. Обеспечить доступ к внешним сетям, через которые могут быть осуществлены или существенно облегчены сбор средств, продвижение информации о проекте и привлечение высоко талантливых исполнителей в проект;
3. Снизить коэффициент «ручного управления» со стороны учредителей проекта, гарантируя, что он будет реализовываться надлежащим образом без непосредственного привлечения руководящих усилий основателя или руководства;
4. Посылать «сигналы доверия» внешним заинтересованным сторонам, на основании которых инвесторы, подрядчики и клиенты могут доверять больше исполнителям проекта и всей организации в целом.

Рассматривая структуру механизма управления социальным проектом бизнеса, следует отметить, что в её составе могут быть выделены несколько компонентов, имеющих ключевую важность. Среди них могут быть выделены следующие:

- Взаимоотношения с учредителем/основателем проекта;
- Юридическая структура управления проектом;
- Финансовая структура проекта;
- Комплекс реакции на изменения внешней среды;
- Комплекс изменений при достижении проектом следующей стадии жизненного цикла.

Инициативным элементом системы управления социальным проектом бизнеса выступает её взаимодействие с учредителем/основателем проекта. Переоценить важность этого элемента затруднительно по многим причинам. Тесная взаимосвязь с учредителем, в конечном итоге, призвана гарантировать гармонию и единое видение, с одной стороны, той миссии социального проекта бизнеса, которую в него закладывает основатель, а, вместе с тем, всех стратегических решений, которые будет принимать управление проектом.

В этих условиях, необходимо также отметить одну важную деталь, что тесное взаимодействие между основателем и управлением проектом не должно превращаться в бесконечный процесс. На определенном этапе основателю следует отойти в сторону, а образовавшуюся нишу занять органам управления проектом. Именно они на практике будут непосредственно реализовывать миссию, видение и ценности, заложенные основателем при учреждении проекта в стратегии, тактике и в конкретных операциях. Учитывая это управление должно запланировать последовательность мероприятий на всю перспективу реализации проекта строго в рамках выработанной стратегии.

Исходя из сказанного, ключевыми процессами, которые происходят во взаимодействии управления проекта с основателем, является определение руководителя проекта. Здесь, наиболее часто, реализуются две модели:

- Руководитель проекта выбирается своих собственных сотрудников, который уже знаком с операциями по реализации социальных проектов и социальной стратегией бизнеса.
- Для руководства проектом может быть привлечён внешний генеральный директор, которому, как правило, назначается консультант, задача которого ознакомить руководителя с миссией, философией и стратегией социальной составляющей бизнеса компании.

Социальные проекты могут адаптироваться к изменениям в окружающей среде, институционализируя новые методы работы и политику, которая автоматизирует совмещение проекта, входящих в него операций и процедур с новыми инструкциями и политикой. Поэтому, в управлении проектом целесообразно выделить ответственного за мониторинг внешней среды и разработку инструкций согласно с новыми стандартами и требованиями. На практике существуют три основных модели реализации этого назначения: обязанности по мониторингу и анализу изменений принимает на себя действующий сотрудник управления, в управление принимается на работу сторонний специалист, обладающий необходимой квалификацией, или управление распределяет эту функцию по подфункциям на всех участников.

Наконец, комплекс изменений при достижении проектом следующей стадии жизненного цикла. Как правило, это происходит тогда, когда проект входит в ту фазу, на которой фактически реализуется автоматически, имея устоявшиеся формы и модели работы, очерченный круг партнёров и ощутимый социальный результат. До этого, как правило, идет экспериментальный или пробный этап. На всём его протяжении органы управления проектом, как показывает практика, имеют консультативный или не официальный характер, то есть без любых юридических обязательств или полномочий по принятию решения. Объясняется это тем, что они допускают больше гибкости, которая нужна проекту на начальном этапе. Далее целесообразно установить более формальные структуры управления.

Во время переходных стадий механизмы управления крайне важны, особенно когда бренд со-

циального проекта известен, окружающая среда сложна, и должны быть приняты важные решения. Когда бизнес-модель социального проекта зрела, управление может развиваться в более активный элемент. Его позиция гарантирует, что известный проект остается в контакте с заинтересованными сторонами и будет верен своей социальной миссии и целям.

Список литературы

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI, 2010, p. 27–35.
2. Chatfield, Carl A short course in project management. Microsoft Office Project, 2007, p. 4.
3. Drucker P. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers, 1954.
4. Eliyahu M. Goldratt. Critical Chain. North River Press, 1997.
5. Murray A. Managing successful projects with PRINCE2. TSO Publishing, 2009.
6. Social Project Management: Engaging the Social Network to Deliver Project Success White Paper. Trilog Group, 16 April 2011. (13).
7. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York and London, Harper & brothers. 1911.
8. What is Agile Project Management? Montreal, Planbox, 2010.
9. What is Project Management? / PMI Annual report. Philadelphia, 2012, p. 6.
10. Wysocki, Robert K. Effective Project Management: Traditional, Adaptive, Extreme. 5th ed. Wiley Publishing, Inc., 2009, p. 22.
11. Иванов В.Н. Основы социального управления: учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др.; под ред. В.Н. Иванова. М.: Высш. шк., 2001.
12. Куценко В.И. Социальное познание и социальное управление. Киев, 1979.
13. Социальное управление: Словарь-справочник / сост. И.М. Слепенков, Ю.П. Аверин; под ред. В.И. Добренкова, И.М. Слепенкова. М.: МГУ, 1994.
14. Франчук В.И. Основы общей теории социального управления / Ин-т организационных систем. М., 2000. С. 14.

THE BASES OF THE MANAGEMENT OF SOCIAL PROJECTS OF BUSINESS

O. B. Zilberstein, T. Y. Shahnes

Abstract

In article on wide material the author opens basic approaches to formation of the theoretical base of management of social projects of business. The purpose of work is generalization of theoretical bases of project management of business which have social character. The logic of a statement of material is under construction as follows. In water part of article authors do the assumption that at the heart of an object of research three basic elements are put: project management, social management and management of social projects. Proceeding from this assumption in work further reasonings are under construction. The main part of article contains three subsections. In the first subsection of article definition of the concept «project management» is formulated and methodological approaches to project management (PRINCE2, PERT, the Model Agile, Lean Management, BRM) are generalized. In the second subsection the author's understanding of entity of social management is presented and the main techniques of social management are considered, and also the characteristic of methodology of management of social projects is given. In the third subsection the author's concept of entity of management of social projects of business is formulated. In final part of article authors draw a conclusion about the importance of management of social projects of business. This article, first of all, has theoretical and methodological value for formation of effective methods and instruments of management of social projects of business, and also for development of the theory and practice of corporate social responsibility.

Keywords: management, project management, business, social project, social project of business, corporate social responsibility.

Correspondence: Zilberstein Oleg B., Moscow International higher business school MIRBIS, Russian Federation, obz81@yandex.ru;

Shahnes T. Y., Moscow International higher business school MIRBIS, Russian Federation, tatiana.shakhnes@lge.com

Reference: Zilberstein O. B., Shahnes T. Y. The bases of the management of social projects of business. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 50–55.

References

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI, 2010, p. 27–35
2. Chatfield, Carl A short course in project management. Microsoft Office Project, 2007, p. 4.
3. Drucker P. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers, 1954.
4. Eliyahu M. Goldratt. Critical Chain. North River Press, 1997.
5. Murray A. Managing successful projects with PRINCE2. TSO Publishing, 2009.
6. Social Project Management: Engaging the Social Network to Deliver Project Success White Paper. Trilog Group, 16 April 2011. (13).
7. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York and London, Harper & brothers. 1911.
8. What is Agile Project Management? Montreal, Planbox, 2010.
9. What is Project Management? / PMI Annual report. Philadelphia, 2012, p. 6.
10. Wysocki, Robert K. Effective Project Management: Traditional, Adaptive, Extreme. 5th ed. Wiley Publishing, Inc., 2009, p. 22.
11. Ivanov V.N. Osnovy sotzialnogo upravleniya. Uchebnoe posobie / A.G. Gladyshev, V.N. Ivanov, V.I. Patrushev i dr. Pod red. V.N. Ivanova. M.: Vyssh. shk., 2001.
12. Kutzenko V.I. Sotzialnoe poznanie i sotzialnoe upravlenie. Kiev, 1979.
13. Sotzialnoe upravlenie: Slovar-spravochnik. Sost. I.M. Slepenkov, Yu.P. Averin; Pod red. V.I. Dobrenkova, I.M. Slepenkova. M.: MGU, 1994.
14. Franchuk V.I. Osnovy obschey teorii sotzialnogo upravleniya / In-t organizatsionnyh sistem. M., 2000. S.14.

УДК 336.714 : 364.35
JEL: L32, L5, M5, M1, M2

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ И МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН

Владимир Михайлович Яковлев¹, Игорь Викторович Линеv²

¹ ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
119571, г. Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

² НОУ ВПО Московский архитектурно-строительный институт (МАСИ)
111024, г. Москва, ул. 3-я Кабельная, 1

¹ Доктор экономических наук, профессор, зав. лабораторией стратегического управления развитием национальной экономики
E-mail: vlmyakovlev@gmail.com

² Кандидат экономических наук, доцент кафедры городского строительства и хозяйства МАСИ
E-mail: shunka1956@yandex.ru

Поступила в редакцию: 28.08.2015 Одобрена: 15.09.2015

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования форм и методов государственно-частного партнерства в системе основных подсистем жизнедеятельности и жизнеобеспечения граждан Российской Федерации на основе организаций производственной и социальной инфраструктуры – ЖКХ, социального и пенсионного обеспечения. Анализируются варианты использования мультипликаторов в процессах формирования синергетических и мультипликативных эффектов в развитии производства и экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство ГЧП, ЖКХ как подсистема жизнеобеспечения, социальная инфраструктура, мультипликатор, мультипликативный эффект.

Для ссылки: Яковлев В. М., Линеv И. В. Синергетический и мультипликативный эффекты государственно-частного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 56–61.

В условиях усиления кризисных тенденций и внешних экономических ограничений возникает необходимость изыскания и внедрения эффективных организационно-правовых форм развития производственной и социальной инфраструктуры как мобилизующего фактора развития экономики России. Обеспечение высоких темпов экономического роста на основе интенсивного использования отечественного предпринимательского потенциала в условиях внешних ограничений возможно при соблюдении взаимовыгодного взаимодействия государства и бизнеса, в рамках которого формируется положительные синергетические и мультипликативные эффекты. Практика такого взаимодействия, получившая название государственно-частного партнерства (ГЧП) в России доказывает возможность более эффективной реализации наиболее значимых производственных и социальных проектов.

Формирование института ГЧП, объединяющего силу государства и возможности бизнеса, обусловлено необходимостью изыскания эффективных механизмов экономического роста, ключевыми иницирующими звеньями которого представляется ускоренное развитие под воздействием ГЧП организаций производственной и социальной инфраструктуры.

Система производственной и социальной инфраструктуры (лат. *infra* — ниже, *structura* — расположение) — это не просто комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, а то, что нас объединяет и обеспечивает основу функционирования экономики. В частности, инженерная инфраструктура, улучшая качество жизни обслуживаемого населения, приводит к росту его производительности и к притоку в данную местность новых жителей. Первое — вследствие того, что здоровый человек — качественный работник, второе — за счет привлечения более квалифицированных кадров. На территорию привлекаются дополнительные инвестиции, производственный бизнес и сопутствующие ему структуры. Все это приводит к росту ВРП и ВВП, снижению транзакционных издержек, диверсификации экономики и развитию конкуренции, то есть дает мультипликативный эффект.

Понятие «мультипликатор» (от лат. *multiplicator* — умножающий) используется в экономической теории с начала 30-х годов прошлого столетия. К примеру, бюджетные инвестиции в общественные работы, проводимые администрацией Рузвельта в рамках борьбы с экономическим спадом и безработицей, привели к цепной реакции в виде прироста занятости и покупательной способности на-

селения. Первоначально английским экономистом Р.Ф. Каном, при исследовании зависимости между уровнем безработицы и размерами инвестиций, был найден подход к определению количественного соотношения между приростом занятости и увеличением инвестиций. В свою очередь кейнсианская теория мультипликативного (в некоторых источниках – «мультипликационного») эффекта, доказала, что увеличение инвестиций влечет за собой рост национального дохода, причем на величину большую, чем прирост инвестиций, а коэффициент, характеризующий эту зависимость, получил наименование «мультипликатора».

Мультипликативный эффект в полной мере оказывает положительное влияние на социальную сферу. На рис. 1 показан социальный аспект мультипликативного эффекта от инвестиционных вложений.



Рис. 1. Долгосрочные мультипликативные эффекты

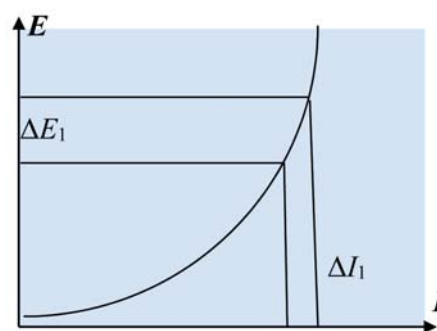
Необходимо учитывать следующие особенности мультипликатора. Во-первых, он может иметь как положительное, так и отрицательное значение и для экономик стран, где мультипликатор инвестиций имеет высокий уровень (например, США – более 2), это не всегда благо, так как спад инвестиционной активности с большой вероятностью приведет к многократным потерям национального дохода. Мультипликативный эффект может оказывать отрицательное воздействие, например, на динамику роста тарифов ЖКХ которая за 10 лет опережает инфляцию более чем в 4 раза. Причина – в разрешении газовому монополисту поднимать стоимость услуг, которые приобретают большинство энергетиков России. Этот рост – отрицательный мультипликативный эффект на всю сферу ЖКХ. Во-вторых, мультипликативный эффект, как правило, характерен для экономик, в которых присутствуют: незанятая рабочая сила и неиспользуемые производственные мощности. В-третьих, необходим первоначальный «инвестиционный толчок», который произойдет за счет вложения бюджетных средств именно в общественные работы, а не в строительство новых и реконструкцию действующих предприятий. Последняя особенность проявляется себя в условиях кризиса перепроизводства, при которых дополнительный платежеспособный спрос является первичным по отношению к поставке на рынок дополнительных товаров. В-четвертых, возникают вопросы содержания и амортизации инфраструктуры, дополнительные затраты на ее

поддержание после модернизации. Производственно-хозяйственные риски коммунальщиков становятся социально-политическими рисками большого государства.

Согласно Дж. Кейнсу прирост общей суммы инвестиций вызывает увеличение дохода на величину, которая больше, чем прирост инвестиций, на величину мультипликатора. В случае изменения инвестиционной активности в сторону увеличения (ΔI_1) происходит увеличение совокупных расходов и объемов национального производства (ΔE_1). В противном случае – сокращение. В обоих случаях изменение объема производства превышает обусловившее его изменение расходов ($\Delta E_1 > \Delta I_1$) (рис. 2).

Такая ситуация возникает из-за наличия мультипликативного эффекта в экономике, т.е. прирост инвестиций приводит к многократному увеличению национального дохода, что и является сутью этого эффекта в рыночной экономике.

В основе мультипликативного эффекта лежат доходы и расходы, представляющие собой повторяющийся непрерывный поток. При этом образуется жесткая корреляционная связь между изменениями в потреблении и в сбережениях. Изменение величины этих параметров происходит в зависимости от прироста (уменьшения) инвестиций. Представляется очевидным, что величина, обратная предельной склонности к сбережению, и характеризуется коэффициентом мультипликации.



E – Объемы национального производства; I – Инвестиции; ΔI_1 – Изменение инвестиционной активности; ΔE_1 – Изменение объемов национального производства

Рис. 2. Изменение объемов национального производства от инвестиций

Качество и развитость инфраструктуры и социально-экономическое развитие взаимообуславливают и взаимодополняют друг друга. Так, для частного инвестора развитая инфраструктура имеет значение не меньшее, чем благоприятный инвестицион-

ный климат. При этом вопрос стоит о не противопоставлении, а о дополнении одного другим.

Неразвитость социальной и производственной инфраструктуры является ключевой проблемой отечественной экономики и порождает замкнутый круг проблем, показанный на рис. 3.

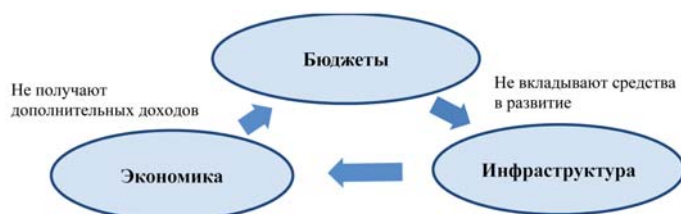


Рис. 3. Замкнутый круг российской экономики

Государство должно разорвать его путем вложения бюджетных средств в инфраструктуру (при обязательном условии – инвестиции должны быть эффективными) и таким способом вывести страну на траекторию роста.

Если при решении вопроса о необходимости вложения в проект развития инфраструктуры бюджетных средств, в качестве критерия рассматривать эффект от инфраструктуры, то он будет шире, чем бюджетная эффективность от реализации этого инвестиционного проекта. В первом случае можно рассчитывать на развитие индустрии, жилья, здравоохранения, образования и т.д. Кроме того, зарубежный опыт показывает, что, например, при реализации проектов высокоскоростных магистралей предусматриваются не только индустриальные парки, но и центры туризма. Таким образом образуется мультипликативный эффект от инфраструктурных проектов. То есть надо иметь в виду два ключевых момента: первый – отказ от бюджетной эффективности как от единственного критерия, второй – учет того обстоятельства, что инфраструктурные проекты включают в себя определенное количество непрофильных для государства (главного инвестора) объектов. Основная проблема – в отсутствии универсальных способов оценки мультипликативного эффекта и по этой причине возникает потребность, при обосновании необходимости получения бюджетных инвестиций, в расчете его по каждому проекту в отдельности. Эта проблема порождает две других: необходимость привлечения высококлассных (дорогостоящих) специалистов-экономистов и даже в этом случае – подобные расчеты могут быть не признаны Минэкономразвития и Минфином России.

Потребности развивающихся стран в инвестициях для реализации проектов инфраструктуры до 2030 г. должны быть выше 2,5% ВВП (уровня, установлен-

ного экспертами ОЭСР) так как необходимы средства не только на создание новых объектов инфраструктуры, но и, по мере ввода их в эксплуатацию, существенно увеличить затраты на их обслуживание. Согласно рекомендациям Всемирного банка этот уровень для развивающихся экономик, должен

составлять 4–4,5% ВВП, при этом можно рассчитывать на ускорение роста ВВП на 2 п.п. В России, как, впрочем, и во всем мире, потребности превышают возможности. Темпы роста отечественной экономики, недогруженные производственные мощности и низкая норма прибыли не позволяют осуществлять расходы в названных объемах. Выход может быть найден при использовании нестандартных подходов к инвестированию, в частности ГЧП.

Для целей модернизации инфраструктуры необходимо определиться с наиболее значимым фактором развития:

- Начальное состояние инфраструктуры;
- Доступность финансирования;
- Наличие ресурсной и технологической базы;
- Доступность строительных мощностей;
- Наличие законодательной базы;
- Развитость политической системы.

А также с акцентами развития:

- Приватизация;
- Национализация;
- Государственно-частное партнерство (ГЧП).

Поскольку экономики развивающихся стран более других нуждаются в развитии инфраструктуры, постольку можно рассчитывать на более высокий мультипликативный эффект вложений в эту сферу. Это подтверждается практикой. Например, ускоренный рост инвестиций в инфраструктуру в 2001–2005 гг. позволил странам азиатского региона расти быстрее в среднем на 1,6 п.п.

Выше рассмотрена ситуация, связанная с кризисом воспроизводства. Во время рецессии мультипликативный эффект государственных инвестиций возрастает до 1–1,5 против 0–0,5 в период бурного роста [7]. В России кризис протекает на фоне не переизбытка, а недостатка собственного жилья (не говоря уже о качественном), социальной и непроизводственной инфраструктуры, инновационных разработок и ресурсосберегающих технологий. Вот на этих приоритетных мультипликативных направлениях и целесообразно строить на базе ГЧП российскую модель смешанной экономики [4]. Кроме того, в современных экономических условиях России реализация проектов без участия государства является непривлекательной для част-

ного инвестора. ГЧП может принимать различные формы, но для всех их характерны:

- экономическая эффективность;
- роль «катализатора» развития экономики;
- обеспечение увеличения бюджетного налогового денежного потока;
- высокий мультипликативный эффект.

Целесообразно не лимитировать формы управления инфраструктурой, не подлежащей приватизации, на основе ее передачи в концессию, оперативное управление, развития инвестиционного партнерства и т.д. По данным Deloitte, за рубежом 80% проектов ГЧП в области инфраструктуры за последние годы было выполнено в срок и без превышения сметы затрат, в том числе с использованием инфраструктурных облигаций. В России этому препятствует неурегулированность процедуры заключения контрактов, ответственности госорганов перед частным инвестором, отсутствие системы фондов развития, устанавливающих равноправные гражданско-правовые отношения с частным бизнесом [3].

В настоящем материале рассматривается производственная и социальная инфраструктура, популярность применения ГЧП в которой определяется тем, что в экономике государство отвечает главным образом за ее содержание. При этом ее развитие оказывает мультипликативный эффект на функционирование всей социально-экономической системы. Следует подчеркнуть, что на содержание инфраструктуры расходуются государственные инвестиции в условиях дефицита государственного бюджета. Но, при этом нельзя забывать о том, что вложения государственных средств в инфраструктуру, в частности – ЖКХ в кризисный период позволяет создавать новые рабочие места, увеличивать спрос на продукцию и услуги отечественных производителей и давать наибольший мультипликативный эффект. Другими словами, вложение инвестиций в создание и развитие инфраструктуры носит мультипликационный эффект, поскольку большинство объектов инфраструктуры являются объектами общего пользования и их улучшение положительно скажется на работе нескольких хозяйствующих субъектов [2].

Для всех крупнейших рыночных экономик применимо одно общее правило: степень государственного вмешательства в хозяйственную деятельность увеличивается с нарастанием «экономического напряжения», т.е. в кризисные и предкризисные периоды, и снижается по мере его ослабления – в периоды стабилизации и подъема [1]. Расширение государственного сектора сопровождалось ростом влияния государства на экономику страны, обеспечивало новые рычаги управления ее развитием. Это давало возможность повышения эффективности функционирования экономической системы за счет

ее сбалансированного развития. В первую очередь государство занималось развитием инфраструктуры, так как это давало значительный мультипликативный эффект для роста экономики [5].

Вложение государственных средств в проекты инфраструктурного развития может осуществляться с использованием такой формы ГЧП как реализация инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного Фонда Российской Федерации, направленных на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации в части создания и развития объектов производственной и социальной инфраструктуры. С другой стороны, внедрение механизма частной инициативы с помощью ГЧП приведет к росту уровня вовлеченности бизнеса в развитие производственной и социальной инфраструктуры. Следует отметить, что именно инфраструктурные проекты характеризуются наиболее высоким мультипликативным эффектом в воспроизводственном процессе и ГЧП может выступать как инструмент оживления экономики в свете экономического спада, в том числе за счет создания мультипликативного эффекта.

Инвестиционный мультипликатор Кейнса, рассмотренный выше, представляет собой частный случай мультипликативного эффекта, который включает в себя многообразные и сложные количественные взаимосвязи.

Для оценки социально-экономической эффективности стратегии развития ГЧП и влияния его на экономику можно использовать виды мультипликаторов, представленные в табл. 1.

Социально-экономическую эффективность ГЧП можно охарактеризовать по многочисленным и разноплановым показателям, а именно:

- рентабельность и доходы частного партнера;
- налоговые поступления от реализуемого инфраструктурного проекта;
- развитие объектов социальной и производственной инфраструктуры;
- воздействие на занятость населения.

Отдельно следует выделить то обстоятельство, что вложение крупных инвесторов в коммунальную инфраструктуру, помимо замены изношенных более чем на 60% основных фондов и модернизации мощностей, оказывает воздействие посредством мультипликативного эффекта на ряд смежных отраслей общественного производства, том числе в энергетике, трубной промышленности, нефтегазохимии, приборостроении.

Для расчета величины инвестиционного мультипликатора необходимо учитывать множество факторов, в частности, отмеченные выше наличие свободной рабочей силы, возможность задейство-

Виды мультипликаторов

	Мультипликатор	Определяет (за счет увеличения расходов на товары (услуги) получаемые в результате реализации проектов ГЧП)
1	Сделок (продаж)	Объем дополнительных доходов от бизнеса, образующихся в экономике
2	Объема выпуска	Объем дополнительной выпущенной продукции
3	Дохода	Дополнительный доход (заработную плату, ренту, проценты, распределенную прибыль),
4	Занятости	Общее число рабочих мест или отношение числа рабочих мест, созданных этими расходами, к общему числу рабочих мест

вания неиспользованных мощностей, а также доступность инвестиционных ресурсов и т.д. То есть его расчеты носят условный характер.

В настоящее время при расчете мультипликатора наиболее распространен подход, основанный на анализе статистических данных по динамике нескольких взаимосвязанных экономических показателей. Такой подход позволяет оценить и влияние инвестиций в развитие инфраструктурных проектов на все народное хозяйство в целом или региональных инвестиций в эти проекты на экономику региона. Полученные таким способом оценки дают возможность принять правильное решение при определении приоритетных направлений государственной (региональной) финансовой поддержки в условиях бюджетных ограничений.

Воздействие ГЧП на развитие экономики может быть определено как сумма воздействий по всем уровням оборота средств, поступивших от реализации проектов с его использованием.

Можно утверждать, что решение вопроса развития инфраструктуры, как локомотива экономики, дающей мультипликативный эффект за счет реализации очевидной цепочки: снижение издержек – повышение инвестиционной привлекательности – развитие бизнеса – увеличение налогооблагаемой базы – рост уровня и качества жизни, является как никогда актуальным.

Так, например, Польша значительно нарастила финансирование в 2009–2011 гг. для подготовки своей устаревшей инфраструктуры к чемпионату Европы по футболу. Увеличение инфраструктурных расходов с 3,5% ВВП до 4,5% в 2005–2008 гг. добавило к темпам роста ВВП 0,25 п.п., дополнительные вложения в 1% ВВП ускорили экономический рост на 0,5 п.п. в следующие полгода, а спустя 6–9 месяцев начался рост частных инвестиций. Увеличение государственных вложений в инфраструктуру на 1 п.п. в Польше привело к росту частных на 0,75 п.п. [6].

Проводимая правительством республики Казахстан новая экономическая политика «Нурлыжол»

Таблица 1

предусматривает получение мультипликативного эффекта, за счет реализации плана инфраструктурного развития, которая повлечет за собой подъем смежных отраслей экономики и откроет дополнительные шансы развития для малого и среднего бизнеса. В Казахстане на модернизацию ЖКХ ежегодно выделяется 200 млрд. бюджетных тенге, что позволяет улучшить бытовые условия жизни мил-

лионов граждан этой страны. Рост благосостояния людей оказывает положительное воздействие на динамику ВВП.

Наблюдаемая стагнация российской экономики только подчеркивает важность развития инфраструктуры и необходимость предпринять конкретные шаги в этом направлении. Одним из таких шагов может и должно стать более широкое внедрение ГЧП в эту сферу.

Россия, располагая важнейшим конкурентным преимуществом, выражающимся в наличии до четверти мировых запасов пресной воды (в том числе как ресурса для выращивания водных биоресурсов) содержит в безопасном состоянии только 30% гидротехнических сооружений, а 10% – в бесхозном (данные Минрегиона России). В то же время развитие водохозяйственной инфраструктуры, например, с использованием израильского опыта, где по пластиковым трубам осуществляется капельное орошение земель, для передачи избыточных ресурсов сибирских рек на Юг Сибири. Аналогичная поставка в Казахстан и Центральную Азию обеспечит взаимовыгодное сотрудничество Российской Федерации со странами СНГ. Для России – возрождение берегов северных и восточных морей. Показателен опыт Китая, который располагая менее благоприятными изначальными условиями, занял доминирующее положение (до 50%) на мировом рынке биоресурсов.

К финансированию инфраструктуры должны применяться принципы и методы проектного финансирования.

Инвестиции в развитие инфраструктуры за счет факторов, показанных в табл. 2, оказывают прямое и косвенное влияние на экономический рост.

В качестве источника финансирования, по примеру стран с развитой рыночной экономикой, предлагается использовать средства, размещенные на накопительной части индивидуального лицевого счета будущего пенсионера – пенсионные накопления. В Бюджетном Послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 гг.

Таблица 3

Инвестиции в инфраструктуру

Прямой эффект		Косвенный эффект	
Снижение стоимости факторов производства	Мультипликатор инвестиций	Производительность труда	Качество жизни
Рост конкуренции в рамках отрасли, так и диверсификации экономики в целом*	Мультипликативный эффект от вложений в инфраструктуру составляет 1,59**	Качественное развитие инфраструктуры*** – импульс росту производительности труда	Развитие социальной и коммунальной инфраструктуры**** Развитие транспортной инфраструктуры*****
Экономический рост			

* Например, развитие информационного общества и электронного документооборота, (телекоммуникационная инфраструктура), снижает коррупционные издержки

** Согласно расчетам главного экономиста Moody's Марка Занди

*** Новые технологии и типы инфраструктуры (например, широкополосный интернет)

**** Улучшение показателей жизнедеятельности экономически активного населения.

***** Увеличение мобильности населения- перетекание рабочей силы в регионы, в которых имеется ее недостаток

в разделе «Создание новых механизмов финансирования развития инфраструктуры» отмечалась необходимость размещения средств пенсионных накоплений в финансовые инструменты, предназначенные для реализации самоокупаемых проектов развития инфраструктуры, обеспечивающих максимальный мультипликативный эффект экономического роста при минимальных рисках для размещения государством средств.

Развитие и использование инновационных механизмов и различных форм ГЧП в системе инфраструктуры обуславливает синергетические и мультипликационные эффекты развития предприятий и организаций иных отраслей и комплексов.

Список литературы

1. Аблаев И.М. Участие государства в экономике. М., 2004. С. 56.
2. Болдоров А.Н. Управление инвестициями в создание и развитие инфраструктуры с использованием государственно-частного партнерства: на примере морских портов: дис. ... канд. экон. наук. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009. С. 12.
3. Бляхман Л. С. Инфраструктура — ключевой и ограниченно рыночный сектор современной экономики. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46).
4. Зельднер А.Г. Концептуальные подходы к функционированию ГЧП в условиях кризиса и после его завершения www.econorus.org/consp/files/ejrj.doc.
5. Ларионов И.В. Повышение эффективности управления проектами государственно-частного партнерства на основе информационных систем: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. Самара 2015.
6. М. Лютова. Суть дела: Всемирный дефицит. Ведомости № 3343 от 14.05.2013.
7. Auerbach A., Gorodnichenko Y. Fiscal Multipliers in Recession and Expansion. Berkley, 2012 // URL: <http://www.nber.org/chapters/c12634.pdf>.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

MODERNIZATION

THE SYNERGISTIC AND MULTIPLICATIVE EFFECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE LIVELIHOODS OF CITIZENS

V. M. Yakovlev, I. V. Linev

Abstract

The article deals with the formation of the forms and methods of public-private partnerships in the major subsystems of life and livelihood of citizens of the Russian Federation on the basis of the organization of production and social infrastructure - housing, social security and pension. Analyzes the uses of multipliers in the formation of synergistic and multiplicative effects in the development of production and the economy.

Keywords: public-private partnership PPP subsystem life support utilities, social infrastructure, the multiplier, multiplier effect.

Correspondence: Yakovlev Vladimir M., The Presidential Academy, RANEP, Russian Federation, vlmyakovlev@gmail.com

Linev Igor' V., Moscow Institute for Architecture and Construction, Russian Federation, shunka1956@yandex.ru

Reference: Yakovlev V. M., Linev I. V. The synergistic and multiplicative effects of public-private partnerships in the livelihoods of citizens. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 56–61.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Анатолий Николаевич Дмитриевский¹, Николай Иванович Комков²,
Мария Владимировна Кротова³

¹ ФГБУН Институт проблем нефти и газа Российской академии наук
119991, г. Москва, ул. Губкина, 3

²⁻³ ФГБУН Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук (ИНП РАН)
117418, г. Москва, Нахимовский проспект, 47

¹ Академик РАН, директор Института проблем нефти и газа РАН
E-mail: A.Dmitrievsky@ipng.ru

² Доктор экономических наук, профессор, зав. лаб. ИНП РАН, старший научный сотрудник лаборатории
«Системная динамика» С.-Петербургского политехнического университета Петра Великого
E-mail: komkov_ni@mail.ru

³ Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИНП РАН
E-mail: komkov_ni@mail.ru

Поступила в редакцию: 04.07.2015

Одобрена: 27.07.2015

Аннотация. Новая индустриализация экономики России невозможна без формирования перспективной стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса, объединяющего смежные отрасли. Нефтегазовый комплекс России, его месторождения и инфраструктура – это залог территориальной целостности страны, гарант устойчивого функционирования экономики, важная составляющая экспортного потенциала и бюджетных доходов. В течение предшествующих десятилетий, сочетание благоприятных внешних условий для деятельности нефтяных и газовых компаний, таких как легко извлекаемые запасы и долгосрочная перспектива роста цен на сырье, – позволяли этим компаниям не уделять должного внимания инновационной составляющей. Приближающееся в России исчерпание запасов «легкой» нефти и ужесточение глобальной конкуренции за технологии и энергоносители сделали подобный инерционный подход к инновациям неприемлемым; санкции и падение мировых цен на углеводороды требуют разработки стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса на основе подхода, объединяющего ресурсный и инновационный потенциал России. Цель: анализ возможностей интеграции в целостную инновационную стратегию фундаментальных и прикладных разработок Российских ученых, включая ИПНГ РАН, ИНП РАН и других научных организаций.

Задачи статьи: предложить механизм управления развитием на основе модели управления основными технико-экономическими параметрами месторождения нефти и (или) газа в рамках его полного жизненного цикла, а также продемонстрировать возможности формирования стратегических решений более высокого уровня, объединяющих новые технологии и рыночные методы управления.

Методология: системный подход, инвестиционный анализ, модели полного жизненного цикла природно-техногенных объектов, основы технико-экономического и налогового планирования.

Практическое применение результатов данной работы: Модель управления разработкой нефтяной и газовой залежи «4Д» может быть расширена и адаптирована под практические задачи предприятий и компаний нефтегазового комплекса на основе построения и использования модели «4Д+Е». На начальных этапах возможно использование подобной модели в пилотном режиме, для управления разработкой малых и средних месторождений.

Ключевые слова: Энергетическая стратегия России, ресурсно-инновационная стратегия, банк нефтегазовых технологий, геологические исследования, разработка нефтяных и газовых месторождений, налоговое планирование, инвестиции.

Для ссылки: Дмитриевский А.Н., Комков Н.И., Кротова М.В. Проблемы инновационного развития нефтегазового комплекса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 62–77.

DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.62.76

Российский нефтегазовый сектор, включающий ряд отраслей и образующий целостный народнохозяйственный комплекс, унаследовал от СССР значительные запасы углеводородов и достаточно современную научно-промышленную базу, обеспечивающую потребности комплекса в научных знаниях, инженерных решениях, оборудовании и средствах управления этим комплексом. В 80-е годы прошлого века СССР

был одним из мировых лидеров по добыче нефти и газа, а объемы добываемой нефти в 1987 году составили 624 млн. т, а добываемого газа 727 млрд. куб. м [1].

Распад СССР на независимые государства и переход в этих странах к рыночной экономике привел к утрате сложившихся кооперационных связей при поставках нефтегазового оборудования, выполнении научно-исследовательских и проектно-изыскательских работ. Это привело к существенному спаду прежде всего объемов добычи нефти. В 1994 году объем добычи нефти в РФ составил 318 млн. т, что означало снижение по сравнению с 1990 годом 516 млн. т на 38,3% [2]. Однако, в газовой отрасли, руководимой концерном «ГАЗПРОМ», в целом сохранились объемы добычи природного газа 1994 г. – 581 млрд. куб. м, в 1990 г. – 601 млрд. куб. м [2] и низкие цены на газ. Период с 1992 г. по 2005 г. многие называли «газовой паузой», цель которой состояла в обеспечении эффективным и доступным для многих энергоносителем промышленных и сельскохозяйственных предприятий, бытового сектора и населения в переходный к рынку период.

Доля углеводородов в начале XXI в. в топливно-энергетическом балансе России и многих промышленно развитых стран составила около 50%. Такая тенденция в целом сохранится и в первой половине XXI в. несмотря на активные научные поиски альтернативных безуглеродных технологий, поддерживаемые мировым сообществом.

Приближение к исчерпанию разведанных запасов углеводородов усиливает интерес к разработке и использованию инновационных технологий поиска, добычи и эффективного использования углеводородов. Лучшие мировые технологии извлечения запасов и полезного использования углеводородов более чем вдвое превышают средние российские аналоги. Так, в Норвегии коэффициент нефтеизвлечения на месторождениях в Северном море приближается к 70% (в РФ КИН – 28%), а КПД электростанций, работающих на природном газе в ФРГ, превышает 70% (в РФ многие ТЭЦ, переведенные с использования каменного угля на газ, имеют КПД менее 40%).

Технологическое обновление, декларировавшееся начиная еще с 1980-х годов основной целью государственной экономической политики, не состоялось, и в настоящее время экономика России стоит перед той же задачей, что и 30–40 лет назад. Отличие – в том, что переход теперь необходимо совершать не в пятый технологический уклад, а в шестой, т.е. через один уклад. В качестве ведущих технологий шестого уклада называются нанотехнологии, лазерные технологии, биотехнологии и безуглеродная энергетика.

Развитие мирового промышленного производства, экономики и общества в целом в определяющей степени базировалось на последовательном увеличении источников энергии и их масштабов. Если в число источников энергоносителей на первых трех технологических укладах входили дрова, торф, каменный уголь и энергия рек, то при переходе к четвертому укладу выявилось доминирующее развитие двигателей внутреннего сгорания, послужившее основой для массового развития автомобильного, авиационного, железнодорожного и водного транспорта. Нефть, как энергоноситель, обозначилась в конце XIX в. и первоначально использовалась при производстве керосина, парафина, битума и др. Переход от шахтного метода добычи нефти к глубинному извлечению нефти из продуктивных пластов с последующим ростом освоения запасов по мере увеличения глубины их залегания позволил существенно увеличить масштабы добычи нефти и обусловил необходимость разработки технологий получения новых продуктов нефтепереработки.

Совершенствование технологий извлечения запасов нефти и газа с больших глубин (5–7 км), а также добычи на шельфе акваторий морей и океанов сопровождалось увеличением разнообразия технологий переработки нефти и газа в продукты нефтехимии, минеральные удобрения и др.

В рамках пятого технологического уклада его базовые элементы (компьютеры, микропроцессоры, электронные датчики и др.) стали активно использоваться в технологиях четвертого технологического уклада для поиска запасов углеводородов, бурения и извлечения запасов, транспорта, хранения и переработки нефти и газа. Все это привело к приближению низкотехнологичного в 50–60-е годы нефтегазового машиностроения к уровню среднетехнологичного в 2000-е годы и обеспечило дальнейший рост его интеллектуальной составляющей, приближающей многие нефтегазовые технологии к уровню высокотехнологичных (сжижение и транспортировка метана, извлечение запасов углеводородов из сланцев и др.) Все это свидетельствует о сохранении углеводородов в качестве основных источников энергоресурсов и в рамках шестого технологического уклада. Однако, все этапы цикла нефтегазовых технологий будут насыщаться новыми NBIC-технологиями, адаптируя базовые нефтегазовые технологии пятого уклада к условиям нового шестого уклада. Совершенствование нефтегазовых технологий предполагается развивать в направлении максимально полного извлечения запасов нефти и газа (в Норвегии достигнут КИН уровня 70%, в США – более 50%, а в России – менее 30%) при соблюдении экологических требований и жестком контроле себестоимости добычи, поскольку неизбежный рост себестоимости добычи нефти и газа

после 2030 года позволит неуглеродным технологиям значительно усилить свой потенциал конкурентоспособности. В основе управления перспективным и текущим развитием нефтегазовых компаний в реальном масштабе времени должны использоваться компьютерные модели полного технологического цикла типа 4Д+Е, способные имитировать различные варианты технологической модернизации с учетом вариантов налоговой нагрузки, динамики внутренних и внешних рынков и вариантов организационных решений. Компьютерные модели полного технологического цикла должны стать основой систем и механизмов управления компаниями нового шестого технологического уклада.

Иными словами, эффективный переход с одного технологического уклада на следующий состоит только при том условии, что оборудование и технологии для нефтегазового комплекса будут соответствовать степени сложности извлечения распределенных запасов и использования углеводородного сырья применительно к специфике поздних технологических укладов. Взаимное обогащение технологиями между ОПК и ТЭК должно приводить к внедрению элементов 5 и 6 технологического уклада в традиционные технологии поиска и разведки месторождений, сепарации и подготовки сырья, к созданию инновационных марок моторных топлив и полусинтетических масел, к разработке новых поколений катализаторов и реагентов для увеличения нефтеотдачи. В свою очередь, технологии ТЭК, способные обеспечить технологическое лидерство Российских компаний по указанным направлениям, должны быть поддержаны предприятиями и компаниями, выпускающими оборудование нефтегазового сортамента.

Исходя из изложенных фундаментальных закономерностей, важно перейти к теоретико-прикладным исследованиям, включающим следующий круг вопросов:

- определить с тем, какие из технологий топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК), включая соответствующие 5 и 6 укладам, имеют наибольший приоритет для России и как это влияет на состав инновационных программ как в компаниях ТЭК, так и в машиностроительных компаниях и на предприятиях;
- выявить основные факторы и ограничения, не позволяющие в полной мере создавать конкурентоспособные и принципиально новые образцы технологий и оборудования на отечественных машиностроительных предприятиях;
- определить границы потенциала конкурентоспособности и основные факторы спроса на отечественные инновационные технологии со стороны вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса.

Формирование базисных технологий шестого технологического уклада во многом будет зависеть от того, в какой степени базисные технологии существующего пятого уклада могут сохраниться в новых условиях развития экономики в 2020–2050 гг. и усовершенствоваться за счет новых технологий NBIC и компьютерных моделей полного технологического цикла.

Сейчас мало кто сомневается в необходимости отказа от экспортно-сырьевой модели и перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития при одновременной модернизации традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), которые в ближайшее десятилетие останутся ведущими секторами, обеспечивающими производство ВВП. Гораздо больше тех, кто сомневается в необходимости укрепления потенциала российского нефтегазового комплекса (далее – НГК), его технологического обновления, включая ресурсную базу и энергетическую инфраструктуру.

Ресурсно-инновационная стратегия, изложенная в работах [3–5], основана на использовании потенциала ресурсодобывающих отраслей, отечественной науки, инноваций, новых технологий и предполагает в первую очередь ускоренный рост перерабатывающих отраслей по сравнению с добывающими. Именно это служит базисом для последующего развития комплекса обрабатывающих отраслей, увеличения масштабов производства конечной продукции, восстановления производственной инфраструктуры. Стратегия опирается на скоординированное и полное использование отечественного ресурсного и инновационного потенциала путем формирования и поддержки длинных технологических цепочек. Это предполагает смещение приоритетов от добычи ресурсов к их глубокой переработке с насыщением перерабатывающих и обрабатывающих отраслей инновационными и наукоемкими технологиями, переориентацией части первичных ресурсов в обрабатывающий комплекс за счет дополнительного их производства и главное – с выходом на мировой рынок с новой газонефтехимической продукцией, получаемой благодаря высоким переделам уникального углеводородного сырья восточносибирских месторождений. Освоение переработки ресурсов матричной нефти даст возможность поставлять на мировой рынок новую дефицитную продукцию. Суть предлагаемой стратегии – в объединении потенциала науки и промышленности.

Ресурсно-инновационная стратегия создает дополнительный внутренний спрос, в том числе и на гражданскую продукцию оборонно-промышленного комплекса и научные исследования на всех стадиях производственной цепочки. В отличие от стратегии, ориентированной на ограниченный

круг высокотехнологичных кластеров, она обеспечивает мультипликативный экономический рост благодаря распространению инноваций внутри страны, модернизации используемых технологий и реструктуризации обрабатывающих и перерабатывающих отраслей. Более того, эта стратегия не противопоставляет ресурсы и инновации по принципу «или – или», а объединяет их, умножая возможности и тех и других. Подчеркнем, что выход на инновационный путь развития не означает отказа от экспорта первичных энергоресурсов. Традиционный экспорт будет развиваться в соответствии с требованиями мирового рынка, а за счет экспорта нефтехимической продукции возрастет гибкость, улучшится структура экспорта, увеличатся финансовые поступления в государственный бюджет.

Ресурсно-инновационная стратегия способна противостоять внутренним и внешним угрозам. Основой стратегии является опора на естественные преимущества России – подаренные природой ресурсы и интеллектуальный потенциал российского научного и инженерного сообщества. Надо научиться эффективно использовать природные богатства, как это делают США (нефть, газ, уголь, зерно), Норвегия (нефть, газ), Финляндия (лесные ресурсы), Канада (нефть, газ), Австралия (нефть, газ, твердые полезные ископаемые). Не надо сетовать на ресурсное проклятие России, но надо уходить от сугубо сырьевой экономики, извлекая максимальную выгоду от все более высоких переделов нефтегазовой продукции, создания остродефицитных на мировом рынке товаров на базе новой разновидности углеводородного сырья.

Ресурсы, в частности минерально-сырьевая база нефтегазового комплекса, являются естественным конкурентным преимуществом национального хозяйства, донором российской экономики, обеспечивающим переход на новый технологический уклад. Опираясь на свое естественное конкурентное преимущество, Россия должна суметь провести соответствующие преобразования и создать в стране конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий.

Инновационные процессы в нефтегазовом комплексе обеспечат значительные финансовые поступления, которые могут быть направлены на развитие транспорта, инфраструктуры, а также на промышленное и жилищное строительство. Рост доходов от расширения занятости поднимет спрос и вызовет увеличение производства товаров потребительского назначения. Совокупный рост производства расширит налоговую базу, что позволит увеличить государственные расходы на науку, социальную сферу и оборону страны. Мощный внутренний спрос явится предпосылкой для опережающего роста потребления наукоемкой и новой продукции,

в том числе произведенной на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. При реализации ресурсно-инновационной стратегии:

- усилится инновационная и инвестиционная активность предприятий, увеличится финансовая отдача от реализации инновационных проектов в нефтегазовом секторе, что обеспечит ускорение инновационных процессов в других секторах экономики;
- сократятся диспропорции между секторами и повысится общий технологический уровень экономики страны;
- в структуре валового выпуска и экспорта возрастет доля отечественной продукции с высокой добавленной стоимостью, что позитивно отразится на уровне жизни населения.

Как известно, НГК является донором российской экономики. Только за прошедшие годы XXI в. он обеспечил поступление в бюджет Российской Федерации более 2,3 трлн. долл., что позволило решать социальные задачи, преодолеть влияние мирового финансового кризиса, но не внесло практически никаких изменений в реализацию инновационных процессов. Да и попытки модернизации экономики, взявшие старт в 2010 г., окончились провалом. Ресурсно-инновационная стратегия предусматривает коренное изменение ситуации. Инвестиционные возможности НГК позволяют обеспечить как выполнение социальных программ и структурных проектов, так и развитие инновационных процессов в стране.

Но ресурсные инвестиционные проекты – это не только генераторы спроса на инновации. Не менее значима их роль в укреплении государства и стимулировании освоения новых территорий. В первую очередь речь идет о создании в северных, восточных и других малообжитых, но столь важных для сохранения целостности России районах современной производственной, транспортной и социально-бытовой инфраструктуры, новых городов, новых центров экономического развития и новых точек экономического роста.

К особенностям ресурсно-инновационной модели экономики следует отнести:

- естественность предлагаемого пути диверсификации экономики, при котором инвестиции и спрос переходят из нефтегазового комплекса в отрасли более высоких переделов, а НГК пополняется новыми отечественными технологиями. Эти процессы государству необходимо эффективно поддерживать, использовать и регулировать;
- максимальное взаимодействие различных отраслей и комплексов отечественной экономики взаимную поддержку инвестиционных и инновационных процессов, а также рост возможностей

для формирования новых устойчивых межрегиональных и межотраслевых кооперационных цепочек и интегрированных компаний;

- формирование устойчивого спроса на труд и создание при модернизации промышленности новых рабочих мест;
- повышение предсказуемости результатов и снижение рисков инвестиционной деятельности для отечественных и иностранных компаний, а также отработка реальных, а не декларативных «правил игры» в развитии отечественного рынка капитала.

Однако для реализации ресурсно-инновационной стратегии нужно не только признание государством неизбежности инновационного развития экономики и необходимости формирования инновационно активной политики и соответствующих условий в стране. Население и бизнес должны сформировать социальный заказ правительству, а государство – выработать необходимый механизм его реализации. Именно в объединении потенциала государства и общества, науки и промышленности заключена суть ресурсно-инновационной стратегии развития российской экономики.

Переход от экспортно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию, опирающемуся на полное использование отечественного ресурсного и инновационного потенциала за счет формирования длинных технологических цепочек с их насыщением инновационными технологиями, стал центральной идеей проекта Энергетической стратегии России на период до 2035 г. (ЭС-2035) [6]. Переориентация энергетической политики позволит поставить во главу угла проблему не количественного увеличения объемных показателей, а качественного изменения структуры энергопотребления, повышения уровня энергетических услуг, технологического энергосбережения и модернизации, углубленной электрификации, развития нефтегазохимии и других новых отраслей. Соответственно, целью стратегии провозглашается создание инновационного и эффективного энергетического сектора страны для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения и содействия укреплению внешнеэкономических позиций страны.

В документе также отмечается, что ресурсно-инновационное развитие создает мультипликаторы экономического роста благодаря распространению инноваций внутри страны, модернизации производства и реструктуризации добывающих и перерабатывающих отраслей. Оно должно являться результатом *синергетического взаимодействия институциональной среды, инфраструктуры и инноваций*. Вот в этом понимании – должно являться результатом – и состоит главный акцент реализации как ЭС-2035, так и самой идеи ресурсно-инновационной стратегии развития экономики России.

Для обеспечения перехода к ресурсно-инновационному развитию экономики необходимо создать эффективные условия для привлечения финансовых ресурсов к реализации инновационных проектов через налоговые освобождения и льготные кредиты за счет включения в себестоимость затрат на инновации с повышающим коэффициентом, введения льготных условий концентрации ресурсов по целевым научно-техническим направлениям и проектам, разработки и освоения комплексных технологий. Сегодня, когда серьезнейшей проблемой остается систематическое недофинансирование научно-технологического комплекса страны, это тем более необходимо. Нужно как можно скорее отказаться от «остаточного принципа» государственного финансирования науки, придав ей статус защищенной строки бюджета, разработать механизмы поддержки организаций, аккумулирующих и направляющих финансовые ресурсы в высокорисковые инновационные проекты, а также создать приоритетные условия формирования инвестиционных ресурсов для использования предприятиями отечественных технологий.

Накопившийся груз социальных, экономических, технических и экологических проблем требует выработки принципиально новых подходов к функционированию экономики и общества. Только политического и государственного переустройства недостаточно, нужна иная, чем прежде, ориентация всего потенциала – природного, производственного и научно-технологического – на создание духовных и материальных ценностей. Следует незамедлительно приступить к тем институциональным реформам, о которых в последние годы говорят и специалисты, и политики, и широкие слои российского общества. Справедливые призывы к инновациям, модернизации, реиндустриализации должны быть подкреплены конкретными масштабными действиями, экономически обоснованными и финансово обеспеченными.

Ресурсно-инновационная стратегия – это прежде всего созданные учеными РАН инновационные технологии, готовые к реализации. Но практически во всех отраслях экономики подобные технологии остаются невостребованными промышленностью. В рыночных условиях директивные указания не работают. В нефтегазовом секторе, обеспечивающем в значительной мере поступления в бюджет, складывается опасная для экономики страны ситуация. Экономике РФ угрожает стремительное истощение «активных» запасов легкой нефти, доля которой сегодня превышает 90% от общероссийской добычи. Однако к 2020–2022 гг. ожидается падение добычи из этой категории запасов на 45,0–50,0 млн. т. Кроме того, увеличивается доля трудноизвлекаемых запасов нефти, снижается коэффициент нефтеотдачи пластов, в значительной

мере истощенными оказываются нефтегазовые ресурсы на глубинах до 3,0 км, завершается эпоха месторождений-гигантов с уникальными запасами нефти и газа, эксплуатация которых началась в 60–70-е годы прошлого века.

Казалось бы, положение безвыходное. Но именно эта ситуация обязывает действовать энергично и эффективно, и именно она заставила руководство нефтяных компаний изменить отношение к затратам, но весьма эффективным инновационным технологиям. Вот почему сегодня нефтегазовый комплекс является одним из наиболее подготовленных к восприятию и реализации инновационных технологий, а сами нефтяники и газовики достаточно давно осознали неизбежность процессов, связанных со сменой запасов и истощением гигантских месторождений углеводородного сырья.

Ученые РАН предвидели изменения структуры запасов нефти и создали готовые к немедленной реализации инновационные технологии, которые позволяют:

- увеличить добычу нефти на обводненных месторождениях, вступивших в позднюю стадию разработки;
- вовлечь в эффективную разработку трудноизвлекаемые запасы и нетрадиционные ресурсы нефти и газа;
- решить проблемы максимального извлечения низконапорного газа, запасы которого на Уренгойском, Медвежьем и Ямбургском месторождениях превышают 5 трлн. куб. м;
- повысить эффективность разработки месторождений нефти и газа в сложных горно-геологических и природно-климатических условиях;
- продлить срок службы магистральных нефте- и газопроводов в 1,5 раза;
- обеспечить масштабное получение новой дефицитной на мировом рынке нефтегазохимической продукции.

На первом этапе ресурсно-инновационной стратегии развития экономики необходимо обеспечить масштабную государственную поддержку повсеместной реализации инновационных технологий в НГК.

В 2013 г. руководство страны приняло решение о создании на базе комплексных месторождений углеводородного сырья Восточной Сибири нефтегазохимических кластеров, что даст возможность резко увеличить выпуск полимеров и другой ценной продукции. Открытие одного из крупнейших в мире месторождения матричной нефти в Оренбургской области создает перспективы производства и поставки на мировой рынок уникальной продукции. Это прежде всего редкие и редкозе-

мельные металлы, а также наносорбенты, нанотрубки, углеводородное волокно, новое поколение катализаторов и композитные материалы. Стоимость этой продукции в десятки и сотни раз превышает стоимость нефтегазового сырья.

Особо подчеркнем необходимость совершенствования механизмов государственно-частного партнерства призванных обеспечить приток инвестиций со стороны как нефтегазовых компаний, так и государства. Экономический эффект от инвестиций в нефтегазовый комплекс, по сравнению с другими отраслями, самый быстрый и масштабный. Так, каждый вложенный рубль в реализацию технологии «Темпоскрин-Люкс» дает 58 руб. отдачи [7].

Особенностью инновационной стратегии развития экономики России должно быть не одноразовое и одномоментное освоение инновационных решений, как это было в бывшем СССР, а их массовое и регулярное использование во всех компаниях и на всех потенциально готовых к такому использованию объектах. Для этого необходима подготовка и форматирование инновационных решений в доступном и удобном виде для всех пользователей. Перспективной формой передачи и массового распространения инновационных решений может быть компьютерная модель полного жизненного цикла разработки месторождения.

Требования к перспективам развития отечественного нефтегазового комплекса последовательно усложняются в связи с истощением легкоизвлекаемых запасов и включают следующие условия:

- максимально полное извлечение запасов всех компонентов углеводородной залежи (нефти, попутного газа, конденсата, гелия, сероводорода и др.);
- рентабельное извлечение запасов, включающее и нормативно задаваемую прибыль на завершающих этапах разработки;
- соблюдение экологических требований к разработке и освоению запасов углеводородов;
- утилизацию отработавшего свой срок нефтегазового оборудования (скважины, трубы, резервуары и др.) и рекультивацию занимаемых нефтегазовыми объектами земель;
- полную утилизацию попутного нефтяного газа;
- экономию энергетических, материальных и трудовых ресурсов, включая автоматизацию, компьютеризацию и роботизацию поисков и добычи запасов углеводородов.

Выполнение перечисленных условий возможно на основе эффективного управления разработкой месторождений углеводородов, включая разработку и освоение инновационных технологий.

Для учета многообразных и нередко противоречивых условий, влияющих на процессы разработки запасов углеводородов, целесообразно разработать компьютерную модель полного жизненного цикла разработки и освоения месторождений (рис. 1). Отдельные элементы этой модели разработаны и опубликованы в ряде работ [8–12].

Центральной составной частью этой модели является трехмерная модель запасов углеводородов, непрерывно уточняемая по мере извлечения запасов, которую условно будем обозначать как (4Д). Варианты такой модели изложены в ряде работ, начиная с двухмерной (плоской) модели [9] и заканчивая современными компьютерными трехмерными моделями [10–11]. Для встраивания этих моделей в единый компьютерный комплекс необходима их доработка с точки зрения формирования вариантов стратегий разработки месторождений.

Одной из составных частей перспективного шестого технологического уклада может быть технология управления полным жизненным циклом разработки месторождений на основе компьютерной модели. Общая схема такой модели представлена на рис. 1. Базовыми элементами модели является модель разработки нефтяной залежи, формируемая на основе существующих в настоящее время трехмерных моделей в режиме непрерывного времени (4Д+Е), а также модель экономического анализа, выбора и корректировки перспективной стратегии разработки нефтяной залежи. Необходимость в согласовании стратегии разработки месторождения с экономическими условиями, формирующимися на внешних и внутренних рынках, обусловлена важностью соблюдения положительной доходности текущего процесса разработки. Возможные отклонения от среднего для компании уровня доходности могут компенсироваться из страхового фонда разработки, отчисления в который делает компания после освоения и выхода на стабильный уровень добычи.

Состояние разработки компьютерной модели (рис. 1) эксплуатации месторождения находится на начальной концептуальной стадии, а созданные ранее отдельные математические модели механизмов и программные способы поиска их решения использовались с разной степенью эффективности [8–12]. Их объединение в единый вычислительный комплекс может служить методической основой для повышения коэффициента извлечения запасов и управления выбором эффективной стратегии разработки.

Используемая модель разработки месторождения дополняется информацией о технологиях интенсификации добычи, которые используются при моделировании процессов разработки с учетом возможного приращения добычи и оценок стоимости

таких технологий. В модель разработки регулярно вносятся дополнительные данные о геофизических свойствах исследуемой залежи. Стратегия разработки месторождения используется в качестве исходных данных в модели сбора, подготовки и транспорта готовой продукции. Результатами вычислений в такой модели должны быть перспективные параметры системы сбора, подготовки и транспорта, способные обеспечить реализацию объемов добычи, намечаемых стратегией разработки, и доведение их до потребителя.

Важным свойством исходных условий при экономическом анализе и оценке проектов освоения месторождений полезных ископаемых (далее – МПИ) является наличие многих участников и значительная степень неопределенности характеристик месторождений. Эта неопределенность особенно велика на начальных этапах разведки и освоения месторождений, когда принимаются ключевые решения – осваивать либо нет данное месторождение при сложившейся и ожидаемой рыночной конъюнктуре. Такая особенность проектов затрудняет получение точных оценочных экономических данных, препятствует применению традиционных экономических методов оценки, что, в свою очередь, неблагоприятно сказывается на инвестиционном обеспечении проектов, а при их реализации, возрастает вероятность принятия не всегда эффективных решений.

Назначение модели перспективного экономического анализа (модель 3), выбора и корректировки стратегии разработки нефтяной залежи, получаемой из моделей 1, 2, состоит в обосновании стратегии разработки с учетом интересов всех участников проекта освоения месторождений в течение полного жизненного цикла (далее – ПЖЦ), под которым понимается период вовлечения месторождения в хозяйственный оборот вплоть до его завершения.

Анализ особенностей инвестиционной схемы вовлечения нефтегазовых ресурсов в хозяйственный оборот позволил определить, что основными факторами, влияющими на успешность процессов поиска, разведки и разработки месторождений, являются объем самих ресурсов и привлекательность условий освоения для потенциальных инвесторов. Эти факторы определяют не только общую динамику процесса освоения, но и возможность решения проблем социально-экономического развития нефтегазовых регионов.

Из практики освоения месторождений выделяются определенные технологико-экономические этапы, обусловленные природными и сложившимися законодательно признанными свойствами объектов (табл. 1), которые представляются полезными в том числе для определения периода возможного инвестирования.

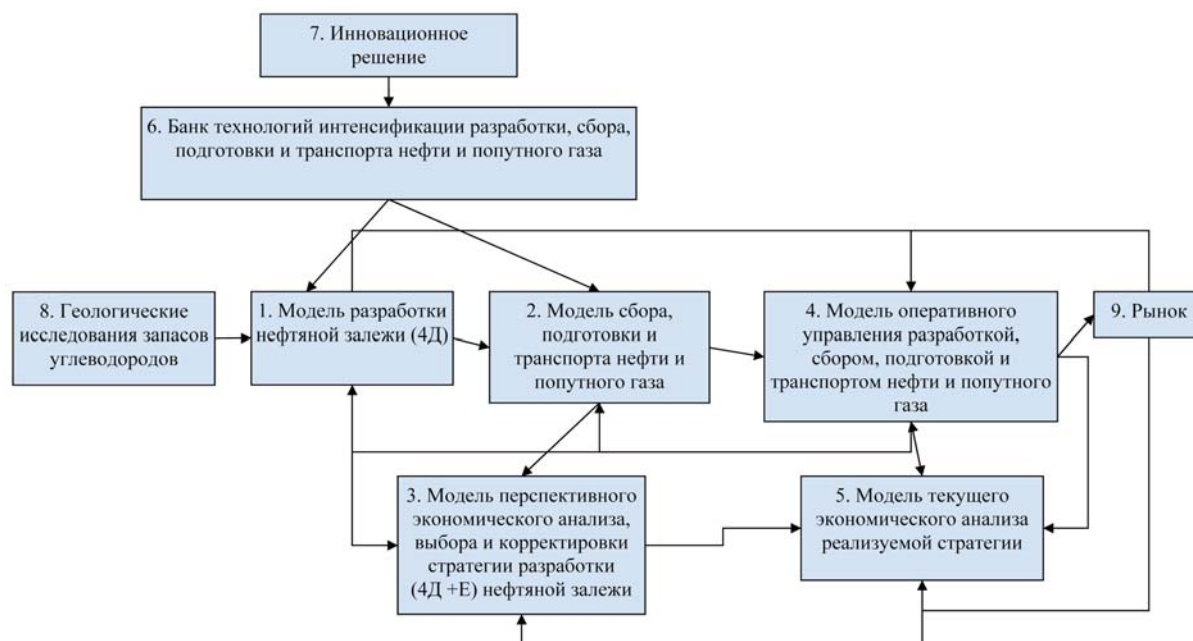


Рис. 1. Блок-схема компьютерной модели управления полным жизненным циклом разработки нефтяной залежи

Таблица 1

Поэтапная схема ПЖЦ разработки месторождения

Полный жизненный цикл разработки				
1	2	3	4	5
Поисковые работы	Разведочное бурение	Начало освоения	Эксплуатация	Завершение
Категории запасов по классификации госкомитета по запасам (ГКЗ)				
C3	C1 + C2	B + C1	A + B + C1	A + B
Проектная проработка				
Проект поиско- вого бурения	Проект разведоч- ного бурения	Проект пробной эксплуатации	Технологическая схема разработки	Уточненный проект разработки (дополни- тельная разработка)
		Технологическая схема опытно-промышлен- ной разработки	Проект разработки	
Материально-техническое обеспечение				
Организация элемен- тов инфраструктуры сейсморазведка, поисковое бурение	Начальная инфраструк- тура; разведочное бурение; детальная сейсморазведка	Введение в пробную эксплуатацию; возмож- но в опытно-промыш- ленную разработку	Эксплуатация	Завершение работ
Риски				
Максимальные	Умеренные	Незначительные	Незначительные	Практически нет

Отличительной особенностью разработки месторождений углеводородного сырья является получение дополнительного рентного дохода. В рамках нефтегазоносной провинции, которая может частично или полностью находиться в границах сырьевой территории, размер этого получаемого дополнительного дохода, обусловленного наличием рентной составляющей, меняется по мере освоения ресурсов нефти и газа. Рента не является неизменной величиной: по мере отработки запасов и ухудшении горно-геологических условий добычи ее размер умень-

шается. В этом случае говорят о «естественной» динамике экономической ренты (природно-ресурсной составляющей), так как она во многом обусловлена природными свойствами разрабатываемых геологических объектов. Поскольку существующая естественная геологическая и инфраструктурная дифференциация характеристик объектов недропользования обуславливает различие объективных экономических условий и получаемых доходов, то дифференциальные доходы в этом случае становятся устойчивыми и формируют ренту.

Однако, существует другая часть рентной составляющей. На начальном этапе поиска и разведки создаются условия для получения дополнительного дохода. Наибольший приток дополнительного чистого дохода, обусловленного рентной составляющей, формируется на стадии зрелости нефтегазовой провинции (этап стабильной добычи). Затем вступает в действие фактор ухудшения горно-геологических условий добычи, который негативно влияет на динамику экономической ренты. По мере отработки крупных высокоэффективных месторождений и перехода к освоению более мелких и сложных объектов растут издержки на освоение и разработку месторождений, что приводит к снижению прибыльности операций, уменьшению и исчезновению дополнительного дохода, обусловленного наличием рентной составляющей.

Такое положение вызвано высокой обеспеченностью российских монополизированных компаний запасами в объемах превышающих необходимые для обеспечения внутреннего и внешнего рынков, что позволяет им «снимать сливки», выбирая активные пласты для интенсификации добычи. Потенциал такой добычи пока еще достаточно большой, а доля извлечения «трудных» запасов не очень велика, поэтому методы увеличения нефтеотдачи все еще не получили должного развития. Интенсивная отработка активных запасов приведет к тому, что в ближайшей перспективе придется иметь дело в основном с «трудными» запасами, что может привести к общему падению добычи. К тому же, в нарушение закона «О недрах», десятки тысяч малодебитных скважин выводятся из эксплуатации. Такая практика ведет к дополнительным потерям около 5–6 млрд. тонн извлекаемых запасов.

Стратегия крупной компании, которая заинтересована в максимизации прибыли в каждом временном промежутке, состоит в том, чтобы сократить период освоения, выйти на стабильную добычу в течение длительного периода, а при наступлении периода снижения добычи, когда значительно увеличиваются затраты, завершить разработку либо продать права на добычу малой инновационной компании. При такой стратегии величина коэффициента нефтеизвлечения (далее – КИН) остается невысокой.

Следует отметить, что стратегию разработки месторождения с «длинной площадкой» невозможно реализовать при использовании современных технологий извлечения сланцевой нефти, где быстро достигаемая «пиковая добыча» начинает снижаться после первого года эксплуатации.

Россия пока не в состоянии разрабатывать месторождения, ранее считавшиеся забалансовыми, так как для этого требуются новые технологии, техника и инвестиции. В освоение недр РФ готовы инвестировать зарубежные и отечественные частные ком-

пании, однако, существующее законодательство не устраивает участвующие стороны – владельца и правообладателя. Коррекция системы государственного регулирования процесса в направлении совершенствования налоговой, лицензионной и структурной политики необходима, прежде всего, для создания благоприятных нормативно-правовых условий привлечения инвестиций, при этом нужно соблюдать условия полного, рационального использования ресурсов и учитывать динамические особенности процесса освоения. Поэтому, разрабатываемый организационно-экономический механизм управления процессом освоения должен учитывать его динамику и долгосрочность, особенности его формирования и функционирования на различных этапах реализации ресурсного потенциала.

Основной приток денег государство получает за счет экспортной пошлины и налога на добычу полезных ископаемых (далее – НДПИ). Эти средства никак не связаны с экономическими результатами деятельности предприятия в конкретных условиях, а зависят от таких внешних факторов, как динамика цен на нефть и курс доллара к рублю. Назрела необходимость перехода от налогообложения денежных поступлений к налогообложению, учитывающему экономические особенности конкретного проекта, в этом основной принцип заинтересованности прежде всего добывающих частных компаний.

Решить проблему инвестиционной привлекательности, которая актуальна не только в России, но и во многих других нефтедобывающих странах, можно обеспечив согласованное соотношение интересов сторон, создав модель, отражающую приемлемую для участников систему налогообложения, регулирующую отношения между правительством и нефтедобытчиками и действующую в рамках традиционно применяющихся соглашений о разделе продукции (далее – СРП) или лицензионного соглашения (далее – ЛС).

При определении принципов, на которых формируются условия взаимодействия владельца и правообладателя, следует учитывать, что заинтересованность правообладателя в реализации проекта, определяются условиями и порядком осуществления раздела полученного дохода, а также надежностью гарантий его правового обеспечения. В зоне интересов владельца находится не только раздел дохода, но и полнота извлечения продукта при условии соблюдения экологических требований, что зависит от эффективности применяемых правообладателем техники и технологий.

При рассмотрении проблемной ситуации в вопросе раздела дохода от реализации проекта в течение ПЖЦ можно выделить довольно значительный по объему сектор, занимаемый долями полученного от реализации дохода. На рис. 2 показано

пространство между себестоимостью продукта и реальным доходом от реализации продукта.

Сегмент доходов на рис. 2 расположенных между кривой себестоимости и общим доходом от реализации продукта, с определенной степенью приближенности, можно считать рентой, которая подлежит распределению между участниками процесса освоения. Причем владельцу министерству природных ресурсов и экологии МПРиЭ следовало бы, используя известные нормативные документы, за счет средств своей части сегмента дохода, стимулировать добывающую компанию на более качественное освоение месторождения с применением новейших технологий, что было бы выгодно обеим сторонам, так как некоторая потеря государственной доли дохода окупилась бы за счет более полного извлечения продукта.

та извлечения компанией объема добываемой нефти соответствующего этому расчетному КИН, целесообразно дополнительный объем при КИН разделять между государством и компанией по льготной для компании шкале, последовательно увеличивающей долю компании. С получением такого стимула, компания не будет заинтересована в увеличении объема компенсационной нефти, за счет которого она может стремиться извлечь дополнительный доход.

В качестве базы для определения возможно максимального КИН можно рассматривать мировой опыт получения предельных значений КИН на месторождениях с аналогичными геологическими и литологическими условиями. При достижении компанией этого предельного значения (КИН пред), можно согласиться с таким распределением до-

лей, при котором компания получает 90% этого дополнительного объема нефти, а государство – 10%.

Что касается роялти, то на первой стадии освоения (поиск, разведка), государству целесообразно устанавливать прогрессивную ставку, т.е. исчислять роялти по скользящей шкале в зависимости от определенных факторов (например, в зависимости от удаленности района работ, планируемого уровня добычи КИН, глубины воды над морскими месторождениями и т.д.). Расчет РОЯЛТИ по скользящей шкале фактически служит целям изъятия у про-

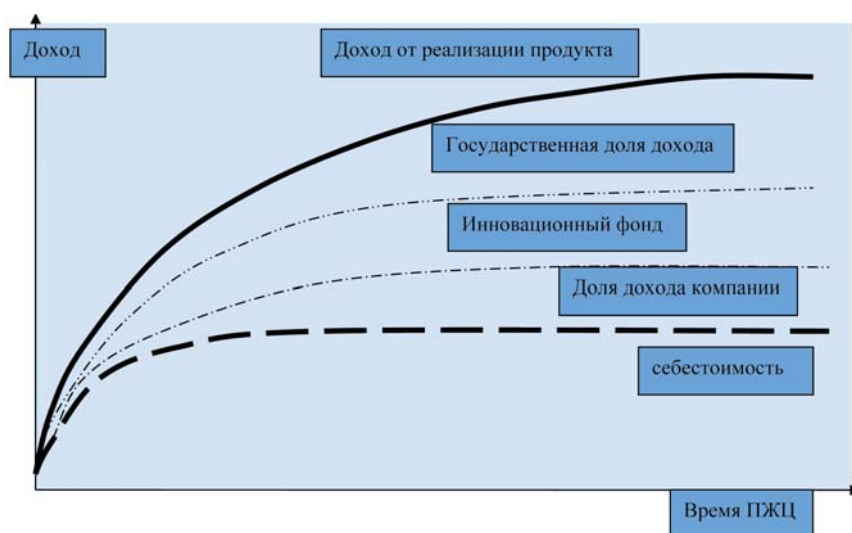


Рис. 2. Себестоимость продукта и соотношение дохода от его реализации с доходами участников процесса освоения

Стратегия крупной компании, которая заинтересована в максимизации прибыли в каждом временном промежутке, состоит в том, чтобы сократить период освоения, выйти на стабильную добычу в течении длительного периода, а при наступлении периода снижения добычи, когда значительно увеличиваются затраты, завершить разработку либо продать права на добычу малой инновационной компании. При такой стратегии величина КИН остается невысокой.

Если компания заинтересована в увеличении общего количества добываемой нефти, то она, используя специальные методы, может достичь определенного КИН. Предположим, что компания достигла увеличения КИН, значение которого определены госкомиссией и согласованы с компанией пред подписанием СРП, (КИН). При последующей добыче, после достижения момен-

изводителя части сверхприбыли. С другой стороны, изменением ставки роялти государство создает для компаний финансовые стимулы для работы в нужном для страны направлении. Так, зависимость ставки роялти от уровня добычи может удерживать компании от форсирования разработки запасов, зависимость ставки от глубины воды над морскими месторождениями побуждает компании к освоению глубоководных месторождений, зависимость ставки от плотности нефти стимулирует освоение месторождений тяжелой нефти, от коэффициента извлечения – к полноте изъятия продукции месторождения и т.д.

В себестоимость добычи должна быть включена некоторая величина – W , отражающая ограниченность и невозобновляемость ресурса.

К части себестоимости («Сс»), в которую входят производственные затраты – $Зп$, можно добавить

какую-то долю из прибыли – Ди – (достаточную, чтобы привлечь инвестиции). Получим себестоимость инвестиционную (Сси), которая равна:

$$C_{\text{си}} = 3\pi + \text{Ди}.$$

Если обозначить: Ср – стоимость всего ресурса; Рр – экономическая ресурсная рента, тогда:

$$P_r = C_r - C_{\text{си}}.$$

Таким образом, государство может изымать сверхприбыль только в том случае, если компания получила прибыль (Пк) достаточную, чтобы продолжить инвестировать в дальнейшую разработку.

Пк – определяется доходом компании (Дк) на вложенные средства, который определяется биржевой прибылью плюс некоторая «Δ».

Такая методика представляется справедливой независимо от формы концессионного соглашения: лицензия или СРП.

На завершающей стадии освоения перед участниками процесса определяются две основные задачи. Одна из них предполагает преодоление спада и обеспечение устойчивого роста объема добычи нефти, за счет освоения новых месторождений. Другая задача – обеспечить необходимый объем добычи на месторождениях находящихся в завершающей стадии разработки, что требует значительных инвестиций. Современный этап экономического развития Российской Федерации характеризуется значительным снижением инвестиций в нефтяную отрасль, что обусловлено неблагоприятными условиями инвестирования, отсутствием стабильности налогового режима и несовершенством правового обеспечения инвестиционной деятельности, а ограниченные финансовые ресурсы нефтедобывающих предприятий, вызывают необходимость дополнительной разработки тех месторождений, которые обеспечивают быстрое достижение целевых задач. В прошлом вопросам экономического анализа факторов и методов выбора инвестиционных решений на завершающей стадии эксплуатации месторождений уделялось недостаточно внимания. Сегодняшняя ситуация такова, что значительное число месторождений достигли срока производительной жизни, и руководство нефтедобывающих предприятий вынуждено исследовать различные варианты решений, предполагающих инвестирование в дальнейшую разработку или прекращение эксплуатации.

Поэтому большое значение приобретает выбор оптимальной стратегии разработки месторождений, отвечающей интересам всех участников (рис. 3).

При оценке вариантов стратегий освоения месторождений полезных ископаемых запасов, необходимо учитывать интересы четырех участников:

компания-разработчик (далее – КР); Правительство, отвечающее перед страной за передачу в эффективную разработку месторождений полезных ископаемых; банк (далее – Б) или финансовая компания, обеспечивающая КР финансами; государственный комитет по запасам (далее – ГКЗ), обеспечивающий передачу КР и согласующий выбор проекта и технологии разработки.

Сложность выбора оптимальной стратегии разработки состоит в том, что разные участники освоения запасов месторождения, имеют свои интересы, противоречащие интересам других участников. Так, интересы компании – разработчика направлены на получение максимального дохода, достигаемого при минимальных налогах и минимальной ставке банка на финансовые ресурсы. Интересы компании – разработчика состоят не только в получении максимального дохода, но и в том, как этот доход соотносится с необходимыми инвестициями. Кроме того, необходимо иметь в виду, что, по мере разработки запасов, особенно в конце разработки, стоимость извлечения может возрастать и затраты могут превышать доходы от разработки, что нередко заставляет компанию – разработчика отказаться от продолжения работ по извлечению запасов.

Данная задача выбора относится к многокритериальным задачам, для решения которых разработаны различные методы [13, 15]. В данном случае наиболее адекватным содержанию задачи является метод оптимизации по последовательно применяемым критериям [15].

При использовании данного подхода необходимо установить приоритет критериев, отражающих интересы участников. Приоритет интересов компании – разработчика над интересами остальных участников вполне очевиден. Далее следуют интересы государства – собственника запасов полезных ископаемых в стране, имеющие очевидный приоритет над интересами финансовых структур и государственного комитета по запасам (ГКЗ). Следует отметить, что ГКЗ не входит в Правительство, хотя его интересы по увеличению КИН во многом совпадают с интересами Государства, но имеют свою специфику, требующую привлечения большого числа экспертов – профессионалов в определенных областях ресурс добывающих отраслей.

Интересы каждого участника могут быть представлены следующим образом:

КР – ожидаемый чистый дисконтированный доход (ЧДД) и ожидаемый индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) [14];

П – коэффициент, характеризующий раздел продукции и означающий отношение дисконтированного дохода государства к доходу компании, т.е.:

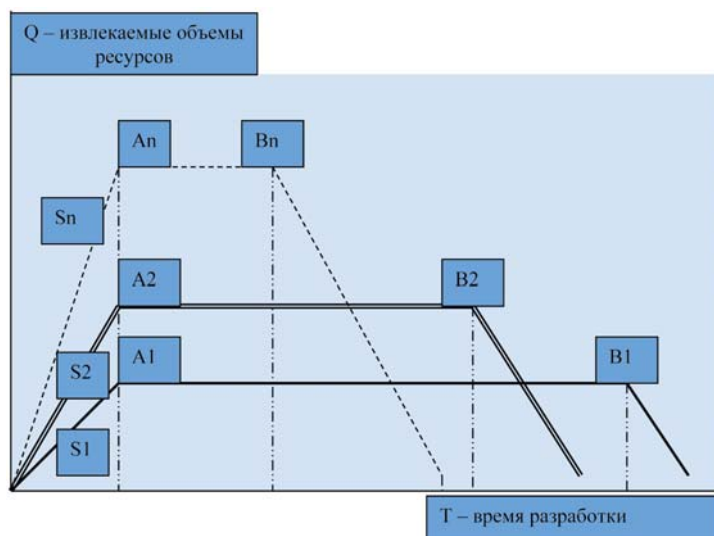


Рис. 3. Варианты стратегий разработки месторождений полезных ископаемых и их динамика;

S1; S2; Sn – варианты стратегий разработки;

Ai; Bi; Ci – рубежные точки для стратегии i

$$K_{\text{рп}} = \frac{\sum_t D^n \cdot \alpha_t}{\text{ЧДД}} \quad (1)$$

где D^n – доход Правительства (государства) за период $T = \sum t$; α_t – коэффициент дисконтирования; ЧДД – ожидаемый чистый дисконтированный доход.

Банк или финансовая компания, характеризуется ожидаемым дисконтированным доходом от финансирования КР $D_6 = \sum_{t=1}^T D_t \cdot \alpha_t$; ГКЗ – контролирует и отвечает за полноту извлечения запасов, измеряемую коэффициентом извлечения запасов K_u .

$$K_u = \frac{\sum_{t=1}^T Q_t^u}{Q^3} \quad (2)$$

где Q_t^u – объем извлекаемых ресурсов в период t ; Q^3 – утвержденный объем запасов.

Предлагаемый подход имеет достаточно общий характер, для определенности предлагаемой процедуры будем считать, что речь идет о выборе стратегии разработки углеводородного сырья, т.е. о разработке нефтяной залежи.

Введем необходимые обозначения. Будем считать, что критерием, учитывающим интересы КР, является ожидаемый чистый дисконтированный доход, определяемый как сальдо на весь период разработки или сумма элементов денежного потока от операционной деятельности за период разработки с учетом коэффициента дисконтирования, т.е.

$$\text{ЧДД} = \sum \varphi_t \alpha_t; \quad (3)$$

$$\alpha_t(T) = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (4)$$

где φ_t – сальдо денежного подхода в t -й период; α_t – коэффициент дисконтирования; E – норма дисконта, которая обычно выбирается как величина, близкая к уровню инфляции, но превосходящая его на некоторую величину; обычно $E = 0,1$; $t = 1, 2, \dots, T$; t – равно одному году; T – общая продолжительность разработки, $T = 25-30$ лет.

Кроме критерия (3) рекомендуется показатель, характеризующий индексом ожидаемого чистого дисконтированного дохода (ИДД). Этот индекс определяется как 1 + отношение суммы элементов денежного дохода от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности, т.е.:

$$\text{ИДД} = 1 + \text{ЧДД} / K, \quad (5)$$

где K – сумма дисконтированных инвестиций.

Понятно, что необходимым условием одобрения проекта КР, является

$$\text{ЧДД} > 0, \quad (6)$$

т.е. сальдо должно быть положительно. Однако, достаточным условием для КР может служить условие, когда индекс доходности дисконтированных инвестиций превышает некоторую величину, т.е. $\text{ИДД} = N_{\text{норм}}$; где $N_{\text{норм}} = 1.1 - 1.5$, это означает, что чистый доход для КР составит от 10% до 50%. Относительная величина ожидаемого дохода КР (5) является контрольной или достаточной для принятия решения КР о разработке данного месторождения.

Постановка задачи выбора оптимальной $S_{\text{опт}}$ стратегии разработки месторождения из множества допустимых $S_{\text{опт}} \in S_{\text{доп}}$, состоит в поиске эффективной (оптимальной по Парето) стратегии разработки, отвечающей согласованным интересам всех участников освоения запасов месторождения (рис. 2) Предлагаемый подход основан на идеях оптимизации по последовательно применяемым критериям и состоит в следующем. Будем считать, что последовательность предположения критериев (интересов участников) выбора оптимальной стратегии задана строго однозначно:

$$K_1 > K_2 > K_3 > K_4, \quad (7)$$

где K_1 – критерий, отражающий интересы КР; K_2 – критерий интересов Правительства; K_3 – критерий интересов банка; K_4 – критерий интересов ГКЗ.

Отношение «>» означает, что интересы, оцениваемые критерием K_i предпочтительнее интересов,

оцениваемых критерием K_{i+1} , если $K_i > K_{i+1}$. Процедура выбора состоит в следующем. Сначала находим $K_1 \max$ при наиболее благоприятных условиях, включая интересы Правительства и интересы банка. Предполагается, на 1-м шаге, что Правительство обеспечивает самый льготный режим разработки, когда все налоги отсутствуют, а лицензия на разработку передается КР бесплатно. Также цена кредитных денег банка равна нулю либо равняется минимально возможной величине. Коэффициент извлечения ресурсов, устанавливаемый ГКЗ, может быть любым: очень большим или очень низким, поскольку его величина зависит от выбора стратегии разработки КР при самых благоприятных условиях и высоких ценах на добываемый продукт на внутренних и мировых рынках. При этом можно показать, что значение критериев K_2 и K_3 , будут минимальными, т.е. $K_2 \min$ и $K_3 \min$. Далее, последовательно проверяются условия соответствия найденных значений критериев $K_{2(1)}$, $K_{3(1)}$, $K_{4(1)}$ на первом шаге значениям допустимых величин для участников 2, 3 и 4, т.е.

$$K_{2(1)} \geq K_{2 \text{ доп}}; \quad (8)$$

$$K_{3(1)} \geq K_{3 \text{ доп}}; \quad (9)$$

$$K_{4(1)} \geq K_{4 \text{ доп}}. \quad (10)$$

При этом в (8) значения $K_{2 \text{ доп}}$, $K_{3 \text{ доп}}$ и $K_{4 \text{ доп}}$ должны быть такими, которые соответствуют интересам 2-го, 3-го и 4-го участников. Проверка осуществляется последовательно в соответствии с приоритетом (7) интересов участников. Если интересы участника 2 выполняются при условии $K_1 \max$, то переходят к проверке K_2 . Если и K_2 выполняется, то переходят к проверке условия K_3 .

В том случае, когда условие (8) не выполняется, то приходится возвращаться к уточнению критерия K_1 за счет введения некоторой величины налоговой составляющей. Эта величина повышает $K_{2(2)}$, т.е. $K_{2(2)} > K_{2(1)}$. Если величина установленного налога не обеспечивает повышение значения критерия K_2 до выполнения условия (8), то вводится новая уступка и повышается налоговая составляющая, отражающая интересы участника 2. Процесс увеличения уступки продолжается, пока не будет выполнено условие (8), либо станет невыполнимым достижение индекса ожидаемой доходности инвестиций (5). Если выполнено условие (8) и (9), то переходят к проверке выполнения следующего условия. Если на каком-либо шаге не выполняется какое-либо из условий (8) или (9), то процесс поиска согласованной стратегии прекращается, поскольку допустимого решения в смысле удовлетворения (8) и (или) (10) не существует. В этом случае приходится формулировать новые стратегии разработки месторождения и получать новые оценки.

Согласованная всеми участниками процесса разработки месторождения стратегия S_i принимается для реализации компанией. Возможные отклонения состояния рынка и непредвиденные ранее условия, принимаемые в моделях разработки, сбора, подготовки и транспорта, могут не позволять реализовать принятую стратегию S_i . Поэтому необходимо провести переговоры между всеми участниками с целью уточнения принятой стратегии разработки и повторить изложенные выше процедуры.

Заключение

Нефтегазовый сектор на протяжении более чем 20-ти лет является локомотивом экономики России. Многочисленные язвительные насмешники над его не прогрессивностью и сравнение с «локомотивом на паровой тяге», не мешали правительственным чиновникам страны наполнять бюджет страны, бизнесменам – выполнять многочисленные заказы на поставку оборудования и услуг для нефтегазового комплекса, а широким слоям населения – получать достаточно высокие социальные льготы и т.д. Многие даже не задумывались о том, что сверхвысокие мировые цены на нефть и природный газ – это дополнительные, временные и не «заработанные» доходы, которые прежде всего следует эффективно использовать и приберечь «на черный день». Однако, вопрос «как их использовать и где хранить дополнительные деньги?», однозначного и прогрессивного ответа не получил. Отказ от своевременного использования нефтегазовых сверхдоходов бюджета и самих компаний для инновационной модернизации не позволил России своевременно диверсифицировать национальную экономику, испытывающую серьезные трудности в связи с введенными санкциями и падением мировых цен на нефть.

Представленные в статье перспективы нефтегазового комплекса в виде стратегии ресурсно-инновационного развития подтверждают возможность сохранения высокого потенциала и качественного повышения прогрессивности «нефтегазового локомотива» до современного высокотехнологичного уровня. Развитие нефтегазовых объектов страны должно формироваться с учетом требований технологий шестого уклада – компьютерного комплекса, способного эффективно прогнозировать и использовать возможности инновационной модернизации в пределах всего их жизненного цикла.

Список литературы

1. Народное хозяйство СССР в 1987 г. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1988.
2. Российский статистический ежегодник. Официальное издание. Госкомстат России. М., 1996.

3. Инновационно-технологическое развитие экономики России: Проблемы, факторы, стратегии, прогнозы: [Коллектив. моногр.] / К.К. Вальтух, А.Г. Гранберг, А.А. Дынкин и др.; отв. ред. В.В. Ивантер; Рос. акад. наук, Ин-т народохоз. прогнозирования (ИНП РАН). М.: МАКС Пресс, 2005. 590 с.
4. Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики / отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2007. 740 с.
5. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России. М.: МАКС-Пресс, 2010.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2035 г.
7. Дмитриевский А. Н., Комков Н. И., Мастепанов А.М., Кротова М.В. Ресурсно-инновационное развитие экономики России / под ред. Н.И. Комкова и А.М. Мастепанова. М.: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований, 2013. 736 с.
8. Желтов Ю.П. О математической модели использования запасов полезных ископаемых. Экономика и математические методы 1971. Т. 7. Вып. 1.
9. Бобров А.А., Максимов М.М. Решение задачи максимизации набора нефти на аналоговой вычислительной машине. Экономика нефтедобывающей промышленности, 1968. Т. 1.
10. Урупов А.К. Основы трехмерной сейсморазведки. РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. М., 2004.
11. Садов С.Л. Методы и модели прогнозирования освоения нефтегазовых ресурсов территорий различной изученности: автореф. докт. дис. Институт экономики Урал. отд. РАН Екатеринбург, 2010.
12. Комков Н.И. Об одной задаче управления нефтедобывающим предприятием // Автоматика и телемеханика. 1968. № 3.
13. Гермейер Ю.Б. Введение в теорию исследования операций. М.: Наука, 1971.
14. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М.: Экономика, 2000.
15. Подиновский В.В., Гаврилов В.М. Оптимизация по последовательно применяемым критериям. М.: Советское радио, 1975.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

THE PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC OIL AND GAS COMPLEX

A. N. Dmitrievskii, N. I. Komkov, M. V. Krotova

Abstract

The New industrialization of the Russian economy is not possible without the formation of forward-looking strategy of innovative development of oil and gas complex, combining related industries. Oil and gas complex of Russia, its fields and infrastructure – is key to the territorial integrity of the country, the guarantor of stable functioning of the economy, the most important component of export potential and low-income. During the past decades, a combination of favorable external conditions for the activities of oil and gas companies such as easily recoverable reserves and long-term prospect of rising prices for raw materials – allow these companies do not pay enough attention to the innovation component. The approaching exhaustion of Russian stocks in the «easy» oil and toughening global competition for energy resources and technology made such an inertial approach to innovation is inadmissible; sanctions and the fall in world prices for hydrocarbons requires the development strategy of innovative development of oil and gas based approach combining resource and innovative potential of Russia.

Objective: To analyze opportunities for integration into a coherent innovation strategy of fundamental and applied research of Russian scientists, including IPNG Russian Academy of Sciences, Institute of Economic Forecasting, and other scientific organizations.

Objectives: To propose a mechanism of management of development based management model basic technical and economic parameters of oil and (or) gas through its full life cycle, as well as to demonstrate the possibility of forming a strategic decision of a higher level, combining new technologies and market management methods.

Methodology: systematic approach, investment analysis, models of the full life cycle of natural and man-made objects, the fundamentals of feasibility and tax planning.

Practical application of the results of this work: management model of oil and gas deposits «4D» can be expanded and adapted to the practical problems enterprises and oil and gas companies on the basis of the construction and use of the model of «4D + e». In the initial stages of the possible use of such a model in a pilot mode for managing the development of small and medium-sized fields.

Keywords: *Energy Strategy of Russia, resource and innovation strategy, the bank of oil and gas technologies, geological exploration, development of oil and gas deposits, tax planning, investments.*

Correspondence: *Dmitrievskii Anatolii Nikolaevich, Russian Academy of Sciences Oil and Gas Institute (3, Gubkina street, Moscow, 119991), Russian Federation, A.Dmitrievsky@ipng.ru;*

Komkov Nikolai Ivanovich, Krotova Mariya Vladimirovna, Institute of Economic Forecasting (47, Nakhimovsky prospect, Moscow, 117418), Russian Federation, komkov_ni@mail.ru

Reference: *Dmitrievskii A. N., Komkov N. I., Krotova M. V. The prospects of innovative development of domestic oil and gas complex. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 62–77. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.62.77*

FOR INFORMATION OF READERS AND AUTORS OF THE JOURNAL

The rules of the peer-review

An unilateral (bilateral) anonymous ("blind") peer review method is mandatory for processing of all scientific manuscripts submitted to the editorial stuff of "M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)". This implies that neither the reviewer is aware of the authorship of the manuscript, nor the author maintains any contact with the reviewer.

1. Members of the editorial board and leading Russian and international experts in corresponding areas of life sciences, invited as independent readers, perform peer reviews. Editor-in-chief, deputy editor-in-chief or science editor choose readers for peer review. We aim to limit the review process to 2-4 weeks, though in some cases the schedule may be adjusted at the reviewer's request.
2. Reviewer has an option to abnegate the assessment should any conflict of interests arise that may affect perception or interpretation of the manuscript. Upon the scrutiny, the reviewer is expected to present the editorial board with one of the following recommendations:
 - to accept the paper in its present state;
 - to invited the author to revise their manuscript to address specific concerns before final decision is reached;
 - that final decision be reached following further reviewing by another specialist;
 - to reject the manuscript outright.
3. If the reviewer has recommended any refinements, the editorial staff would suggest the author either to implement the corrections, or to dispute them reasonably. Authors are kindly required to limit their revision to 2 months and resubmit the adapted manuscript within this period for final evaluation.
4. We politely request that the editor to be notified verbally or in writing should the author decide to refuse from publishing the manuscript. In case the author fails to do so within 3 months since receiving a copy of the initial review, the editorial board takes the manuscript off the register and notifies the author accordingly.
5. If author and reviewers meet insoluble contradictions regarding revision of the manuscript, the editor-in-chief resolves the conflict by his own authority.
6. The editorial board reaches final decision to reject a manuscript on the hearing according to reviewers' recommendations, and duly notifies the authors of their decision via e-mail. The board does not accept previously rejected manuscripts for re-evaluation.
7. Upon the decision to accept the manuscript for publishing, the editorial staff notifies the authors of the scheduled date of publication.
8. Kindly note that positive review does not guarantee the acceptance, as final decision in all cases lies with the editorial board. By his authority, editor-in-chief rules final solution of every conflict.
9. Original reviews of submitted manuscripts remain deposited for 5 years.
10. The editorial staff send copies of reviews in the Ministry of Education and Science for admission to the editor of the corresponding request.

К СВЕДЕНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ И АВТОРОВ ЖУРНАЛА

Правила проведения рецензирования

Все научные статьи, поступившие в редакцию научно-практического журнала «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)», проходят обязательное двустороннее анонимное («слепое») рецензирование (авторы рукописи не знают рецензентов и получают письмо с замечаниями за подписью главного редактора).

1. Рецензирование статей осуществляется членами редакционного совета и редакционной коллегии, а также приглашенными рецензентами – ведущими специалистами в соответствующей отрасли России и других стран. Решение о выборе того или иного рецензента для проведения экспертизы статьи принимает главный редактор, заместитель главного редактора, научный редактор, заведующий редакцией. Срок рецензирования составляет 2–4 недели, но по просьбе рецензента он может быть продлен.
2. Каждая статья направляется 2-м рецензентам.
3. Каждый рецензент имеет право отказаться от рецензии в случае наличия явного конфликта интересов, отражающегося на восприятии и интерпретации материалов рукописи. По итогам рассмотрения рукописи рецензент дает рекомендации о дальнейшей судьбе статьи (каждое решение рецензента обосновывается):
 - статья рекомендуется к публикации в настоящем виде;
 - статья рекомендуется к публикации после исправления отмеченных рецензентом недостатков;
 - статья нуждается в дополнительном рецензировании другим специалистом;
 - статья не может быть опубликована в журнале.
4. Если в рецензии содержатся рекомендации по исправлению и доработке статьи, редакция журнала направляет автору текст рецензии с предложением учесть их при подготовке нового варианта статьи или аргументировано (частично или полностью) их опровергнуть. Доработка статьи не должна занимать более 2-х месяцев с момента отправки электронного сообщения авторам о необходимости внесения изменений. Доработанная автором статья повторно направляется на рецензирование.
5. В случае отказа авторов от доработки материалов, они должны в письменной или устной форме уведомить редакцию о своем отказе от публикации статьи. Если авторы не возвращают доработанный вариант по истечении 3-х месяцев со дня отправки рецензии, даже при отсутствии сведений от авторов с отказом от доработки статьи, редакция снимает ее с учета. В подобных ситуациях авторам направляется соответствующее уведомление о снятии рукописи с регистрации в связи с истечением срока, отведенного на доработку.
6. Если у автора и рецензентов возникли неразрешимые противоречия относительно рукописи, редколлегия вправе направить рукопись на дополнительное рецензирование. В конфликтных ситуациях решение принимает главный редактор на заседании редакционной коллегии.
7. Решение об отказе в публикации рукописи принимается на заседании редакционной коллегии в соответствии с рекомендациями рецензентов. Статья, не рекомендованная решением редакционной коллегии к публикации, к повторному рассмотрению не принимается. Сообщение об отказе в публикации направляется автору по электронной почте.
8. После принятия редколлгией журнала решения о допуске статьи к публикации редакция информирует об этом автора и указывает сроки публикации.
9. Наличие положительной рецензии не является достаточным основанием для публикации статьи. Окончательное решение о публикации принимается редакционной коллегией. В конфликтных ситуациях решение принимает главный редактор.
10. Оригиналы рецензий хранятся в редакции журнала в течение 5-ти лет.
11. Редакция журнала направляет копии рецензий в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию журнала соответствующего запроса.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТНО-СЫРЬЕВОЙ ОРИЕНТАЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Николай Иванович Диденко¹, Джамиля Фатыховна Скрипнюк²,
Ксения Николаевна Киккас³

¹⁻³ ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Российская Федерация
195251, Россия, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29

¹⁻² Доктор экономических наук, профессор, кафедра «Мировая экономика и промышленная политика регионов»
E-mail: wecon@fem.spbstu.ru

³ Ассистент кафедры «Мировая экономика и промышленная политика регионов»
E-mail: wecon@fem.spbstu.ru

Поступила в редакцию: 19.07.2015 Одобрена: 22.08.2015

Аннотация. В статье изложена методология оценки стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики, с позиции влияния на социальную сферу, непосредственно на человека. На основе данных за 1990–2012 гг. анализировалась динамика добычи нефти в России, динамика экспорта нефти из России, цена нефти на мировом рынке и динамика показателей социальной сферы России. Целью настоящей статьи является исследование возможностей сырьевой экспортно-ориентированной стратегии России. Возможность сырьевой экспортно-ориентированной стратегии оценивалась зависимостью показателей социальной сферы - индекса GINI, средней заработной платы, сбережений населения от уровня развития топливно-энергетического комплекса. В соответствии с этой целью решались следующие задачи: нахождение функциональной зависимости каждого из названных показателей социальной сферы от добычи нефти, экспорта нефти из России и цены нефти на мировом рынке.

Результаты эмпирических оценок показывают способность сырьевой экспортно-ориентированной стратегии российской экономики обеспечить развитие социальной сферы страны при условии увеличения темпов роста потребления энергетических ресурсов. Богатая природными ресурсами страна должна проводить политику сокращения их экспорта и, соответственно, роста их внутреннего потребления.

Ключевые слова: стратегия экспортно-сырьевой ориентации, коэффициент Джини, средняя заработная плата, сбережения населения, добыча нефти в России, экспорт нефти из России, цены на нефть.

Для ссылки: Диденко Н. И., Скрипнюк Д. Ф., Киккас К. Н. Анализ стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 78–87. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.78.87

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект №14-38-00009). Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Введение

Современное развитие российской экономики базируется на стратегии экспортно-сырьевой ориентации. Эта сырьевая экспортно-ориентированная стратегия привела в целом к успеху в развитии российской экономики. Что значит к успеху? Это можно оценить такими показателями, как темпы роста российской экономики. Темпы роста были достаточно высокими, благодаря развитию топливно-энергетического сектора. В первую очередь – это отрасли нефти и газа, которые связаны с добычей и переработкой, экспортом сырьевых ресурсов за рубеж, и естественно, с их использованием.

Теоретические основы стратегии экспортно-сырьевой ориентации базируются на исследованиях обоснования влияния природных ресурсов на социально-экономическое развитие государств, заложенных в трудах У. Петти, А. Смита, Т. Мальтуса, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, К. Маркса, И. Шумпетера и др.

Методологически успешность стратегии экспортно-сырьевой ориентации базируется на теории абсолютных и относительных конкурентных преимуществ, теории Портера, теории «догоняющего» развития, и так называемой «голландской болезни» [1–3].

В экономической литературе последнего времени [4–5] все чаще встречается понятие «российская болезнь», в которой отдельно выделяется моно-сырьевая экспортная специализация, массированный вывоз – преимущественно сырьевого по своей природе – капитала. Обзоры научной литературы показывают интерес исследователей в изучении стратегий как отдельных компаний, так и отраслей, и секторов экономики, построенных на исследованиях взаимозависимости экспорта и экономического роста [6–12].

Следует отметить, что данные исследования в основном сосредоточены на производственных воз-

возможностях различных секторов экономики, в том числе и сырьевых отраслей, на отраслевом распределении ВВП, на изучении влияния развития сырьевых отраслей на экономический рост, и ВВП. При этом граница производственных возможностей в двухмерном пространстве, показывающая производственный потенциал, соответственно, двух секторов национальной экономики, в рамках стратегии экспортно-сырьевой ориентации, характеризует перераспределение ресурсов в сторону сырьевого сектора. Вышеназванные исследования показывают, если ресурсы перераспределяются в сторону сырьевого сектора и происходит рост производства в данном секторе за счет других отраслей, что может привести и к экономическому росту в целом. В тоже время рост производственных возможностей по сырьевому сектору приводит к сокращению уровня спроса на развитие других отраслей.

Россия является вторым по величине производителем природного газа и третьим по величине производителем нефти в мире. Российские нефтегазовые доходы составляют примерно 50% доходов федерального бюджета и 68% от общего объема экспорта (по состоянию на 2013 год в соответствии с PFC Energy) [13]. При этом стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики реализуется в самом инерционном своем варианте - страна добывает энергетические ресурсы и экспортирует их, снижаются иностранные инвестиции, особенно в арктических морских и сланцевых проектах на фоне низких цен на нефть на мировом рынке.

Как было отмечено выше, стратегия экспортно-сырьевой ориентации обеспечивает экономический рост российской экономики, но что же при этом происходит в социальной сфере? Данный аспект не достаточно описан в современной литературе. Каким образом экспортно-сырьевая стратегия развития российской экономики влияет непосредственно на человека? На наш взгляд, ответы именно на эти поставленные вопросы способны дать оценку успешности или не успешности вышеназванной стратегии.

Российская экономика достаточно продолжительное время демонстрировала высокие темпы роста. Но наступил момент, когда российская экономика захромала, то есть уменьшились темпы роста. Возможно, в этом виноват и мировой кризис, а возможно виновата и сама экспортно-сырьевая стратегия. В общем плане это надо проверить и проанализировать. Анализ проводился по данным за период с 1990 по 2012 годы, когда цены на нефть на мировом рынке не падали, в отличие от современного периода, при этом темпы роста российской экономики сокращались.

Все вышесказанное позволяет сделать предположение, не исчерпала ли себя стратегия экспортно-

сырьевой ориентации развития российской экономики. Не пора ли ее менять. Следует отметить, что у некоторых аналитиков, ученых и практиков существует мнение, что да, эту сырьевую экспортно-ориентированную стратегию пора менять. Но менять на какую стратегию – на стратегию инновационного развития экономики, полунновационного развития или инновационного развития сырьевого комплекса? На этот счет есть разные мнения. На наш взгляд, самое главное понять, исчерпала себя сырьевая экспортно-ориентированная стратегия или не исчерпала.

Мы тоже желаем присоединиться к проверке. Мы ничего не критикуем, мы хотим понять, исчерпала себя сырьевая экспортно-ориентированная стратегия или не исчерпала. И для этого мы предлагаем методологический подход, позволяющий понять, исчерпала себя или не исчерпала стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики.

Содержательное описание методологии

Методологическим основанием анализа стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики выступает следующий тезис – каким образом стратегия экспортно-сырьевой ориентации, обеспечивавшая экономический рост российской экономики на достаточно длительном временном отрезке времени, влияет на социальную сферу, непосредственно на человека? Каким образом можно проверить данное высказывание?

Необходимо сделать несколько шагов. В первую очередь, надо проанализировать саму топливно-энергетическую отрасль (далее – ТЭК), выделив основные факторы развития. В рамках ТЭК показать место нефтяного сектора, как основного элемента ТЭК. Далее следует описать социальную сферу экономики России, обосновав принципы и показатели оценки. И затем показать на содержательном и формализованном уровне, каким же образом сектор ТЭК, исчерпание или не исчерпание стратегии, базирующейся на развитии данного сектора, мы пытаемся понять, связан с социальной сферой.

ТЭК является важнейшей структурной составляющей экономики России, одним из ключевых факторов обеспечения жизнедеятельности страны. Комплекс производит более четверти промышленной продукции России, существенно влияет на формирование бюджета страны.

Отрасль ТЭК достаточно широкая. Но мы в качестве такого образца, который позволяет дать оценку успешности или не успешности стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики, берем только нефтяной сектор. Данный выбор обусловлен следующими обстоятельствами.

Во-первых, при рассмотрении нефтяного сектора, мы можем соединить не только производство, то есть добычу и использование внутри страны, и экспорт, но и цены мирового рынка, которые очень важны для нас. В нефтяном секторе как раз все и взаимосвязано. Мы рассматриваем, как ведет себя этот сектор. Кроме того, нефтяной сектор является основным элементом ТЭК с точки зрения абсолютных показателей производства. Для нас важно – исчерпала себя или не исчерпала стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики. Можно говорить, что исчерпала себя данная стратегия, потому что падают темпы роста российской экономики. Конечно, темпы роста, это фактор важный, но нам важно не это. Нам важно в качестве приоритета номер один – взгляд с точки зрения влияния на человека. Исчерпала себя или нет стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики для человека?

Чтобы сказать, исчерпала себя данная стратегия для человека, надо брать показатели, которые относятся к человеку. Это могут быть показатели, которые относятся конкретно к человеку, к уровню жизни. Или это могут быть показатели социальной сферы, в которой живет человек.

Группа показателей социальной сферы, в которой живет человек, может быть представлена индикаторами, характеризующими такие сферы жизни общества как, например, социальная помощь и социальная поддержка населения, образование, здравоохранение, жилищная обеспеченность и коммунальные услуги, транспорт и коммуникации, культура, преступность и другие. К настоящему моменту разработаны различные типовые индексы, учитывающие качественные параметры развития человека. Наибольшее признание получил *Индекс развития человеческого потенциала* (ИРЧП), впервые предложенный в Докладе о развитии человека в 1990 году. При этом некоторые исследователи указывают на то, что ИРЧП эффективен не столько для внутристранового анализа, сколько для международных сравнений [14]. Поскольку решающее значение при расчете данного показателя имеет оценка ВВП на душу населения. Из всего многообразия принципов и показателей, оценивающих социальную сферу страны, мы выделили следующие: принцип социальной справедливости, среднюю заработную плату в стране и национальные сбережения.

Принцип социальной справедливости выбран в связи с тем, что справедливость одно из основных базовых положений развития общества. Если люди ощущают справедливость в стране, эта страна более сплочена и это влияет на развитие страны. Экономическая наука предлагает оценивать социальную справедливость с помощью статисти-

ческих методов, а конкретно с помощью *коэффициента Джини*. Коэффициент Джини используется статистическими органами ООН для анализа динамики доходов во времени в отдельной стране, и, следовательно, можно видеть, как увеличивается или сокращается неравенство. Главным преимуществом использования коэффициента Джини является то, что он показывает неравенство с помощью анализа соотношения, а не с помощью таких обобщенных параметров как национальный доход на душу населения или ВВП на душу населения. Если коэффициент Джини растет вместе с ВВП, то большинство населения остается бедным.

Неравенство оказывает прямое отрицательное влияние на общественное благосостояние в целом. К показателям, оценивающим неравенство, также следует отнести долю населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта Российской Федерации. По оценкам Госкомстата значения данного показателя различны для различных регионов России (РФ – 11%; Воронежская область – 9,1%; Республика Марий Эл – 19,5; Республика Тыва – 35,1%; Республика Калмыкия – 35,4%, по состоянию на 01.01.2014 г.).

Показатель средней заработной платы в качестве оценки социального развития страны скорее специфичен именно для России, так как показывает, в первую очередь, обеспечение прожиточного минимума для наименее квалифицированных или утративших современную специальность групп трудоспособного населения. Несмотря на определенные недостатки, показатель средней заработной платы выступает определяющим показателем благосостояния, поскольку его можно легко интерпретировать.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан и государства. С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования экономики.

Исходя из вышесказанного, индекс GINI, средняя заработная плата в стране, сбережения населения выбраны в качестве результирующих показателей, оценивающих социальную сферу страны. В контексте данного исследования выбор этих показателей обусловлен их важностью не только для развития социальной сферы, но и для развития экономики в целом.

Методология анализа стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики ба-

зируется на оценке взаимосвязи ТЭК в лице нефтяного сектора с социальной сферой страны [15].

Подобный методологический подход выбран по причине того, что он позволяет углубленно исследовать стратегию экспортно-сырьевой ориентации России с использованием синергии математических методов, информационных технологий и экономических знаний. В результате концептуального проектирования были построены модели зависимости показателей социальной сферы от стратегии экспортно-сырьевой ориентации, выявлена роль отдельных структурных единиц в развитии топливно-энергетического сектора с использованием компьютерных технологий. Нами была изучена возможность использования такого методологического подхода к выбору, первичному скринингу и углубленному исследованию социальной сферы страны. Обоснована целесообразность и показана перспективность применения технологий, основанных на синергии математических методов, информационных технологий и экономических знаний, позволяющих минимизировать трудовые затраты и автоматизировать скрининг различных новых показателей для анализа их зависимости от стратегии экспортно-сырьевой ориентации.

Анализ и обсуждение методологии

Анализ топливно-энергетической отрасли

Россия считается одним из ведущих энергетических государств мира. Экспортно-сырьевая стратегия развития России выражается в том, что Россия является крупным производителем и экспортером нефти и природного газа, а ее экономика в значительной степени зависит от экспорта энергоносителей.

ТЭК определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики в целом, обеспечивая около 1/4 производства ВВП, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений. Экономический рост в России по-прежнему реализуется за счет экспорта энергоносителей, учитывая высокий уровень добычи нефти и газа и разнонаправленную динамику цен на эти товары.

В мировых объемах производства и экспорта нефти (включая газовый конденсат) доля России постоянно увеличивается и на настоящий момент составляет порядка 12%, что меньше доли лишь Саудовской Аравии. Однако темпы прироста до-

бычи нефти в России сокращаются. Современное состояние нефтяной промышленности России характеризуется сокращением объемов прироста промышленных запасов нефти, снижением качества и темпов их ввода; сокращением объемов разведочного и эксплуатационного бурения и увеличением количества бездействующих скважин; повсеместным переходом на механизированный способ добычи при резком сокращении фонтанизирующих скважин; отсутствием значительного резерва крупных месторождений; необходимостью вовлечения в промышленную эксплуатацию месторождений, расположенных в необустроенных и труднодоступных районах; сокращением производительности труда в отрасли.

Нефтедобывающая промышленность сосредоточена в основном в пределах пяти нефтегазоносных провинций России: Западно-Сибирской (на долю которой приходится около 70% всей добычи нефти в России), Волго-Уральской (около 25%), Тимано-Печорской (более 6%), Северо-Кавказской и Дальневосточной. Распределение добычи нефти в России по регионам (2012 год, тыс. б/с): Западная Сибирь – 6,422; Урал-Волга – 2,312; Красноярск – 368; Сахалин – 283; Республика Коми – 259; Архангельск – 249; Иркутск – 201; Якутия – 133; Северный Кавказ – 64; Калининград – 26¹.

Россия является третьим по величине производителем нефти в мире (после Саудовской Аравии и Соединенных Штатов), на май 2014 года по оценкам [13] средняя добыча нефти и газоконденсата составляет 10,9 млн. б/с. Экономика России потребляет менее трети добываемой нефти (включая продукты ее переработки). В течение 2012 года добыча нефти и газоконденсата в России по оценкам [13] в среднем составляла 10,4 млн. б/с (из которых 9,9 млн. б/с приходилось на сырую нефть), из этого потреблялось примерно 3,2 млн. б/с. Крупнейшим потребителем нефти в мире являются США (из потребляемых 23 млн. б/с добывается примерно 8 млн. б/с, а остальная часть импортируется).

Нефть в России добывают более 240 нефтегазодобывающих организаций, причем 11 нефтедобывающих холдингов, включая ОАО «Газпром», обеспечивают более 90% всей добычи. Большая доля добычи нефти приходится на вертикально интегрированные компании. Они же являются основными экспортерами нефти. Россия – второй крупнейший мировой экспортер нефти за пределами стран ОПЕК. Россия экспортировала 7,2 млн. б/с в 2012 году² (Саудовская Аравия – 8,9 млн. б/с),

¹ 2013 год, тыс. б/с: Западная Сибирь – 6,422; Урал-Волга – 2,310; Красноярск – 426; Сахалин – 277; Республика Коми – 257; Архангельск – 269; Иркутск – 227; Якутия – 149; Северный Кавказ – 62; Калининград – 26//По данным Eastern Bloc Research, CIS and East European Energy Databook 2014, Table 6 (2014), p. 2.

² В 2014 году экспорт нефти и нефтепродуктов из России составил 7,3 млн. б/с.

в том числе примерно 5 млн. б/с сырой нефти, а остальные в нефтепродуктах. Большинство (79%) российского экспорта сырой нефти приходится на страны Европы (включая Восточную Европу), в частности, Германию, Нидерланды и Польшу. Около 18% экспорта нефти в России предназначается для Азиатско-Тихоокеанского региона. Более 80% российской нефти экспортируется через систему Транснефти, а остальная часть поставляется по железной дороге и на судах.

Доказанные запасы нефти в России составляют 80 млрд. баррелей (по состоянию на январь 2015 года)¹. Большинство углеводородных ресурсов России расположены в Западной Сибири, между Уральскими горами и Средне-Сибирским плоскогорьем и в Волго-Уральском регионе. Россия обладает большими углеводородными ресурсами на шельфе северных морей и побережье Арктики. Ресурсы только отдельно взятого арктического шельфа России оцениваются в 100 млрд. тонн нефтяного эквивалента [16], и его эксплуатация может длиться достаточно долго. Однако освоение нефтегазовых ресурсов на шельфе северных морей и побережье Арктики связано с различными геоэкономическими рисками, включая сложные природно-климатические условия. В соответствии с требованиями действующего российского законодательства, работы на шельфе северных морей могут осуществлять только компании, подконтрольные государству и обладающие опытом работы на шельфе не менее пяти лет. Данные условия действуют с 2008 года.

Большинство нефти в России продолжает добываться в Западной Сибири, в частности, на Приобском и Самотлорском месторождениях. Российские компании также расширяют свое присутствие в Арктике и Восточной Сибири, в том числе за счет утвержденных налоговых каникул и снижения тарифов на экспорт нефти. В долгосрочной перспективе, наряду с неосвоенными запасами нефти в Восточной Сибири и российской Арктике, большую роль может играть Сахалин.

В то же время следует отметить, что глубоководные проекты на арктическом шельфе и сланцевые проекты становятся особенно дорогостоящими при сохранении тенденции снижения цен на нефть на мировом рынке.

Анализ показателей социальной сферы

В России сложилась модель, в которой социальная сфера зависит от ТЭК. На этапе роста российской экономики, обусловленного влиянием стратегии экспортно-сырьевой ориентации, социальная сфера экономики России выглядит не столь оптимистично.

Анализ показателей социальной сферы, выбранных в качестве результирующих показателей, оценивающих взаимосвязь ТЭК в лице нефтяного сектора с социальной сферой страны, выявил следующие проблемы.

Значение индекса GINI для России, начиная с 1990 года (24), неуклонно возрастает (42 – 2012 год), с незначительным сокращением значений индекса GINI в 1995 году (38,7).

Индекс GINI для России получен на основании расчетных значений Росстата, без учета индексирования на выплаты российским бизнесом в некоторых случаях теневой заработной платы своим работникам. Исходя из этого, можно предположить, что российский индекс GINI близок к индексу GINI Бразилии (57), или превышает его, поскольку реальные доходы властного меньшинства населения весьма велики в сравнении с доходами бедняков, составляющих большинство.

Показатели средней заработной платы в стране и уровня сбережений населения за анализируемый период (1990 – 2012 гг.) имеют тенденцию роста (средняя заработная плата: 1990 год – 409,22 долл. США, 2012 год – 802 долл. США; сбережения населения: 1994 год – 117 млрд. долл. США, 2010 год – 409 млрд. долл. США). Однако темпы роста уровня сбережений населения в России значительно опережают темпы роста средней заработной платы в стране. Достаточно высокие темпы роста сбережений населения могут свидетельствовать в целом о благоприятной экономической ситуации в стране. Однако продолжающееся усиление дифференциации заработной платы между различными видами экономической деятельности в России свидетельствует об усилении неравенства. Лидерами по уровню заработной платы в России по данным Министерства экономического развития являются отрасли ТЭК и финансовой деятельности. Среднемесячная заработная плата в этих видах деятельности превышает среднемесячную заработную плату в целом по экономике в 2,1–2,3 раза. Аутсайдерами по уровню заработной платы являются текстильное и швейное производство (44% от среднероссийской заработной платы), производство кожи и производство обуви (49%) и сельское хозяйство (51%).

Модель оценки взаимосвязи нефтяного сектора с социальной сферой страны

Выбор модели

Выбрана производственная модель. Выбор производственной модели основывался, прежде всего, на результатах предварительного содержатель-

¹ По данным Журнала Нефть и газ // <http://www.ogi.com>

ного анализа, в соответствии с теоретическими предположениями о характере закономерности развития изучаемого процесса, т.е. воздействие добычи, экспорта и цен на нефть на выбранные показатели, оценивающие социальную сферу.

Анализ взаимосвязи между показателями социального развития и природных ресурсов оценивает модель следующего вида:

$$y = AD^B Ex^C e^{\sigma p},$$

где y – результирующий показатель; D – добыча нефти; Ex – экспорт нефти; p – цена на нефть.

Для оценки данной модели использовалась программа Statistica 8.0. В основе данной модели лежит степенная функция. Поэтому для простоты уравнение преобразовано, чтобы получить линейное уравнение. Преобразованное уравнение имеет следующий вид:

$$\ln y = \ln A + B \ln D + C \ln Ex + (\sigma p).$$

Важной составляющей процесса построения эконометрической модели является выбор факторов, которые существенно влияют на изученные параметры. Таким образом, эти факторы включены в разрабатываемую модель. Оптимальное множество факторов было определено на основе качественного и количественного анализа. Все факторы были включены в модель, чье влияние должно быть принято во внимание при рассмотрении влияния энергетических ресурсов на социальное развитие, т.е. добычи, экспорта и цен на нефть. На следующих этапах возможность включения каждого фактора в модель проверялось с помощью формальных статистических методов.

Прежде всего, факторы проверялись на наличие тесной линейной корреляционной зависимости между ними. Существование тесной корреляционной зависимости между факторами приводит к получению ненадежных оценок параметров модели из-за проблем мультиколлинеарности. Для преодоления сильной межфакторной корреляции осуществлялось исключение из модели одного или нескольких факторов. Из двух коррелирующих факторов исключался тот, который более коррелировал с остальными.

Критерием включения факторов в модель являлась степень их изолированного влияния на результирующий показатель, определяемый коэффициентом корреляции. Для оценки коэффициентов использовался метод наименьших квадратов.

Близость отношений изучаемого явления оценивалась коэффициентом детерминации R^2 . На каждом этапе строилась регрессионная модель и осуществлялась проверка значимости факторов. Анализ показывает, что остатки, как правило, близки

к нормальному распределению. Для проверки значимости фактора использовался критерий Стьюдента и частный критерий Фишера. Оценка качества построенной модели осуществлялась с использованием статистики Дарбина-Уотсона, показывающей наличие автокорреляции в остатках.

Эмпирическая проверка и результаты регрессионного анализа

Взаимосвязь между индексом GINI и добычей, экспортом и ценой на нефть

Статистические данные представлены в табл. 1.

Можно увидеть, что за последние двадцать лет индекс GINI вырос. За тот же период вырос и ВВП России. Но если индекс GINI возрастает вместе с ВВП, большинство населения остается бедным. Добыча и экспорт нефти на этом же промежутке времени также имели тенденцию к росту. Также можно увидеть тенденцию роста цен, кроме 2009 года.

В соответствии с методикой анализа модель (1) была преобразована посредством логарифмирования:

$$\ln GINI = B \ln D + C \ln Ex + (\sigma p).$$

Корреляционный анализ показывает, что самая сильная взаимозависимость наблюдается между индексом GINI и экспортом нефти (0,59), между индексом GINI и ценой на нефть взаимозависимость положительная (0,3). Между индексом GINI и добычей нефти взаимозависимость отрицательная (-0,1).

Результаты регрессионного анализа показывают, что R^2 составляет 0,95. Проверка значимости модели регрессии проводилась с использованием F-критерия Фишера, расчетное значение которого больше табличного при заданном уровне значимости, модель значима. Все коэффициенты модели являются статистически значимыми. Уравнение имеет вид:

$$\ln GINI = 6,25 - 0,89 \ln D + 0,51 \ln Ex + (0,00036p).$$

Мы можем сказать, что увеличение экспорта и цен на нефть приводит к увеличению индекса GINI. Однако увеличение добычи нефти ведет к снижению индекса GINI.

Взаимосвязь между средней заработной платой и добычей, экспортом и ценой на нефть

Анализируется взаимосвязь между средней заработной платой и природными ресурсами. Статистическая информация с 1990 по 2012 годы представлена в табл. 1. Табл. 1 показывает, что есть два конкретных периода времени, отличающихся по динамике средней заработной платы в России: между 1992 и 1998 гг. и между 1999 и 2012 гг. Пер-

Таблица 1

Добыча нефти в России, экспорт нефти из России, мировые цены на нефть, индекс GINI, средняя заработная плата в России, сбережения населения в России, 1990–2012 гг.

Добыча нефти измеряется в миллионах тонн, экспорт нефти оценивается в миллионах тонн, цена на нефть оценивается в долларах США за тонну, средняя заработная плата измеряется в долларах США, сбережения населения измеряются в миллиардах долларов США

Год	Добыча нефти	Экспорт нефти	Цена на нефть	Индекс GINI	Средняя заработная плата	Сбережения населения
1990	516	109	304	24,0	409,22	na
1991	462	117	255	26,0	101,36	na
1992	399	128	236	29,0	23,96	na
1993	354	127	199	40,0	140,67	na
1994	318	126	182	41,0	66,85	116,85
1995	307	122	189	38,7	130,38	110,83
1996	301	121	224	38,7	181,39	103,90
1997	306	123	200	39,0	176,58	88,86
1998	303	137	126	39,4	80,22	46,49
1999	305	134	170	40,0	73,69	55,33
2000	324	144	273	39,5	82,33	93,90
2001	348	165	223	39,7	115,00	101,11
2002	380	190	218	39,7	139,00	99,10
2003	421	228	259	40,3	179,00	125,15
2004	459	260	342	40,9	234,00	182,33
2005	470	253	440	40,9	297,00	237,95
2006	481	248	497	41,5	404,00	304,45
2007	491	259	531	42,2	529,00	391,91
2008	488	243	728	42,1	691,00	539,38
2009	494	248	428	42,1	658,00	281,57
2010	495	251	561	42,1	711,41	409,15
2011	508	245	665	41,7	797,00	na
2012	518	240	699	42,0	802,00	na

Источник: <http://data.worldbank.org/indicator/>

вый период характеризуется высокой волатильностью, второй – возрастающей тенденцией.

Уравнение регрессии имеет вид:

$$W = AD^B Ex^C e^{\sigma p},$$

где W – средняя заработная плата в России; D – добыча нефти в России; Ex – экспорт нефти из России; p – цена на нефть.

Коэффициенты корреляции между переменными, используемыми в модели выше, показывают следующее. Сильная корреляция наблюдается между заработной платой и ценой на нефть (0,84). Корреляция между добычей нефти и заработной платой составляет 0,73. Слабая корреляция наблюдается между экспортом и заработной платой (0,7). Уравнение выглядит следующим образом:

$$\ln W = -1,4 + 0,64 \ln D + 0,32 \ln Ex + (0,0033p).$$

Регрессионный анализ показал, что R^2 составляет 0,85. Проверка значимости модели регрессии проводилась с использованием F-критерия Фишера, расчетное значение которого больше табличного при заданном уровне значимости, модель значима. Но существенным является только один показатель – цена.

Это может быть вызвано проблемой мультиколлинеарности, когда наблюдается высокая корреляция между объясняющими переменными. Для того, чтобы иметь возможность оценить одиночные эффекты показателей мы исключаем незначимые показатели из уравнения регрессии, оставляя модель с двумя независимыми переменными. В измененной модели два индикатора остаются незначимыми. Таким образом, мы снова исключаем один из объясняющих переменных. Поэтому для анализа остается модель с ценой на нефть в ка-

честве объясняющего показателя. Уравнение выглядит следующим образом:

$$W = e^{3,82 + 0,0044p}.$$

Результаты регрессии с двумя переменными показывают, что R^2 составляет 0,84 (рис. 1). Проверка значимости модели регрессии проводилась с использованием F-критерия Фишера, расчетное значение которого больше табличного при заданном уровне значимости, модель значима. Цена является статистически значимым показателем. Мы можем сказать, что рост мировых цен на нефть имеет положительное влияние на среднюю заработную плату в стране.

Regression Summary for Dependent Variable: LN-V1 (данные 1990-2012)						
R= .84143925 R²= .70802002 Adjusted R²= .69411621 F(1,21)=50,923 p<.00000 Std.Error of estimate: .52847						
N=23	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(21)	p-level
Intercept			3,819940	0,238363	16,02573	0,000000
цена \$/т.	0,841439	0,117914	0,004363	0,000611	7,13602	0,000000

Рис. 1. Результаты парной регрессии

Взаимосвязь между сбережениями населения и добычей, экспортом и ценой на нефть

Следующий раздел анализирует взаимосвязь между сбережениями населения и природными ресурсами. Статистическая информация с 1990 по 2012 годы представлена в табл. 1.

Уравнение регрессии имеет вид:

$$S = AD^B Ex^C e^{cp},$$

где S – сбережения населения; D – добыча нефти в России; Ex – экспорт нефти из России; p – цена на нефть.

Корреляционный анализ показывает, что корреляция между сбережениями населения и ценой на нефть составляет 0,896, между сбережениями населения и добычей нефти составляет 0,89 и между сбережениями населения и экспортом нефти составляет 0,8.

Результаты регрессионного анализа показывают, что R^2 составляет 0,98. Проверка значимости модели регрессии проводилась с использованием F-критерия Фишера, расчетное значение которого больше табличного при заданном уровне значимости, модель значима. Все коэффициенты модели являются статистически значимыми (рис. 2).

Уравнение выглядит следующим образом:

$$\ln S = -17,7 + 0,64 \ln D - 3,11 \ln Ex + (0,0017p).$$

Увеличение добычи и цен на нефть ведет к увеличению сбережений населения. Увеличение экспорта нефти, однако, ведет к снижению сбережений населения.

Исчерпала ли себя стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики?

Предлагаемый методологический подход, позволяющий понять, исчерпала себя или не исчерпала стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики, строится на оценке взаимосвязи нефтяного сектора с социальной сферой страны.

Исследования показали: увеличение добычи нефти и рост цены нефти ведет к увеличению сбережений населения, а увеличение экспорта нефти сокращает сбережения. Коэффициент GINI увеличивается от экспорта нефти и при повышении цены на нее, и уменьшается при увеличении добычи нефти. Рост цены на нефть увеличивает заработную плату. Хотя экспорт природных ресурсов негативно влияет на сбережения, увеличе-

ние темпов роста потребления энергетических ресурсов способствует развитию социальной сферы страны.

Таким образом, сырьевая экспортно-ориентированная стратегия обеспечивает экономический рост российской экономики. Сырьевая экспортно-ориентированная стратегия российской экономики способна обеспечить развитие социальной сферы страны при условии увеличения темпов роста потребления энергетических ресурсов.

Проведенная проверка дала понять, что сырьевая экспортно-ориентированная стратегия развития российской экономики на данном этапе развития себя не исчерпала. Однако дальнейшее увеличение экспорта нефтяных ресурсов при сокращении или недостаточном росте внутреннего потребления энергетических ресурсов, способно крайне негативно сказаться на социальной сфере, негативно повлиять непосредственно на человека.

Regression Summary for Dependent Variable: LN-V1 (данные 1990-2012)						
R= .98733158 R²= .97482365 Adjusted R²= .96901372 F(3,13)=167,79 p<.00000 Std.Error of estimate: .12620						
N=17	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(13)	p-level
Intercept			-17,7291	3,804010	-4,66063	0,000446
цена \$/т.	0,40420	0,110231	0,0017	0,000460	3,66688	0,002844
LN-V2	1,91109	0,354759	6,4505	1,197420	5,38703	0,000124
LN-V3	-1,39159	0,291420	-3,1141	0,652138	-4,77519	0,000363

Рис. 2. Результаты регрессии между сбережениями населения и добычей, экспортом и ценой на нефть

На наш взгляд, чтобы оценить успешность или не успешность экспортно-сырьевой стратегии развития российской экономики на более длительный период необходимы дальнейшие исследования. Дальнейшие исследования, позволяющие оценить успешность вышеназванной стратегии на более долгосрочный период, должны быть связаны, во-первых, с изучением факторов, влияющих на потребление энергетических ресурсов. Во-вторых, необходимо исследовать границу производственных возможностей в n -мерном пространстве, что позволит оценить стратегию с точки зрения перераспределения ресурсов в сторону сырьевого сектора относительно других отраслевых комплексов.

Выводы

В статье изложена методология оценки стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики. Оценка успешности или не успешности стратегии экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики осуществлялась с позиции влияния стратегии на социальную сферу, непосредственно на человека.

В статье высказывается предположение, не исчерпала ли себя стратегия экспортно-сырьевой ориентации развития российской экономики? Данное высказывание проверялось в несколько шагов. Отрасль ТЭК оценивалась индикаторами: объем добычи нефти в России, объем экспорта нефти из России. Показано место нефтяного сектора, как основного элемента ТЭК. Социальная сфера оценивалась индикаторами: индекс GINI, средняя заработная плата в стране, сбережения населения. Динамический анализ проводился на основе данных за 1990–2012 гг.

Оценка коэффициентов и значимости факторов модели производилась с помощью статистических методов. Путем логарифмирования производственной функции были получены три уравнения множественной регрессии, которые представляют модели экономического процесса для индекса GINI, средней заработной платы и сбережений. Для оценки коэффициентов при переменных полученных уравнений регрессии использовался метод наименьших квадратов. Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R^2 . Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t -статистики при определенном уровне значимости. Оценка качества построенной модели проводилась также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0; 4]. По результатам эконометрического анализа сделаны выводы о значимости добычи, экспорта и цены нефти в развитии социальной сферы. Анализ рассматриваемой модели показал,

что увеличение добычи нефти и рост цены нефти ведет к увеличению сбережений населения, а увеличение экспорта нефти сокращает сбережения. Коэффициент GINI увеличивается от экспорта нефти и при повышении цены на нее, и уменьшается при увеличении добычи нефти. Рост цены на нефть увеличивает заработную плату.

Как следует из полученных результатов эмпирических оценок, хотя экспорт природных ресурсов негативно влияет на сбережения, увеличение темпов роста потребления энергетических ресурсов способствует развитию социальной сферы страны.

Проведенная проверка дала понять, что сырьевая экспортно-ориентированная стратегия развития российской экономики на данном этапе развития себя не исчерпала. Сырьевая экспортно-ориентированная стратегия российской экономики способна обеспечить развитие социальной сферы страны при условии увеличения темпов роста потребления энергетических ресурсов. Из этого следует, что богатая природными ресурсами страна должна проводить политику сокращения их экспорта и, соответственно, роста их внутреннего потребления.

Список литературы

1. Corden W.M. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation / W.M. Corden // Oxford Economic Papers. 1984. Vol. 36.
2. Edwards S. Oil Export Boom and Dutch-Disease: A Dynamic Analysis / S. Edwards, M. Aoki // Resources and Energy. 1983.
3. Hutchison M.M. Manufacturing Sector Resiliency to Energy Booms: Empirical Evidence from Norway, the Netherlands, and the United Kingdom / M.M. Hutchison // Oxford Economic Papers New Series. Vol. 46, № 2. 1994.
4. Кимельман С.А., Андрюшин С.А. Сырьевая составляющая региональной экономики России // Вопросы экономики. 2007. № 6.
5. Гурьев С.М. Экономика «ресурсного проклятия» / С.М. Гурьев, К.И. Сонин // Вопросы экономики. 2008. № 4.
6. Balassa B. Exports and economic growth: further evidence. // J Devel Econ 5, 1978. P. 181–189.
7. Lederman D., Olarreaga, M., Payton, L. Export promotion agencies: do they work? // Journal of Development Economics. 2010.
8. Lederman D., Olarreaga, M., Payton, L. Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't? World Bank Working Paper, 2007.
9. Leonidou L. Export Stimulation Research: Review, Evaluation and Integration // International Business Review. 1995.
10. Martincus C. Information Barriers, Export Promotion Institutions, and the Extensive Margin of Trade / C. Martincus, A. Estevadeordal, A. Gallo, J. Luna. No 39358, IDB Publications from Inter-American Development Bank. 2010.
11. Giles J.A., Williams C.L. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 1 // Journal of International Trade and Economic Development. 2000. № 9 (3). P. 261–337.

12. Giles J.A., Williams C.L. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 2. // *Journal of International Trade and Economic Development*. 2000. № 9 (4). P. 445–470.
13. Energy Information Administration // <http://eia.gov>.
14. Диденко Н.И. Международная экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
15. Didenko N., Skripnuk D. The impact of energy resources on social development in Russia. *WIT Transactions on Ecology and the Environment*, vol. 190, WIT Press, 2014.
16. Нефть и газ // <http://www.ogj.com>.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

THE ANALYSIS OF THE RUSSIAN RAW MATERIALS EXPORTING STRATEGY

N. I. Didenko, D. F. Skripnuk, K. N. Kikkas

Abstract

The article gives a methodology for assessing the strategy of export-raw material orientation of the Russian economy, from the point of impact on the social sphere, directly to the person. The dynamics of oil production in Russia, dynamics of export of Russian oil, the price of oil on the world market and the dynamics of the social sphere in Russia were analyzed using data for 1990–2012.

The purpose of this article is to study the possibilities of raw material export-oriented strategy of Russia. Possibility raw export-oriented strategy was evaluated dependence of the social sphere - the index GINI, the average wage of household savings from the development of fuel – energy complex. Finding the functional dependence of each of these indicators of social sphere both of oil production and oil exports from Russia plus the price of oil on the world market were tasks.

Empirical estimates show the ability of the raw material export-oriented strategy of the Russian economy to ensure the development of the social sphere of the country under condition increasing in the growth rate of energy consumption. Resource-rich countries should pursue a policy of reducing their exports and thus increase their domestic consumption.

Keywords: raw materials exporting strategy, the Gini coefficient, the average wage level, the household savings, Russian oil production, Russian oil exporting, the oil price.

Correspondence: Didenko N. I., Skripnuk D. F., Kikkas K. N., Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Russia, 195251, St. Petersburg, Polytechnicheskaya, 29, wecon@fem.spbstu.ru

Reference: Didenko N. I., Skripnuk D. F., Kikkas K. N. The analysis of the Russian raw materials exporting strategy. *M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 3, pp. 78–87. DOI:10.18184/2079-4665.2015.6.3.78.87

References

1. Corden W.M. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, 1984, vol. 36.
2. Edwards S. Oil Export Boom and Dutch-Disease: A Dynamic Analysis / S. Edwards, M. Aoki. *Resources and Energy*, 1983.
3. Hutchison M.M. Manufacturing Sector Resiliency to Energy Booms: Empirical Evidence from Norway, the Netherlands, and the United Kingdom. *Oxford Economic Papers New Series*, vol. 46, no. 2, 1994.
4. Kimel'man S.A., Andryushin S.A. Syr'evayasostavlyayushchaya regional'noi ekonomiki Rossii [Resource Constituent of Russian Regional Economy]. *Voprosy ekonomiki = Economic Issues*, 2007, no. 6. (in Russ.).
5. Guriev S.M. Ekonomika «resursnogo proklyatiya» / S.M. Guriev, K.I. Sonin. [The economy of the «resource curse»]. *Voprosy ekonomiki = Economic Issues*, 2008, no. 4.
6. Balassa B. Exports and economic growth: further evidence. *J Devel Econ* 5, 1978. P. 181–189.
7. Lederman D., Olarreaga M., Payton L. Export promotion agencies: do they work? *Journal of Development Economics*, 2010.
8. Lederman D., Olarreaga M., Payton L. Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't? World Bank Working Paper. 2007.
9. Leonidou L. Export Stimulation Research: Review, Evaluation and Integration. *International Business Review*, 1995.
10. Martincus C., Information Barriers, Export Promotion Institutions, and the Extensive Margin of Trade / C. Martincus, A. Esteveadoral, A. Gallo, J. Luna. No 39358, IDB Publications from Inter-American Development Bank. 2010.
11. Giles J. A., Williams C. L. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 1. *Journal of International Trade and Economic Development*, 2000, no. 9 (3). P. 261–337.
12. Giles J. A., Williams C. L. Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results. Part 2. *Journal of International Trade and Economic Development*, 2000, no. 9 (4). P. 445–470.
13. Energy Information Administration // <http://eia.gov>
14. Didenko N.I. Mezhdunarodnaya ekonomika [International Economics]. Feniks: Rostov-na-Donu, 2007. pp. 45–49.
15. Didenko N., Skripnuk D. The impact of energy resources on social development in Russia. *WIT Transactions on Ecology and the Environment*, Vol. 190, WIT Press, 2014, ISSN 1743-3541.
16. Zhurnal «Neft' i gaz» = The magazine «Oil and Gas» // <http://www.ogj.com>

УДК 334.7
JEL: O1, O2, M2, L9, L6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Катрина Бениковна Доброва¹

¹ ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», МАИ
125993, г. Москва, Волоколамское ш., 4

¹ Доктор экономических наук, профессор кафедры «Производственный менеджмент и маркетинг»
E-mail: kdobrova@mail.ru

Поступила в редакцию: 01.08.2015 Одобрена: 30.08.2015

Аннотация. В данной статье рассмотрена одна из актуальных проблем современной экономики – особенности инновационного развития корпораций в России. В статье исследуется деятельность российских корпораций в условиях перехода к инновационному развитию экономики (на примере корпорации «Ростех»). Рассматриваются экономический, юридический и социальный аспекты определения термина «корпорация». Раскрываются основные проблемы и тенденции инновационного развития российских корпораций в современных условиях хозяйствования. В современных условиях одним из важнейших институтов в развитии экономики выступает корпорация, а ключевым его фактором – инновации. Инновации и инновационная деятельность позволяют промышленным корпорациям перейти на новый технологический уровень, однако для достижения успеха в конкуренции недостаточно обладать только технологическим превосходством, не менее важными являются инновации в управлении корпорацией.

Ключевые слова: корпорация, инновации, корпоративный капитал, инновационное развитие, классификация, корпоративная идентичность.

Для ссылки: Доброва К. Б. Совершенствование стратегии инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 88–94.

В современных условиях конкуренции приоритетной задачей российской экономики является переход на путь инновационного развития. Инновационная деятельность становится одним из ключевых факторов эффективного развития и роста конкурентоспособности экономики России. Важную роль в этом процессе играют промышленные корпорации. Корпорации, обладая значительными ресурсами, являются благоприятной площадкой для инноваций, способствуют переходу российской экономики на путь инновационного экономического роста. Обладая значительными ресурсами, крупные корпорации являются инициаторами создания и внедрения технологических новшеств, именно они развивают научно-технический прогресс, обеспечивая техническую базу для развития общества с вытекающими из этого позитивными и негативными последствиями их функционирования [1].

Поскольку сложная структура крупных промышленных корпораций замедляет процесс принятия решений, что ведет к потере конкурентного преимущества, необходимо организовать эффективную систему управления инновациями, одним из важнейших элементов которой является инновационная стратегия развития корпорации, предполагающая формирование долгосрочных целей инновационной деятельности и выбор наиболее эффективных методов для их достижения.

Система управления корпорацией на основе инновационной стратегии позволяет своевременно распознавать и реагировать на изменения во внешней среде, обеспечивая рост конкурентоспособности корпорации. Таким образом, одними из приоритетных задач для отечественных промышленных корпораций являются формирование и реализация инновационной стратегии развития, что позволит повысить конкурентоспособность экономики России в целом.

Российские корпорации, аккумулирующие финансовые и материальные возможности по реализации инноваций, являются стратегически важными участниками инновационного обновления национальной экономики и «квинтэссенцией современного капитализма» [2, С. 255].

Несмотря на осознание важности инновационного развития отечественного корпоративного сектора, до настоящего времени существует ряд факторов, сдерживающих инновационное развитие корпораций.

Кроме того, на данный момент не выработано единого определения термина «корпорация». В научной литературе термин «корпорация» (лат. «corporatio» – объединение) рассматривается в разных интерпретациях. Неоднозначность трактовки понятия «корпорация» усиливается отсут-

ствием его легального определения в гражданском законодательстве РФ, содержащем лишь определение термина «государственная корпорация», которое не может являться полноценным индикатором рассматриваемого явления в силу существенных отличий от него.

Анализ научной литературы выявил склонность авторов к определению рассматриваемого термина в рамках экономического, юридического или социального аспекта.

Под термином «корпорация» будем понимать сложную хозяйственную структуру, юридическое лицо, представляющее собой объединение лиц на принципах членства, несущих ограниченную ответственность по обязательствам объединения, имеющее основной целью получение прибыли, отличающееся наличием органов управления, обладающих определенными компетенциями.

В условиях глобализации роль корпорации, как важнейшего института современной экономики, и ее влияние на воспроизводственный процесс значительно усилились. Особое значение для развития общества имеют крупные корпорации, так как они обладают большими ресурсами, зачастую являются инициаторами разработки и внедрения инноваций, технологий, тем самым, внося существенный вклад в развитие научно-технического прогресса.

Согласно отчету исследователей за 2013 год, известной международной консалтинговой компании Booz and Co среди тысячи наиболее крупных инвесторов в инновации, попавших в этот список, присутствует только одна российская корпорация «Газпром». Она занимает 200 позицию по объему инвестирования в НИОКР, потеряв 73 позиции за год из-за снижения бюджета на инновации с 1 млрд. долл. до 0,6 млрд. долл. [3]. Данный рейтинг показывает отсутствие в Российской Федерации большого количества крупных корпораций международного масштаба, которые были бы задействованы в инновационной экономике.

Для Российской Федерации характерна невысокая инновационная активность корпораций по сравнению с промышленно-развитыми государствами. Например, в обрабатывающей промышленности России инновационную активность проявляют только 12% производств, в то время как во Франции, Германии и Финляндии их доля составляет – не менее 50% [4, С. 264–271]. Помимо этого, существенной проблемой инновационной деятельности отечественных корпораций является ее имитационный характер. Национальные корпоративные структуры ориентируются не на создание собственных уникальных и передовых технологий, а на заимствование уже готовых и апробированных зарубежных ноу-хау. Данная

стратегия обуславливает тот факт, что Россия является аутсайдером среди развитых стран по числу компаний-инноваторов. Такими можно считать только 16% от общего числа крупных российских компаний. Для примера, в Японии и Германии доля инновационных корпораций равна 35%, в Австрии, Франции и Бельгии – 45%, в Финляндии и Дании – 55% [5, С. 329–337].

Не подвергается сомнению тот факт, что крупные корпорации создают реальные условия и предпосылки для динамического промышленного и технологического развития страны, так как они имеют все возможности аккумулировать значительные объемы финансового капитала, материальных и человеческих ресурсов, привлекать крупные займы для реализации широкого круга инновационных проектов. Именно на основании этого ведущим звеном становления и развития конкурентоспособной национальной инновационной системы России должна стать эффективная инновационная деятельность корпоративного сектора экономики.

В России наиболее крупными корпорациями являются компании оборонно-промышленного комплекса.

Отраслевой рынок оборонно-промышленного комплекса в России характеризуется своей зрелостью, стабильным потенциалом роста, высокой степенью включения в процесс глобализации, высоким уровнем капиталоемкости, значительными барьерами входа на рынок.

Внедрение новшеств (инноваций) в производственные, управленческие, образовательные и прочие процессы на порядок повышает их эффективность, а также дает возможность компаниям-новаторам значительно уйти вперед в бизнесе от конкурентов. Изучение международного опыта показывает, что крупнейшие транснациональные корпорации в программах структурной перестройки их деятельности научно-техническому потенциалу отводят значительную, если не лидирующую, роль.

Будущее российских компаний, их конкурентоспособность на мировом рынке все в большей степени определяется эффективностью применяемых в них технологий, методов разведки, разработки и эксплуатации месторождений, уровнем технического обслуживания.

Деятельность инновационно активных компаний предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

На наш взгляд инновационность, то есть способность и необходимость инновационной активности – это атрибутивный признак нормального развития и функционирования предприятий ОПК.

Корпорация «Ростех» играет основополагающую роль в реализации государственной политики по инновационному развитию экономики России, совершенствуя промышленные технологии и создавая высокотехнологичную продукцию с высокой долей интеллектуальной добавленной стоимости и соответствующую мировому уровню. В состав корпорации входит более 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано 9 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе и 5 в гражданских отраслях промышленности, а также выделено 22 организации прямого управления.

В корпорацию вошли предприятия, представляющие различные отрасли оборонной промышленности, а также организации, задействованные в сфере внешнеэкономической деятельности, науки, машиностроения, металлургии, авиаперевозок.

Так, всего за несколько лет, благодаря привлечению инвесторов, проведению модернизации и внедрению инновационных технологий предприятиям, входящим в холдинговую компанию ОАО «РТ-Авто», удалось существенно расширить модельный ряд производимой продукции, а также повысить ее конкурентоспособность и привлекательность.

ОАО «РТ-Биотехпром» курирует одно из инновационных направлений российской экономики. Основная цель – повышение конкурентоспособности биотехнологической, медицинской и фармацевтической отраслей промышленности России.

«РТ-Биотехпром» производит электронную медицинскую аппаратуру и приборы для ультразвуковой диагностики и лечения; протезы и их комплектующие; имплантаты; материалы для стоматологии.

В 2013 году в установленном порядке актуализированы программы инновационного развития следующих холдинговых компаний:

ОАО «НПК «Технологии машиностроения»,

ОАО «НПО «Высокоточные комплексы»,

ОАО «Российская электроника»,

ОАО «Концерн «Радиоэлектронные технологии».

Разработаны и утверждены программы инновационного развития организаций прямого управления Корпорации:

ОАО «НПП «Радиосвязь»,

ОАО «МКБ «Компас»,

ФГУП «ЦНИИТОЧМАШ»

Наиболее приемлемой целевой бизнес-моделью для Госкорпорации Ростех является корпорация развития (инновационная корпорация). Во-первых,

она предусматривает баланс коммерческих и специальных целей. Во-вторых, центрами стоимости в корпорации развития являются капитализируемые дочерние холдинговые компании, а не корпоративный центр. В-третьих, международная практика показывает, что количество бизнес-единиц (дочерних организаций) в корпоративном портфеле корпорации развития может составлять от нескольких десятков до нескольких сотен. Таким образом, Ростех становится центром «выращивания» стратегически сфокусированных промышленных корпораций мирового класса.

Для достижения этого были разработаны Стратегия развития Ростеха на период до 2020 года и Программа инновационного развития корпорации на 2011–2020 годы.

В соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации и Стратегией развития Государственной корпорации «Ростех» определены основные приоритеты инновационного развития Корпорации:

- разработка инновационных технологий, продуктов и услуг мирового уровня, обеспечивающих технологическое превосходство организаций Корпорации;
- организация производства глобально конкурентоспособной продукции на основе перспективных разработок и технологической модернизации организаций Корпорации, продвижение ее на внутренний и внешний рынки;
- формирование современной инфраструктуры инновационной деятельности и эффективная коммерциализация передовых разработок с использованием модели открытых инноваций.

Основным содержанием инновационной деятельности организаций Корпорации является выполнение исследований и разработок по созданию новейших видов продукции в сфере обороны и безопасности (для государственных нужд).

Организации Корпорации принимают активное участие в разработке и внедрении промышленных базовых и критических технологий, направленных на создание конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов.

Выполненные в 2013 году программные мероприятия корпорации «Ростех» были направлены на активизацию научных исследований и разработок, ускорение создания инновационных продуктов с новыми потребительскими свойствами, проведение технологической модернизации, повышение энергоэффективности и экологичности производственных процессов, обеспечение выполнения государственного оборонного заказа и федеральных целевых программ, создание корпоративной

инновационной инфраструктуры, включая разработку системы управления правами на результаты интеллектуальной деятельности (далее – РИД).

В 2013 году в реализации программ инновационного развития в общей сложности приняли участие 371 организация Корпорации.

Программные мероприятия были направлены на решение следующих основных задач:

- проведение прикладных исследований и осуществление технологической модернизации, включая техническое перевооружение, предприятий в целях ускорения создания продуктов с новыми потребительскими свойствами;
- освоение новых технологий в целях повышения энергоэффективности и экологичности производства, внедрения новых систем контроля качества;
- формирование современной инфраструктуры инновационной деятельности на уровне Корпорации, холдинговых компаний и организаций Корпорации;
- реализацию мероприятий в области управления бизнес-процессами инновационной деятельности;
- создание системы коммерциализации перспективных технологий и прав на РИД;
- привлечение ведущих вузов, научных организаций, компаний малого и среднего бизнеса к реализации инновационных проектов организаций Корпорации;
- организация взаимодействия с государственными институтами развития и венчурными фондами.

Объемы финансирования основных мероприятий Программы инновационного развития Корпорации в 2011–2013 годах показаны на рис. 1.

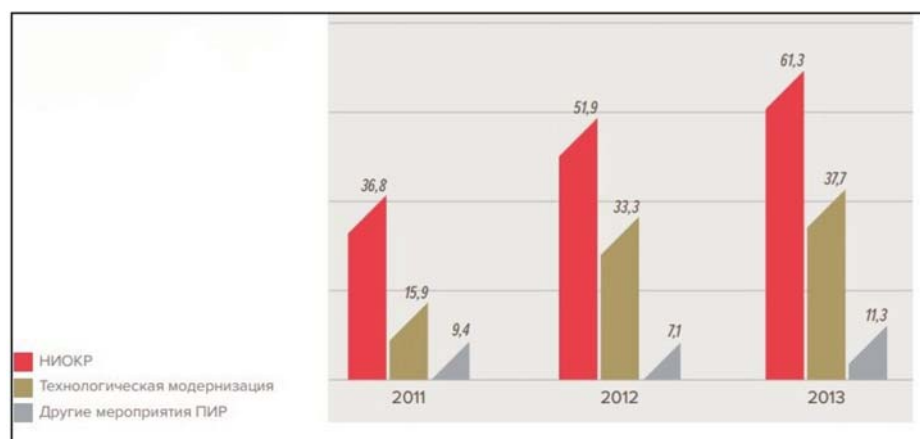


Рис. 1. Финансирование программных мероприятий в 2011–2013 гг., млрд. руб.

Необходимо отметить, что в течение последних трех лет обеспечивается положительная динамика расходов на проекты НИОКР и технологической модернизации.

Основным источником финансирования программных мероприятий остаются средства федерального бюджета.

Приоритетом в распределении бюджетных ассигнований на инновационное развитие является НИОКР (рис. 2).

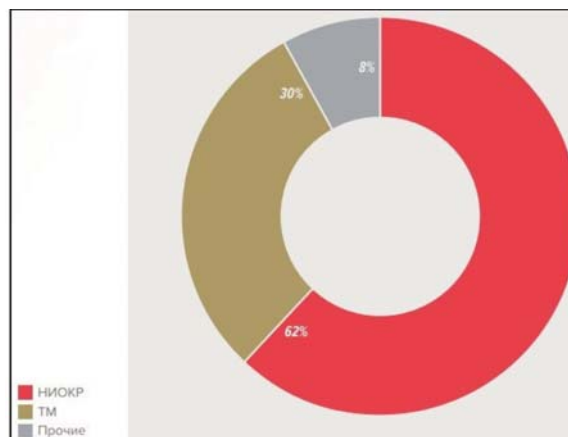


Рис. 2. Распределение бюджетных средств по направлениям Программы

Прямая государственная поддержка в финансировании проектов НИОКР в 2013 году выросла на 21% и достигла 66,1 млрд. руб., увеличение объемов финансирования проектов из собственных средств организаций Корпорации составило 16% и позволило достигнуть отметки в 44,2 млрд. руб.

Одним из важнейших условий реализации Программы является постоянное повышение квалификационного уровня персонала Корпорации.

В 2013 году в Корпорации продолжалась работа по созданию системы многоуровневого непрерывного образования, которая включает меры по закреплению кадров, развитию базовых образовательных кафедр на предприятиях в структуре образовательных учреждений, созданию и развитию учебных центров по переподготовке и повышению квалификации инженерно-технических работников и рабочих кадров, а также создание во взаимодействии с вузами профильной аспирантуры и докторантуры.

Согласно планам по подготовке и повышению квалификации специалистов в инновационной сфере на 2013–2014 учебный год в РЭУ им. Г.В. Плеханова по программе модуля MBA «Специализированные управленческие дисциплины: управление инновационным развитием компаний с государственным участием» обучено 80 сотрудников подразделений инновационного развития холдинговых компаний и организаций Корпорации.

На базе Высшей школы системного инжиниринга Московского физико-технического института холдинг Ростеха «Авиационное оборудование» запустил новую магистерскую программу по направлению «Наукоемкие технологии и экономика инноваций». Холдинг является базовой организацией МФТИ по подготовке инженеров-конструкторов по системной интеграции

Российское Правительство в качестве приоритетного направления ставит ускоренное развитие высокотехнологического комплекса, львиную долю которого составляют оборонные предприятия, НИИ и КБ.

Реформирование и развитие ОПК необходимо осуществлять на базе технического перевооружения и создания современного научно-технического задела, способного обеспечить разработку и производство средств ведения войны нового типа. В этих условиях исключительное значение играет проблема стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в ОПК посредством использования механизмов бюджетной поддержки, предоставления налоговых, кредитных и иных льгот.

Особенностью инновационной деятельности отечественных корпораций является крайне низкая рентабельность. Официальная статистика фиксирует тот факт, что каждая вторая корпорация, если не убыточна, то низкоприбыльна, при этом уровень прибыльности не коррелирует с динамикой инвестиционных процессов, что свидетельствует о недостаточности инновационной направленности инвестиций [6, С. 36–39]. Представляется, что объяснение этому факту кроется в несовершенном и недостаточном по объему механизме обеспечения инновационной деятельности отечественных корпоративных структур. Причем имеется ввиду не только финансовое, но и научно-техническое, организационное, маркетинговое обеспечение.

Можно выделить следующие проблемы, тормозящие и ограничивающие нормальное обеспечение сбалансированного инновационно-ориентированного развития современных корпораций в России:

1. Проблема оптимального сочетания инноваций с разной степенью направленности и ориентированности, поскольку вероятность возврата инвестиций входит в противоречие с их потенциальным объемом.

2. Проблема достижения сбалансированного инвестирования всех основных направлений создания инновационной продукции, начиная от маркетингового анализа и заканчивая регистрацией авторских прав на инновационную продукцию корпорацией.

3. Нерешенными являются вопросы запаса инвестиционных возможностей, поскольку для материализации инноваций необходим определенный объем инвестиций, который при обнаружении новых фактов и дополнительных эффектов, может как увеличиваться, так и уменьшаться [7, С. 88–92].

Основными же проблемами, препятствующими реализации инновационного потенциала России, являются слабые механизмы защиты интеллектуальной собственности и нехватка инвестиций. Как известно, инвестирование в инновационные проекты отличается повышенной рискованностью. Поэтому основная надежда здесь должна возлагаться на венчурных инвесторов, условия для деятельности которых также неблагоприятны в России. Во-первых, необходимы меры налогового стимулирования венчурных инвесторов к инвестированию капитала на начальных (посевных) и ранних стадиях инновационных проектов. И, с другой стороны, важно стимулирование венчурных инвесторов к удержанию капитала в инновационных компаниях как минимум до стадии расширения. Данные меры должны выражаться во введении понижающих ставок налога на прибыль для венчурных фондов, вводящих свой капитал на начальных (ранних) стадиях и удерживающих его до поздних стадий.

Во-вторых, необходимо разработать регламент оценки стоимости венчурного финансирования для исключения разногласий между менеджментом и венчурными инвесторами, что упростит процедуру и повысит эффективность заключения сделок. В-третьих, важно разработать и принять на международном уровне методику распределения налоговой базы зарубежных венчурных фондов, участвующих в финансировании российских инновационных компаний, между бюджетами государств с учетом стоимости капитала и с учетом величины дохода, зарабатываемого на российской территории [8, С. 168–171].

Для дальнейшей активизации инновационной деятельности оборонных предприятий необходимо технологическое обновление и модернизация производства, совершенствование кадрового обеспечения научно-технической и инновационной деятельности в ОПК; создание внутрисекторского (а также в рамках Таможенного союза и иных интеграционных объединений) рынка инноваций; формирование механизмов привлечения инновационно ориентированных инвестиций в ОПК;

повышение эффективности использования бюджетных ассигнований, выделяемых на развитие инноваций в ОПК, в том числе через механизмы гласности и бюджетирования ориентированного на результат; совершенствование внутрикорпоративных механизмов управления инновационной активностью в ОПК; поддержка трансфера технологий от военного к гражданскому сектору; привлечение при содействии государства новых заказчиков на инновационную продукцию ОПК.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Инновационная деятельность пока не стала реальным приоритетом современных корпораций в России, по причине несовершенного организационно-экономического механизма обеспечения разработки и внедрения инновационных проектов. Инновационный путь развития корпоративного сектора должен рассматриваться и государством и самим участниками не только в технократическом плане, но и как общественно-политический и социально-экономический процесс. Проработка организационной и финансовой структуры международных инновационных корпораций обеспечит теоретическую возможность их функционирования. Для практической реализации данной формы сотрудничества необходимо обеспечение соответствующей инфраструктуры, под которой понимается, во-первых, законодательная закреплённость новой формы партнерства; во-вторых, наличие в реальной среде созданных условий, которые могут оказывать стимулирующее воздействие на потенциальных участников кооперации расширенной формы к объединению их максимальных усилий в сфере инновационного сотрудничества.

Можно выделить основные методы стимулирования НИОКР в области оборонно-промышленного комплекса:

1. Взаимодействие с технологическими платформами, а также формирование стратегических программ исследований и технологических дорожных карт достижения поставленных целей¹.
2. Участие государства через стимулирование инновационной активности предприятий и организаций ОПК в целом с использованием широкого спектра мер и инструментов; отбор приоритетных проектов и организация всесторонней их поддержки со стороны государства; разработку и внедрение требований к программам инновационного развития естественных монополий, компаний с государственным участием; обеспечение координации мер стимулирующего и административного характера

с целью побуждения субъектов ОПК к инновационной деятельности из единого центра; координацию построения инновационной цепочки с развитием смежных отраслей российской экономики².

3. Введение налоговых льгот.
4. Обеспечение поддержки проектам, выдвигаемым молодыми профессионалами, а также взаимодействие со студентами профильных вузов.

Российским компаниям необходимо уделить внимание централизации управления научно-техническим развитием, обеспечивая комплексное управление отраслевыми научно-исследовательскими институтами, успешного внедрения новых технологий, технологического обучения кадров. Для более эффективного внедрения и реализации потенциала новых технологий необходимо создать Систему технологического обучения, направленного на развитие ключевых специалистов компании, в том числе обучение по программе «Инновационный менеджмент» (такие программы уже внедрены в НК «Роснефть» и в других ВИНК). Важно создание хранилища инноваций в Банке технологий, включающий Технологические матрицы по применению той или иной технологии. Одним из инструментов кооперации в отрасли в области инновационных технологий является технопарк.

Таким образом, наращивание инновационного потенциала одним из важных факторов повышения эффективности деятельности компании, а оживление инновационной деятельности является основой для выхода из экономического кризиса, создания условий для оздоровления и дальнейшего развития не только отдельных отраслей, но и экономики в целом. В целях стимулирования инвестиций в НИОКР необходимо государственное финансирование и бюджетирование, а также совершенствовать систему подготовки инженерно-технического персонала, отраслевого менеджмента, квалифицированных рабочих.

Список литературы

1. Инновационная Россия-2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016
2. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. М., 2003. С. 255.
3. Милов Г. России инновации не нужны. Ведомости. [Электронный ресурс]. URL: <http://forbes.ru>

¹http://www.hse.ru/data/2012/11/27/1301663566/Innov_article.pdf.

²<http://www.minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/public/3787/index.php?print=Y>.

- kz/leader/kto_vozglavil_reyting_50_samyih_innovatsionnyih_kompaniy
4. Максимчук Е.В. Вопросы стимулирования инноваций в государственных структурах развития и на крупных предприятиях // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 3. С. 264–271.
 5. Мищенко Т. Л. Особенности успешного бизнеса корпораций в современных экономических условиях // Современные исследования социальных проблем. 2012. № 1. С. 329–337.
 6. Головина Е. Стратегия новой промышленности // В мире науки. 2013. № 7/8. С. 36–39.
 7. Виноградова Е. Управление процессов внедрения технологических инноваций на промышленных предприятиях и в корпорациях / Е. Виноградова, В. Самочкин, В. Барахов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 2. С. 88–92.
 8. Ахтямов М.К. Современные проблемы развития предпринимательства // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. Т. 7, № 3. С. 168–171.
 9. Бак Г.А. Инновационные стратегии транснациональных корпораций в отдельных секторах мирового хозяйства // Креативная экономика. 2013. № 7 (79). С. 48–52.
 10. Виноградова Е., Самочкин В., Барахов В. Управление процессом внедрения технологических инноваций на промышленных предприятиях и в корпорациях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 2. С. 88–92.
 11. Инновационная активность крупного бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/> (дата обращения: 04.12.2013).
 12. Максимчук Е.В., Чикина Е.Д. Вопросы стимулирования инноваций в государственных структурах развития и на крупных предприятиях // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 3. С. 264–271.
 13. Черкасов М. Н. Важность ресурсного обеспечения инновационной деятельности в период экономического спада // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2013. № 4. С. 200–203.
 14. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 17, № 10. P. 1434–1437.
 15. Hugh Dellar, Andrew Walkley Innovations. Thomson ELT, 2007. 163p.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
 ISSN 2411-796X (Online)
 ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

IMPROVEMENT OF THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

K. B. Dobrova

Abstract

In article discusses one of the problems of the modern economy – features of innovative development corporations in Russia. This article examines the activities of Russian corporations in the conditions of transition to innovative development of the economy (on the example Corporation «Rostec»). Examines the economic, legal and social aspects of the definition of «Corporation». Describes the main problems and tendencies of innovative development of Russian corporations in the current economic conditions. In modern conditions one of the most important institutions in economic development is Corporation, and its key factor is innovation. Innovation and innovation allow industrial corporations to move to a new technological level, but to achieve success in competition is not enough to have only technical superiority, equally important is innovation in the management of the Corporation.

Keywords: corporation, innovation, corporate capital, innovative development, classification, corporate identity.

Correspondence: Dobrova Katrina B., Moscow Aviation Institute (National Research University) (4, Volokolamskoe shosse, Moscow, 125993), Russian Federation, kdobrova@mail.ru

Reference: Dobrova K. B. Improvement of the strategy of innovative development of enterprises of the military-industrial complex of Russia. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 2, pp. 88–94.

УДК 334.7
JEL: L26, L5, M1, Q55

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В СРЕДЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Константин Юрьевич Решетов¹, Виктор Иванович Мысаченко²

¹ НОУ ВПО Национальный институт бизнеса, Российская Федерация
111395, г. Москва, ул. Юности, дом 5/1

¹ Кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления на предприятии
E-mail: Konstantvip@yandex.ru

² Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и актуальных проблем экономики
E-mail: mysviktor@yandex.ru

Поступила в редакцию: 15.07.2015

Одобрена: 30.08.2015

Аннотация

В любом экономическом учении конкуренция рассматривается как движущая сила рынка. Способность хозяйствующих субъектов, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства конкурировать за рынок (потребителя), является ключевым фактором развития данного сегмента и основным фактором, стимулирующим переход национальной экономики к инновационно ориентированному развитию. Целью статьи является глубокий и всесторонний анализ позиций российских и зарубежных ученых-экономистов по вопросу сущности понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность». Методической основой данной статьи являются метод обобщения литературных источников и сравнительные методы анализа.

В статье всесторонне проанализированы позиции ведущих ученых-экономистов в отношении понятий «конкуренция» и конкурентоспособность», в том числе и в такой значимой сфере как инновационное предпринимательство. Выявлены сходства, различия и их особенности.

Выводы / значимость. Выявлена и дополнена содержательная часть экономической категории «конкурентоспособность инновационного предпринимательства». По мнению авторов, конкурентоспособность инновационного предпринимательства необходимо рассматривать как способность субъектов этого сегмента конкурировать в превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими (уникальными) характеристиками, посредством эффективного и оптимального использования знаниевых и прочих ресурсов для обеспечения деятельности, что позволяет максимизировать этим субъектам экономические выгоды, недоступные конкурентам данного или смежного сегмента.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; предпринимательство; предпринимательские структуры; инновации; инновационное предпринимательство; инновационные предпринимательские структуры.

Для ссылки: Решетов К. Ю., Мысаченко В. И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 95–102.

Такое явление как конкуренция появилось вместе с зарождением жизни на планете Земля и существует по сей день. Все формы жизни в живой природе конкурируют между собой, преследуя при этом одну и ту же цель – лучшие условия существования и развития. В экономическую науку термин «конкуренция» пришел из биологии, где под ним понимались «...взаимоотношения между организмами одного и того же или разных видов, в ходе которых они соревнуются за одни и те же средства существования и условия размножения...» [7].

Прослеживается прямая аналогия между конкуренцией биологической и конкуренцией экономической или рыночной, которая представляет собой «...соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке...» (Федеральный закон от

26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. от 27.06.2014 № 162-ФЗ)).

Поэтому не удивительно, что, во-первых, термин конкуренция закрепился в социально-экономических науках, во-вторых, практически в любом экономическом учении конкуренция рассматривается как движущая сила рынка. В частности, физиократы, основатели классической политической экономии, поясняли рыночные процессы с точки зрения «естественного течения», «очевидностью» и «законами конкуренции» [7].

При этом ни самими физиократами, не их предшественниками – апологетами меркантилизма, – четкого и расширенного определения понятию «конкуренция» не было дано.

Многое говорилось о «невидимой руке рынка», о невмешательстве государства в рыночные процессы (фр. laissez faire – позвольте делать), «чистом продукте», полезных и бесполезных классах в обществе. Но

фактически никто из создателей школы классической политической экономии так и не смог дать четкого и развернутого определения термину «конкуренция» в переложении его к рынку и систематизации так называемых законов конкуренции.

Несомненная заслуга классиков политической экономии, и в частности А. Смита, состоит в том, что по сравнению со своими предшественниками – меркантилистами, первые стали, пусть и не явно, рассматривать конкуренцию не только через призму стоимостных (ценовых) факторов, но через поведение участников (субъектов) рынка, а также с точки зрения свобод или ограничений, которые имеют место быть на любом товарном рынке.

В 1957 году Джон Стиглер, обобщив и систематизировав труды А. Смита, сформулировал пять неявных предпосылок, которые сам Адам Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» считал достаточными для существования конкуренции на товарном рынке [32]:

1. Все конкуренты должны действовать самостоятельно, не сговариваясь друг с другом;
2. Количество конкурентов, как уже имеющих, так и потенциальных, должно быть достаточным для того, чтобы устранить экстраординарные доходы;
3. Все экономические агенты должны обладать приемлемым знанием рыночных возможностей;
4. Должна существовать свобода (от социальных ограничений) для действия в соответствии с этим знанием;
5. Должно пройти достаточно времени для того, чтобы ресурсы начали расходоваться в количествах и целях, которые определили их владельцы.

Эти пять предпосылок составили в дальнейшем базис целостного видения совершенной или свободной конкуренции. Таковая конкуренция полагает, что на рынке достаточно большое количество покупателей и продавцов, последние при этом не обладают достаточной долей рынка и не могут диктовать условия продаж и покупок товаров. Кроме этого, говоря современным языком, рынок совершенной конкуренции обладает информационной прозрачностью, и равновесие на рынке устанавливается через функцию спроса и предложения.

В начале XX века мир пришел к пониманию необходимости вмешательства государства в рыночные процессы, первыми это обосновали ученые-экономисты США, определив тем самым для себя и своей страны статус лидера в социальном контроле над экономикой. При этом сам контроль мог и должен осуществляться различными методами. Теории ученых-экономистов США, их содействие

«антитрестовской» политике страны, послужили базисом для развития нового направления – институционализма.

В институционализме, в отличие классической политической экономии, маржинализма и других учений, движущими силами экономики выступают не только материальные, но и духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом и прогностическом контексте. Объекты исследования, в частности, хозяйствующие субъекты, сферы и отрасли экономики и т.д. не классифицируются как первичные и вторичные, и, самое главное, не противопоставляются друг другу.

Начиная с теории институционализма в истории экономических учений, конкуренция рассматривается уже не только как категория рынка, которая может быть признана несущественной по тем или иным причинам, но и как движущая сила развития, генератор экономического роста как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне национальной экономики.

Заслуживают внимания два труда последователей неоклассической школы о сущности несовершенной конкуренции и монополизме.

Одно из исследований в этом направлении представлено книгой Э. Чемберлина «Теория монополистической конкуренции», другое – книгой Дж. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции».

Э. Чемберлин в своем труде указывает, что сутью монополии является контроль над предложением, а значит и ценой продукта. При этом контроль над предложением достигается усилением дифференциации продукта. Поскольку «...вместе с дифференциацией появляется монополия и по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все более значительными. Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей» [30].

В свою очередь Дж. Робинсон [24], задаваясь целью аналогичной поставленной в исследовании Э. Чемберлина (выяснить механизм установления цен на продукцию и поведение потребителей в сложившихся условиях), делает иные выводы, совершенно отличные по своей логике от выводов, полученных первым исследователем. Если Э. Чемберлин [28] считал монополистическую конкуренцию естественным явлением и одной из форм равновесного состояния рынка, то Дж. Робинсон, наоборот, видела в несовершенных формах конкуренции потерю нормального равновесного состояния рыночной среды, а также чрезмерную эксплуатацию наемного труда. С позиций Дж. Ро-

бинсон сущность несовершенной конкуренции и одного из ее проявлений – монополизации, трактуется негативно.

Труды Дж. Робинсон по несовершенной конкуренции также можно считать инновационными, поскольку в них впервые прослеживается мысль о том, что фирмы-производители могут обладать значимой долей рынка и за счет этого либо создавать барьеры входа на рынок для других фирм, либо за счет масштабов своей деятельности вытеснять или поглощать малые фирмы. Следовательно, дифференциация или обособленность продукта от товаров-субститутов становится не обязательной, поскольку предложений таких субститутов на рынке становится все меньше, соответственно, говоря современным языком, создавать для фирмы и ее продукции конкурентные преимущества или использовать маркетинговые воздействия нет необходимости.

Следуя за выводами, полученными Дж. Робинсон, и экстраполируя их на сегодняшнее понимание конкуренции, можно резюмировать, что, в конечном счете, несовершенная конкуренция не стимулирует рыночную активность продавцов и покупателей, снижает объективные потребности в улучшении продукта. В действительности же этого не происходит, потому что Дж. Робинсон не учла некоторые важные аспекты, в частности:

- постоянно растущие объективные и субъективные потребности покупателей, которые необходимо удовлетворять;
- административные методы ограничения и защиты конкуренции;
- стремление фирм к диверсификации, как способу снижения предпринимательских рисков;
- процессы глобализации, интернационализации и интеграции, протекающие в мировой экономике и т.д.

К слову сказать, Робинсон и Чемберлин, проводя свои исследования, не могли учитывать влияние указанных аспектов на конкуренцию, поскольку теория стратегического управления фирмой только начала формироваться, а, соответственно, экономическая наука не имела нужных знаний о внешней и внутренней среде фирмы, организационных компетенциях, методах формирования конкурентных преимуществ и т.д. Более того, в период выхода трудов Дж. Робинсон и Э. Чемберлина, мировая экономика не характеризовалась турбулентно протекающими процессами развития.

Поэтому для своего времени исследования указанных ученых явились новацией и послужили отправной точкой для многих дальнейших изысканий в теории конкуренции на микро- и макроуровне. Хотя некоторые ученые, и в частности, М. Фримен, указывали, что исследования Э. Чемберлина

и Дж. Робинсон не имеют достаточной научной значимости, поскольку «...теория несовершенной или монополистической конкуренции ... является попыткой построить более общую теорию. К сожалению, она не обладает ни одним из признаков, которые сделали бы ее действительно полезной общей теорией...» [26].

В дальнейшем теория конкуренции получила свое развитие в трудах институционалистов (Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла). Каждый из них имел свой взгляд на природу конкуренции между экономическими агентами на рынках, так, например:

- в трудах Т. Веблена [2–3] доказано, что в рыночной экономике, основанной на несовершенных формах конкуренции, потребители подвергаются различным формам общественно-психологического давления, в результате такого давления потребители принимают неразумные, с общепринятой точки зрения, решения. Труды Веблена положили начало разработки концепции «престижности потребления» благодаря открытию исследователем «эффекта (парадокса) Веблена». Данный парадокс возникает при потреблении благ, в основном недоступных для большинства обычных покупателей на рынке в связи с их высокой ценой, что подчеркивает социальный статус владельцев;
- в трудах Дж. Коммонса указано, что, во-первых, монополистическая конкуренция — это «нечестная конкуренция». И, во-вторых, стоимость продукции, которая весьма часто является мерилом конкуренции, формируется посредством юридического соглашения коллективных институтов (государство, бизнес, общественные движения, политические партии) [15];
- в трудах У. Митчелла исследовалось влияние неэкономических факторов (психологических, поведенческих и т.д.) на экономические, посредством конкурентного изучения количественных (числовых) показателей и установления закономерностей в колебаниях (конъюнктуре) этих показателей на базе широкого массива статистических данных [30].

Важнейшим достижением институционализма необходимо считать разработку начал концепции социального контроля над экономикой в целом и конкуренцией фирм на рынках в частности. Институционализм, как новое экономическое учение, был предшественником кейнсианской и неолитеральной концепции государственного регулирования экономики.

Если рассматривать дальнейшее становление теории конкуренции, то здесь в первую очередь стоит выделить труды Дж. М. Кейнса. Главная идея кейнсианской концепции состоит в том, что рыночные экономические отношения (в том числе и

конкурентные отношения между хозяйствующими субъектами) не являются совершенными, саморегулируемыми, обеспечение максимальной занятости населения и опережающий экономический рост национального хозяйства может обеспечить только активное вмешательство государства [13].

Таким образом, начиная с 30-х гг. XX века научное сообщество приходит к пониманию необходимости защиты конкуренции и обеспечении равных условий для всех хозяйствующих субъектов в рыночной экономике.

Кроме этого, в рамках кейнсианской концепции, были даны обоснования необходимости вмешательства государства в экономические процессы для сохранения конкуренции, как движущей силы развития социально-экономических систем.

Неолиберализм в отличие от кейнсианства основывается на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. То есть, если теория Кейнса строится на принципах активного вмешательства государства в регулирование экономических процессов в целом и конкуренции в частности, то неолиберальные теории построены на относительно пассивном регулировании рынка со стороны государства. Поэтому у неолибералов действует тезис, в свое время провозглашенный Л. Эрхардом, – «конкуренция везде, где возможно, регулирование – там, где необходимо» [29].

Очевидно, что если кейнсианство в первую очередь руководствуется созданием равных условий для всех участников рынка и ограничением крайних форм проявления несовершенной конкуренции, то неолиберализм рассматривает государственное регулирование как стимулятор роста конкуренции на рынках. Практика показывает, что намерения неолибералов о стимулировании конкуренции везде, где это только возможно и пассивное вмешательство государства в экономические процессы могут не соответствовать реалиям социальной ментальности.

Итак, к середине XX века в экономической теории сформировались общие представления о сущности конкуренции и ее основных движущих силах, выразившиеся в постулировании четырех классических моделей:

1. Совершенной (чистой) конкуренции,
2. Монополистической,
3. Олигополистической конкуренции;
4. Чистой монополии.

Дальнейшие исследования в области экономической теории в целом и конкуренции в рыночной

экономике пошли по пути интеграции ранее рассмотренных учений и представляют собой концепции «неоклассического синтеза» [30].

Концепция неоклассического синтеза, границы которой постоянно меняются, представляет собой мейнстрим современной экономической мысли. Стоит отметить, что на сегодняшний день не существует общепризнанного понимания терминов «конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства» и единой универсальной методики их оценки, поэтому представляется необходимым определить нашу позицию по вопросу конкурентоспособности и источников формирования конкурентных преимуществ данных субъектов.

Так, в работах российских и зарубежных экономистов Азоева Г.Л. [1], Райзберга Б.А. [23], Голубкова Е.П. [6], Ламбена Ж.Ж. [17] и других факторы конкурентоспособности субъектов предпринимательства основаны на базе теории выпуска конкурентоспособных товаров. Факторами, определяющими конкурентные преимущества субъектов предпринимательства в этом случае, являются более низкие цены, высокое качество, скорость доставки товара и другие характеристики товаров, создающие для указанных субъектов определенное превосходство над своими прямыми конкурентами, т.е. конкурентные преимущества предприятия рассматриваются непосредственно в привязке к товару.

Исходя из данного подхода сложно выявить подлинный уровень конкурентоспособности субъекта предпринимательства, если ассортимент продукции достаточно широк или качество продукции задано самой природой, а производство нельзя отнести к капиталоемким. По нашему мнению, конкурентоспособность товара – это необходимое, но не достаточное условие конкурентоспособности предприятия.

В научных исследованиях Завьялова П.С. [9], Перцовского Н.И. [20], Кипермана Г.Я. [14], Фатхутдинова Р.А. [27], Идрисова А.Б. с соавторами [11] и ряда других авторов конкурентоспособность субъектов предпринимательства рассматривается как стабильный процесс создания добавленной стоимости (цепочки стоимости). В данном случае к числу факторов, определяющих конкурентные преимущества субъектов предпринимательства, относят: эффективность финансовой, производственной, маркетинговой, инновационной деятельности, потенциал инвестиционной деятельности, уровень квалификации персонала и управления предприятием. Определение конкурентоспособности организации, данное Киперманом Г.Я., является неполным, так как не учитывает то, что организации конкурируют на конкретных рынках в определенный период времени. Достоинство данного определения, также, как и определения,

данного Перцовским Н.И., в том, что они подчеркивают эффективность хозяйственной деятельности как решающий элемент конкурентоспособности субъекта предпринимательства, в том числе и инновационного предпринимательства.

В свою очередь, Забелин П.В. и Моисеева Н.К. конкурентоспособность субъекта предпринимательства характеризуют как «способность приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или как превышение над среднестатистической прибылью в соответствующей сфере бизнеса» [8].

Некоторые авторы в работах рассматривают как равнозначные определения «конкурентоспособности организации» и «конкурентоспособность товара». Это можно проследить в трудах Игольников Г.Н. и Патрушева Е.А. [10]. Такое значение будет не точным, так как потребитель не всегда располагает информацией о том, товар какого производителя он покупает.

На протяжении практически столетия (с 1901 года, когда Р.Т. Эли попытался дать первое формализованное определение конкурентоспособности [25] и до начала 90-х годов прошлого века) конкуренция на коммерческих и прочих рынках в целом рассматривалась как борьба интересов хозяйствующих субъектов за деньги потребителя (за удержание потребительского спроса). С этой позиции российские и зарубежные авторы дополнительно, к вышеуказанным определениям, давали следующие определения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства:

- конкурентоспособность – есть основная функциональная задача стратегического управления субъектом предпринимательства [4];
- конкурентоспособность – есть и способность, и результат реализации на рынках конкурентоспособных товаров [5];
- конкурентоспособность – есть процесс создания добавленной стоимости, которая может быть использована как ресурс развития [18] и т.д.

Существует также подход, при котором конкурентоспособность рассматривается и как теоретическая категория, и как количественный измеритель (то есть с методологических позиций). Но неоспорен показатель, который предлагается принимать за количественный измеритель конкурентоспособности. Так, например, А.В. Осташков рассматривает конкурентоспособность предприятия через количественные показатели рыночной доли, указывая, что «... с ростом рыночной доли позиции предприятия на рынке выглядят всего более устойчивыми ... потому что она [рыночная доля] влияет на норму получаемой прибыли...» [19].

Очевидно, что принять за основу рыночную концепцию конкурентоспособности субъектов предпринимательства, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства, не представляется однозначно правильным, но такую концепцию можно рассматривать как один из аспектов анализа текущих показателей конкурентоспособности.

М. Портер основывается в своих определениях конкурентоспособности на идеях, выдвинутых Э. Чемберлином. В частности, М. Портер, при разработке классических конкурентных стратегий использовал понятия дифференциации и издержек, рассмотренные Э. Чемберлином. При этом М. Портер указывает, что конкурентоспособность есть результат эффективного взаимодействия с факторами внешней среды (или внешнего окружения) [21].

Ф. Котлер в свою очередь считает, что конкурентоспособность – это способность предприятия и/или товара выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

При этом, согласно взглядам Ф. Котлера, чтобы оставаться конкурентоспособными «... поставщики (продавцы) продуктов высокого класса могут компенсировать прозрачность цены прозрачностью ценности, а поставщик (продавец) недифференцированных продуктов будут вынуждены снижать цены...» [16].

Очевидно, что данные определения в достаточной мере ориентированы на раскрытие сущности конкурентоспособности, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства. Но все эти определения не учитывали одного – за счет чего именно отличия одни субъекты более успешны в части конкуренции, другие – наименее успешны.

В этом аспекте наибольшую научную ценность представляет собой ресурсная концепция (или ресурсная теория фирмы – Resource Based View). В 90-х гг. XX века ресурсный подход оформился в новое направление микроэкономических исследований и получил мощный импульс в фундаментальных работах Дж. Барни (как основоположника ресурсной теории) [31], Р. Гранта, И. Дирекса, Д. Коллиза, К. Кула, С. Монтгомери, М. Петигрю, Р. Румельта, Д. Тиса и др.

Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая любым хозяйствующим субъектам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями, которые, являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества конкретных фирм [12].

В рамках отрасли или стратегической группы выдающиеся результаты конкретного хозяйствующего

субъекта должны быть защищены факторами, затрудняющими для соперников копирование ее преимуществ. Особенно сильны такие «механизмы изоляции» организационного происхождения, которые встроены в управленческие процессы и культуру субъекта предпринимательства. Принципиальная новизна ресурсной концепции состоит именно в определении условий, при которых субъекты предпринимательства имеют конкурентное преимущество в состоянии экономического равновесия.

Конкурентные преимущества правильно будет понимать с точки зрения возможности их копирования конкурентами. Легко копируемые конкурентные преимущества дают возможность получить определенные выгоды в краткосрочном периоде, в то время как сложно копируемые конкурентные преимущества дают возможность получить выгоду в долгосрочном периоде. Легкость или сложность копирования конкурентных преимуществ зависит от организационных (ключевых) компетенций хозяйствующего субъекта (к каковым стоит отнести специфику выстроенной организационной структуры, иерархию бизнес-процессов, достаточность кадровых ресурсов, интеллектуальную и производственную активность персонала, наличие и доступность получения необходимых ресурсов), а также общего состояния бизнес-среды. Всё вышесказанное в полной мере относится и конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

В сущности, ресурсная теория и объясняет, что получение устойчивой сверх нормальной прибыли субъекта предпринимательства возможно только посредством обладания превосходящими ресурсами. Возникшая в русле ресурсной теории фирм теория динамических возможностей расширила понимание условий обеспечения конкурентоспособности субъекта предпринимательства, указав, что «...путем развития возможностей ... фирма может оставить позади своих подражателей и продолжить зарабатывать превосходящие прибыли...» [33].

Г. Хамел и К. Прахалад, продолжая мысль Д. Тиса, считали, что основу конкурентоспособности любых субъектов предпринимательства (в том числе и действующих в инновационном сегменте) составляют накопленные и формируемые в процессе функционирования данной структуры ключевые компетенции [22].

Очевидно, что и путь развития возможностей (сформулированный в определении Д. Тиса), и накопление ключевых компетенций (которые главенствуют в разработках Г. Хамела и К. Прахалада) можно интерпретировать практически равнозначно – условия и факторы конкурентоспособности. Одним из неперенных условий обеспечения конкурентоспособности и фактором, ее форми-

рующим, является обладание превосходящими ресурсами, вторым – эффективность управления деятельностью (функционированием и развитием субъектов, в том числе и инновационного предпринимательства). Условия и факторы конкурентоспособности модальны и детерминированы существующим состоянием внешней и внутренней среды субъекта инновационного предпринимательства, т.е. его способностью сохранять устойчивость развития и сбалансированность роста.

Следует отметить, что создание и функционирование любого субъекта предпринимательства, в том числе и субъекта инновационного предпринимательства, обусловлено двумя стимулами: личностные выгоды инициатора бизнеса (доходы, прибыль, статус); общественные выгоды (обеспечение общественных потребностей в товарах, работах, услугах). Как правило, общественные выгоды всегда противостоят личностным, поскольку интересы взаимодействующих сторон противоположны.

Инициатор-предприниматель (владелец, стейкхолдер) будет стремиться к максимизации прибыли и прочих выгод / предпринимательских рент (т.е. к обеспечению и сохранению конкурентоспособности своего бизнеса на рынке). Потребитель в свою очередь будет стремиться не только к максимизации удовлетворения своих потребностей, но и минимизации затрат на удовлетворение потребностей. Идеальное состояние, при котором будет достигнут полный консенсус между предпринимательством и обществом вряд ли возможно, так как это приводит к устранению стимула развития любого вида общественных отношений (в том числе и экономических). Поэтому достижение баланса интересов общества и субъектов инновационного предпринимательства возможно только путем взаимных компромиссов, при которых деятельность указанных субъектов становится социально ответственной или социально ориентированной, а общество в свою очередь допускает создание и развитие новых предпринимательств.

Учитывая, что в последние десятилетия в мировом сообществе складывается класс социально ответственных потребителей, конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства будет зависеть, в том числе и общественного мнения, формируемого на основе характеристик потребляемого продукта. Последний, в свою очередь, является связующим звеном между субъектом инновационного предпринимательства и потребителями, т.е. является неотъемлемым элементом понятия конкурентоспособности.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно отметить, что практически в любом экономическом учении конкуренция рассматривается как движущая сила рынка. Способность хозяйствую-

щих субъектов, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства конкурировать за рынок (потребителя), является ключевым фактором развития данного сегмента и основным фактором, стимулирующим переход национальной экономики к инновационно ориентированному развитию.

Но в то же время не в полной мере до сих пор в научно-практических публикациях раскрыта сущность понятия «конкурентоспособность» (в целом как научная категория и, в частности, относительно субъектов инновационного предпринимательства).

Успешность одних субъектов предпринимательства и не успешность других субъектов предпринимательства характеризуется наличием или отсутствием определенных конкурентных преимуществ. Однако правильное понимание сущности конкурентных преимуществ, факторов их образующих, сформировалось в экономических и управленческих науках только с развитием ресурсной теории фирмы и её динамической парадигмы. Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая хозяйствующим на рынке субъектам (фирмам) неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания этим субъектами уникальными ресурсами и организационными способностями (ключевыми компетенциями), которые, являясь источниками экономического рента, определяют конкурентные преимущества конкретных хозяйствующих субъектов в конкретный момент времени [12].

Для инновационного предпринимательства уникальные ресурсы – это знаниевые или когнитивные ресурсы, которые посредством организационных способностей преобразуются в результаты деятельности и соответственно приводят к максимизации экономических и прочих выгод. Отсюда конкурентоспособность инновационного предпринимательства необходимо рассматривать как способность субъектов этого сегмента конкурировать в превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими (уникальными) характеристиками, посредством эффективного и оптимального использования знаниевых и прочих ресурсов для обеспечения деятельности, что позволяет максимизировать этим субъектам экономические выгоды, недоступные конкурентам данного или смежного сегмента.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. М.: изд-во Государственного университета управления, 1996.
2. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: изд-во «Дело», 2007.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Либроком, 2015.
4. Ворожбит О.Ю. Теоретические и методологические основы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в рыбной промышленности: автореф. дис. ... доктора экономических наук. Владивосток, 2009.
5. Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2009. № 1. С. 62–68.
6. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов (практический курс). М.: изд-во «Юрайт», 2014.
7. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений (доктрин). М.: Свобода, 1918. С. 23–28.
8. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. М.: Маркетинг, 2009.
9. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: изд-во Инфра-М, 2002.
10. Игольников Г.Н., Патрушев Е.А. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Российский экономический журнал. 2008. № 11.
11. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: изд-во «Филин», 1997.
12. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: ИД СПбГУ, 2008.
13. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. М.: изд-во «Гелиос АРВ», 2015.
14. Киперман Г.Я. Экономика предприятия. М.: изд-во «Юрист», 2001.
15. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. М.: изд-во ГУ ВШЭ, 2011.
16. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
17. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: изд-во «Питер», 2007.
18. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. М.: Высшее образование, 2009.
19. Осташков А.В. Маркетинг. Пенза, 2005.
20. Перцовский Н.И. Маркетинг. Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. М.: Дашков и К, 2008.
21. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
22. Прахалад К.К., Хамел Г. Стержневые компетенции корпорации / Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Нева, 2001.

23. Райзберг Б.А. Основы бизнеса. М.: изд-во «Ось-89», 2001.
24. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
25. Сушкевич А.Г. Конкуренция как объект правовой защиты // *Хозяйство и Право*. 2010. № 9–10.
26. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993.
27. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2008.
28. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996.
29. Эрхард Л. Благополучие для всех. М.: изд-во «Начала-Пресс», 1991.
30. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: Инфра М, 2009.
31. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // *Journal of Management*. 1991. V.17. P. 99–120.
32. Stigler, G.J. *Essays in the History of Economics*, Chicago and London: The University of Chicago Press, 1965.
33. Dudin M.N. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship Sphere / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, A.P. Egorushkin // *European Researcher*. 2012, Vol. (33), № 11-1, P. 1868–1872.
34. Dudin M.N. A systematic approach to determining the modes of interaction of large and small businesses // *European Journal of Economic Studies*. 2012. Vol. (2), № 2, P. 84–87.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

COMPETITIVENESS IN THE SPHERE OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

K. Yu. Reshetov, V. I. Mysachenko

Abstract

The theme of this article is relevant because in any economic doctrine of competition is seen as a driving force of the market. The ability of business entities, including entities of innovative entrepreneurship to compete for the market (consumers) is a key factor in the development of this segment and the main factor stimulating the transition of the national economy to innovation-oriented development.

The purpose: *The aim of the article is in-depth and comprehensive analysis of the positions of Russian and foreign scientists-economists on the question of the essence of the concepts of «competition» and «competitiveness».*

Methods. *Methodological basis of this paper are generalization of literary sources and comparative analysis methods.*

Results. *Comprehensively analyzed the positions of leading scientists and economists in relation to the concepts of «competition and competitiveness», including and in such an important sector as innovative entrepreneurship. The identified similarities, differences and their features.*

Conclusions / significance. *Identified and completed a substantial part of the economic category «competitiveness of innovative entrepreneurship». According to the authors, the competitiveness of innovative entrepreneurship should be considered as the ability of the subjects of this segment to compete in a superior degree with the manufacturers (sellers) of a similar product (goods, works, services) with the best (unique) characteristics through efficient and optimal use of knowledge and other resources to support the activities to maximize the economic benefits, not available to competitors of, or adjacent segment.*

Keywords: *competition; competitiveness; entrepreneurship; business structure; innovation; innovative entrepreneurship; innovative business structures.*

Correspondence: *Reshetov Konstantin Yuryevich, National Institute of Business (5, Yunosti street, Moscow, 111395), Russian Federation, Konstantvip@yandex.ru*

Mysachenko Viktor Ivanovich, National Institute of Business (5, Yunosti street, Moscow, 111395), Russian Federation, mysviktor@yandex.ru

Reference: *Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I. Competitiveness in the sphere of innovative entrepreneurship. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 95–102.*

УДК 338.2

JEL: H2, H25, H57, G18, G28, E02, E4

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Дмитрий Иванович Ряховский¹

¹ АНОО ВПО «Институт экономики и антикризисного управления», Российская Федерация

117312, г. Москва, ул. Вавилова д. 53 корп. 3

¹ Доктор экономических наук, доцент, первый проректор АНОО ВПО «Институт экономики и антикризисного управления», профессор кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве РФ

E-mail: umc331@mail.ru

Поступила в редакцию: 04.08.2015

Одобрена: 29.08.2015

Аннотация

В статье проведен анализ налоговых преференций, стимулирующих научно-исследовательскую работу на территории РФ, доказана их низкая эффективность, рассмотрены пути совершенствования инструментария налоговой поддержки активизации научно-исследовательской деятельности.

Ключевые слова: налогообложение научно-исследовательской деятельности, эффективность поддержки научно-исследовательской деятельности, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, страховые взносы, малый бизнес.

Для ссылки: Ряховский Д. И. Анализ налоговой поддержки научно-исследовательской деятельности в РФ // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 103–107.

В настоящее время процессы глобализации и интернационализации актуализируют проблемы инвестиционной активности в целях повышения конкурентоспособности страны. В связи с этим особое значение приобретает налоговая система, имеющая весомую роль в активизации инвестиционных и бизнес-процессов, что особенно важно в научной сфере. Ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях развития привело к усилению внешней технологической зависимости, снижению конкурентоспособности российских компаний и кризису экономики России в целом. Одной из приоритетных задач является активизация научных разработок, проведение фундаментальных научных исследований, разработка и внедрение инноваций. Модернизация производственных мощностей, развитие импортозамещающих производств, внедрение инноваций требует значительных вложений в фундаментальные и прикладные научные исследования. Заинтересованность государства в данном вопросе очевидна. В 2012 году на поддержку инноваций из российского бюджета было выделено около 950 млрд. руб. против 750 млрд. в 2011 году и 477 млрд. в 2010 году. В 2013 году затраты государственных компаний на инновации должны составить 1,5 трлн. руб. (<http://www.rg.ru/2012/07/10/innovaciya.html>). Затраты

Федерального бюджета в 2013 году на научные исследования 425301.7 млн. руб. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#) Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки составили 699948.9 млн. руб. В настоящее время наблюдается тенденция к сокращению расходов на научные разработки. В тоже самое время следует иметь ввиду огромный резерв, имеющийся у государства, в части активизации научных разработок российским бизнесом. Известно, что государство в рыночной экономике не только активно формирует институциональную среду для инвестирования промышленности, но и само выступает одним из основных субъектов инвестиционного процесса. Взаимодействие государства и бизнеса имеет ключевое значение для реализации крупномасштабных, долгосрочных программ и проектов, что приобретает особое значение в условиях кризиса.

Коммерческие научные разработки как правило имеют прикладной характер и характерны наличием внедрений, и для их активизации требуется реанимирование регулирующей функции налогообложения в части стимулирования научно-исследовательской деятельности. В настоящее время действующим налоговым законодательством предусмотрен ряд преференций, стимулирующих научную деятельность. В табл. 1 приведен анализ

Таблица 1

Налоговые преференции на НИОКР, предусмотренные НК РФ

Нормативное обоснование льготы	Налог	Суть льготы
П.п. 16, п.п. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ	НДС	Не облагаются НДС НИОКР, выполняемые за счет бюджета, и выполняемые научными и образовательными организациями
П. 17 ст. 150 НК РФ	НДС	Не облагаются НДС ввозимые расходные материалы по перечню, устанавливаемому Постановлением Правительства РФ
П. 3 ст. 221 НК РФ	НДФЛ	Предоставление профессионального вычета в размере 20% за научные разработки
П.п. 14 п. ст. 251 НК РФ п.п. 1.1. п. 2. ст. 251 НК РФ	Налог на прибыль	Гранты и целевые поступления НКО, полученные в соответствии с 127-ФЗ от 23.08.96 «О науке и государственной научно-технической политике»
Пп. 2 п. 2 ст. 259.3 НК РФ	Налог на прибыль	Повышающий коэффициент на ОС не более 3
Ст. 262 НК РФ	Налог на прибыль	Особые условия на включение расходов на НИОКР, в том числе с повышающим коэффициентом 1,5
П. 10 Ст. 262. НК РФ	Налог на прибыль	Положения 262 ст. НК РФ не распространяются на признание для целей налогообложения расходов налогоплательщиков, выполняющих НИОКР по договору в качестве исполнителя (подрядчика или субподрядчика)
Ст. 267.2 НК РФ Ст. 332.1 НК РФ	Налог на прибыль	Создание резерва на НИОКР Особенности ведения налогового учета
Ст. 284.1 НК РФ	Налог на прибыль	Право применения ставки 0% по налогу на прибыль
Ст. 346.16 НК РФ	УСН	Право на включение расходов на НИОКР только в части выполненных своими силами

действующих налоговых льгот, стимулирующих научно-исследовательскую деятельность.

Как видно из табл. 1 действующее налоговое законодательство предусматривает значительное количество налоговых преференций для налогоплательщиков, которые являются как исполнителями, так и заказчиками НИОКР. Проведем анализ действующих налоговых преференций в целях оценки эффективности существующих инструментов поддержки.

1. Льготы по НДС. Основным заказчиком фундаментальных исследований как правило является бюджет. В этой части целесообразность льготы не вызывает сомнений, при условии их выполнения научными и образовательными организациями. Основными заказчиками прикладных научно-исследовательских работ являются предприятия среднего и крупного бизнеса в том числе с участием государства, т.е. плательщики НДС. При перечислении суммы не облагаемой НДС за выполнение НИОКР предприятие теряет право на налоговый вычет в размере 18%, поэтому стимула заказывать НИОКР данные предприятия не имеют, что приводит к тому, что некоторые научные разработки заказываются под видом обычных работ или услуг с отказом от налоговых преференций. Некоторые прикладные исследования выполняют коммерческие организации, в том числе созданные научным сообществом, ко-

торые не могут воспользоваться льготой по НДС, однако, в этом случае им также невыгодно, так как по сути они платят НДС 18% от поступивших денежных средств, а учитывая, что в расходах на выполнение НИОКР существенную долю составляют расходы на оплату труда, то выполнение НИОКР будет невыгодно данной организации из-за НДФЛ (13%) и страховых взносов (30%). Предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения также невыгодно заказывать НИОКР, так как данные расходы не учитываются в расходах, уменьшающих налоговую базу по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения. При этом как показала практика лица, применяющие единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог и патентную систему налогообложения являются заказчиками НИОКР скорее в исключительных случаях.

В части льгот, предусмотренных п. 17 ст. 150 НК РФ хочется отметить, что прорывные разработки зачастую требуют нестандартных расходных материалов, включение в перечень которых нецелесообразно в связи с длительностью и по сути невозможностью данного мероприятия. Данный перечень требует постоянного обновления, например, вызывает сомнение отсутствие в данном перечне племенных животных крупного рогатого скота, что особенно важно в условиях импортозамещения.

Выводы:

- а) льгота по НДС эффективна для исполнителя при условии, если заказчиком выступает бюджет, а исполнителем является научная или образовательная организация;
 - б) крупному и среднему бизнесу невыгодно заказывать НИОКР, в связи с потерей НДС, в свою очередь исполнителю НИОКР невыгодно работать с НДС или в альтернативе – удорожание стоимости работ, поэтому льгота неэффективна;
 - в) полное отсутствие стимулов заказывать НИОКР лицам, применяющим УСН;
 - г) необходимо уточнение перечня расходных материалов, ввоз которых на территорию РФ не облагается НДС в связи с необходимостью импортозамещения. (ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 24 октября 2014 г. № 1096). В качестве альтернативного варианта возможно существенное расширение данного перечня с ограничением количества ввезенных расходных материалов.
2. Возможность использования профессиональных налоговых вычетов в части НДФЛ. Применение данной льготы интересно и выгодно прежде всего исполнителям научной работы – физическим лицам. Получение вычета возможно в организации-заказчике научной работы. Однако правоприменительная практика налоговых проверок говорит о том, что у проверяющих возникает множество вопросов о правомерности предоставления данного вычета, и в этой связи организации, выполняющие научные исследования при выплате заработной платы стараются не предоставлять профессиональный вычет, мотивируя возможностью его получения физическим лицом по месту жительства путем подачи налоговой декларации и соответствующих документов. В этой связи возможно рассмотреть вопрос включения доходов от выполнения научных работ приоритетных направлений в статью 217 НК РФ, однако, должного эффекта достигнуто не будет.

В результате вышеизложенного можно сделать вывод об отмене данной преференции с одновременным внесением изменений в Федеральный закон 212-ФЗ от 24.07.2009 г. в части использования для данного типа доходов пониженной ставки страховых взносов.

3. Налог на прибыль. В части освобождения научно-исследовательских работ от налога на прибыль действующим налоговым законодательством предусмотрено несколько преференций.

Во-первых, хотелось отметить, что Гранты и целевые поступления НКО, полученные в соответствии

с 127-ФЗ от 23.08.96 «О науке и государственной научно-технической политике» не включаются в доходы налогоплательщика в целях налогообложения прибыли (п.п. 14 п. ст. 251 НК РФ, п.п. 1.1. П. 2. ст. 251 НК РФ). Однако, следует иметь в виду, что это данные поступления в организацию это по сути своей прямые трансферты из бюджета, имеющие целевую направленность и перечисленные некоммерческим организациям, основной деятельностью которых не является извлечение прибыли. Преференция логично охватывает крайне ограниченное количество организаций и не достигает своей цели – поддержки научно-исследовательской деятельности, так как получение грантов и целевых поступлений предполагает существенные затраты на подготовку конкурсной и отчетной документации.

В части возможности применения повышающих коэффициентов на основные средства следует отметить ограниченность данной преференции, так как основное средство должно использоваться исключительно для научно-технической деятельности и налогоплательщик обязан доказывать данный факт, что приводит к многочисленным налоговым спорам с неоднозначной арбитражной практикой. В этой связи можно сделать вывод о высоких налоговых рисках при использовании данной преференции.

Статьей 262 НК РФ предусмотрены особые условия на включение расходов на НИОКР, в том числе с повышающим коэффициентом 1,5, которые действуют только для тех, кто самостоятельно выполняет НИОКР. Налогоплательщику необходимо сдавать отчет вместе с декларацией. При применении данной преференции существует риск проведения экспертизы и доначислений по налогу на прибыль. Также следует иметь в виду, что положения 262 ст. НК РФ не распространяются на признание для целей налогообложения расходов налогоплательщиков, выполняющих НИОКР по договору в качестве исполнителя (подрядчика или субподрядчика). Учитывая огромное количество судебных разбирательств по данной статье НК РФ, а также вышеизложенное, можно сделать вывод о существенных налоговых рисках при применении данной преференции.

В части возможности создания резерва на НИОКР (Ст. 267.2 НК РФ, ст. 332.1 НК РФ) существуют особенности ведения налогового учета, но самое главное следует отметить спорный экономический эффект от создания данного вида резервов при практическом применении. Создание данного вида резервов будет экономически эффективным для крайне ограниченного количества организаций в крайне ограниченном числе случаев.

Существует право налогоплательщика использовать нулевую ставку по налогу на прибыль (Ст. 284.1 НК РФ) для образовательных организаций, осуществляющих деятельность на территории РФ. Для целей применения данной преференции Постановлением Правительства РФ от 10 ноября 2011 г. № 917 утвержден специальный перечень видов образовательной деятельности. Существенным условием применения нулевой ставки является наличие выручки от реализации образовательной и научной деятельности в общем объеме выручки более 90 процентов. При этом следует иметь в виду, что постоянно развивающиеся российские образовательные организации открывают новые направления, аккредитация на которые можно получить только после первого выпуска. Данное ограничение существенным образом ограничивает применение данной преференции.

4. Льготы для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения. Не секрет, что основная масса российских предприятий и предпринимателей применяют специальные режимы налогообложения – упрощенную систему налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход, патентную систему. Отметим, что всего лишь около 3% малых предприятий осуществляют технологические инновации и при этом научные исследования, разработку новых продуктов и новых производственных процессов занимает всего лишь несколько процентов от всех затрат на инновации, и в этой связи можно сделать вывод о том, что малые предприятия вообще не занимаются научными разработками (http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm). При применении упрощенной системы налогообложения действующим законодательством предусмотрено два объекта налогообложения – доходы и доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. При этом для малых предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения статьей 346.16 НК РФ с объектом налогообложения доходы минус расходы предусмотрена возможность уменьшить сумму единого налога на НИОКР, но только в части выполненных собственными силами, что по сути полностью дестимулирует данный тип предприятий занятию научно-исследовательской деятельностью. Налогоплательщики, выбравшие объект налогообложения в виде доходов лишены использования налоговых преференций, что также полностью дестимулирует их заниматься научно-исследовательской деятельностью.

При этом следует иметь в виду, что плавный рост налоговой нагрузки с качественным улучшением

налогового администрирования значительным образом усугубляет состояние российского бизнеса (www.nalog.ru/html/nal_kontrol/nagruzka.xls). Существующие налоговые преференции подвергаются тотальному контролю за правомерностью применения, что зачастую полностью нивелирует экономический эффект от их применения. Собранные налоговые поступления участвуют в различных федеральных, региональных и местных программах развития и поддержки бизнеса. Отрицательной стороной распределения денежных средств конкретным предприятиям является сложность в оформлении документов для их получения, а также дальнейший контроль за их целевым использованием. В результате мы не получаем должного экономического эффекта в виде роста ВВП и активизации бизнеса. Для обеспечения стабильных темпов роста основных экономических показателей необходимы существенные изменения в действующей налоговой системе.

Проведенный анализ показал низкую эффективность предоставляемых преференций в части стимулирования и активизации научно-исследовательской деятельности, что дает основания для уточнения инструментария налоговой поддержки данного вида деятельности.

Если посмотреть какие обязательные платежи являются ключевыми для научно-исследовательской деятельности, то по сути это:

- налог на добавленную стоимость,
- налог на прибыль,
- налог на доходы физических лиц,
- страховые взносы.

Именно вышеперечисленные налоги и взносы составляют основную массу обязательных платежей для организаций, занимающихся научно-исследовательской деятельностью. В этой связи логично предположить направления совершенствования механизма налоговой активизации научно-исследовательской деятельности:

- предоставления права налогоплательщиков, применяющих УСН возможности заказывать НИОКР и включать их в расходы, уменьшающие налоговую базу;
- возможности модернизировать профессиональный вычет на проводимые НИОКР в части автоматического уменьшения налоговой базы на 20% без предоставления соответствующих документов с одновременным внесением изменений Федеральный закон 212-ФЗ от 24.07.2009 г. в части пониженной ставки страховых взносов на доходы физических лиц, получаемых от НИОКР;
- уточнение статьи 262 НК РФ в части возможности предоставления особых условий на вклю-

чение расходов на НИОКР, в том числе с повышающим коэффициентом 1,5 не только для тех, кто самостоятельно выполняет НИОКР, но и для заказчиков НИОКР;

- применения нулевой ставки по налогу на прибыль в части всех выполняемых НИОКР организациями, в том числе коммерческими. При этом целесообразно предусмотреть нулевую ставку на НИОКР организациям и предпринимателям, применяющим специальные режимы налогообложения;
- оптимизации законодательства в части разработки компенсационного механизма за лишения права вычета НДС при заказе НИОКР организациям, применяющим общий режим налогообложения. Данная проблема требует решения и в части разработки соответствующих механизмов компенсации при сотрудничестве организаций-плательщиков НДС и неплательщиков. Это активизирует малый бизнес;
- необходимо полная трансформация налоговой льготы в части перечня расходных материалов, ввоз которых на территорию РФ не облагается НДС (ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 24 октября 2014 г. № 1096). В качестве альтернативного варианта возможно установление открытого перечня с дальнейшим доказыванием использования ввезенных материалов исключительно для нужд НИОКР.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Гончаренко Л.И., Жукова Е.И., Пинская М.Р. Налогообложение организаций: учебник / под науч. ред. Л.И. Гончаренко. М., 2014.
3. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009. № 2 (338). С. 2–11.
4. Малис Н.И. Социальный аспект налогового реформирования. // Финансы. 2012. № 5. С. 35–39.
5. Малис Н.И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса // Финансы. 2009. № 8. С. 23–26.
6. Ряховский Д.И. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика». 2012. № 3. С. 75–79
7. Ряховский Д.И. Формирование методов поддержки инвестиционной деятельности организаций (теория и методология). М.: ИЭАУ, 2010. 276 с.
8. Хоружий Л.И., Напшева М.М. Бухгалтерский учет, контроль и налогообложение в сельском хозяйстве. М.: Альфа-Пресс, 2001. 16,0 п.л.
9. СПС «Консультант +»
10. <http://www.nalog.ru/>
11. <http://www.gks.ru/>

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)
ISSN 2411-796X (Online)
ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

ANALYSIS OF TAX SUPPORT FOR RESEARCH ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

D. I. Ryakhovsky

Abstract

The article analyzes the tax incentives to encourage research work on the territory of the Russian Federation, proved their inefficiency, discussed ways to improve the instruments of tax support enhanced research activities.

Keywords: taxation of research activities, the effectiveness of support for research activities, income tax, value added tax, the tax on personal income, insurance premiums, small business.

Correspondence: Ryakhovsky Dmitry Ivanovich, Institute of economics and crisis management (117312, Moscow, Vavilovs street d.53 building 3), Russian Federation, umc331@mail.ru

Reference: Ryakhovsky D. I. Analysis of tax support for research activities in the Russian Federation. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 103–107.

УДК 334.7
JEL: D42, L41, L51, M11, O1, O3

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Евгений Владимирович Асауленко¹

¹ ФГБОУВПО «Государственный университет управления», Российская Федерация
109542, Москва, Рязанский проспект, 99

¹ Аспирант кафедры Институциональной экономики
E-mail: dgonan@mail.ru

Поступила в редакцию: 24.07.2015 Одобрена: 25.08.2015

Аннотация. *Статья освещает базовые аспекты, механизмы и инструменты мониторинга инновационной деятельности естественных монополий, использование которых в современных условиях хозяйствования способствует росту инновационной активности естественной монополии.*

В статье делается акцент на необходимости совершенствования системы мониторинга реализации крупных инвестиционных проектов реализуемых естественными монополиями для обеспечения достижения максимального эффекта от использования инновационного продукта или услуги.

Ключевые слова: мониторинг, инновации, инновационное развитие, инновационный механизм, естественная монополия.

Для ссылки: Асауленко Е. В. Создание системы мониторинга инновационной деятельности естественной монополии // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 108–111.

Мониторинг и оценка эффективности инновационных процессов и проектов в естественно-монопольной сфере – это деятельность, наиболее широко применяемая в отечественной и зарубежной практике проектного управления, которая характеризует при помощи набора определенных показателей инновационную активность организаций, а также инновационную конкурентоспособность.

В современной научной литературе понятие «система взаимосвязанных эффектов от инноваций» определяется как совокупность эффектов от осуществления инновационной деятельности, в том числе:

- научно-технического (эффективность затрат на первом этапе жизненного цикла товара);
- маркетингового (экономия за счет сокращения времени выхода на товарный рынок);
- экологического (снижение загрязнений окружающей среды и повышение безопасности производства);
- регионального (изменения числа рабочих мест и улучшение снабжения региона ресурсами и потребительскими товарами).

По мнению Полякова С.Г., «традиционно мониторинг инновационных процессов осуществляется на основе изучения последовательных этапов инновационного процесса».

Каждый процесс производства инновационной продукции состоит из ряда строго следующих друг за другом этапов, к которым можно отнести [8]:

- фундаментальное исследование;
- научно-исследовательская работа;
- опытно-конструкторская работа;
- опытное производство инновационной продукции;
- исследование рынка инновационной продукции;
- создание производства инновационной продукции;
- серийное производство инновационной продукции.

В результате проведения мониторинга вышеуказанных этапов, производится оценка либо интеллектуальной собственности, либо стоимостной основы инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов осуществляющих свою деятельность в естественно-монопольных условиях (как оценка будущих финансовых потоков предприятия).

Совершенствование системы мониторинга инновационных проектов хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность в естественно-монопольной сфере, способствует повышению его инвестиционной привлекательности и достижению положительного финансово-экономического результата.

При этом необходимо отметить, что до настоящего времени не проработана система подготовки принятия решения о старте новых инновационных механизмов в хозяйственной деятельности естественной монополии, а также не разработан алгоритм

оценки необходимости реализации инновационных проектов и их дальнейшего мониторинга.

Вследствие этого, большинство проектов, имеющих инновационный потенциал, крайне редко развивают его, а порой вовсе остаются проектами экстенсивного развития хозяйственной деятельности естественной монополии. Проекты, реализуемые в рамках инвестиционной программы естественной монополии и получившие поддержку как со стороны государства, так и со стороны бизнес сообщества, не всегда соответствуют предъявляемым к ним требованиям и финансово-экономическим условиям, в которых они реализуются. Более того, существует опасность заимствования зарубежных инновационных механизмов без соответствующей апробации к сложившимся условиям хозяйственной деятельности естественной монополии.

Инновационное развитие инфраструктуры естественной монополии оказывает прямое воздействие на развитие всей национальной инновационной системы за счет имеющегося многогранного инновационного потенциала, формирующегося в отсутствии конкурентной среды в рамках ее развития. Мультипликативный эффект, который оказывает инновационное развитие на национальную экономику, заключается в создании эффекта масштаба в рамках всей экономики, задействовании ключевых отраслей народного хозяйства в инновационном процессе, формировании большего числа рабочих мест в высокотехнологичных отраслях экономики.

В текущих условиях автор выделяет наиболее проблемные этапы, оказывающие определенное влияние на проведение инновационной деятельности в естественно-монопольном секторе, недооценка которых отрицательно сказывается на инновационном потенциале естественной монополии и реализации инновационных проектов (см. рис. 1):

- риски нецелевого использования средств государственной поддержки;
- отсутствие комплексного подхода к обеспечению реализации инвестиционных проектов на протяжении всего жизненного цикла с описанием функций и полномочий заинтересованных сторон;
- укрупненное описание мониторинга самоокупаемых инфраструктурных проектов в действующей нормативной базе;
- инерционность в предоставлении информации («ручной режим»);
- отсутствие достоверной информации о прогнозе достижения важных контрольных точек проекта и возможных рисках;
- отсутствие единых форматов и правил предоставления комплексной информации о ходе реализации проектов.

Учитывая изложенное, автором предлагаются следующие составляющие, направленные на повышение эффективности использования инновационного потенциала естественной монополии в части развития системы мониторинга реализации инновационных проектов в рамках хозяйственной деятельности естественной монополии (табл. 1):

- мониторинг технических решений;
- мониторинг управления проектами;
- финансовый контроль.

Таблица 1

Мониторинг реализации проектов, направленных на инновационное развитие естественной монополии

Тип контроля	Составляющие мониторинга
Мониторинг технических решений	• создание единого информационного пространства для участников проекта; • объективный и независимый контроль за соблюдением сроков, объемов и стоимости работ; • оперативная корректировка и согласование изменений; • формирование отчетов (сводных и детальных) о ходе реализации проекта.
Мониторинг управления проектами	• контроль качества выполняемых работ; • контроль соответствия фактического объема и стоимости работ плановым значениям; • контроль за отбором подрядчиков; • контроль осуществления закупок, в том числе соответствия технологий, оборудования и материалов; • формирование отчетной документации для уполномоченных органов по результатам мониторинга технических решений.
Финансовый контроль	• контроль целевого расходования денежных средств посредством проверки наличия и достаточности документов; • проверка расчетов платежей подрядчиков на соответствие содержанию контракта по целям, лимитам и срокам выполнения работ; • формирование отчетной документации для заказчика и уполномоченных органов по результатам проведенных платежей.

Источник: Составлено автором

Дополнительно необходимо отметить, что в настоящее время заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, а также рядом коммерческих организаций проводится работа по совершенствованию подходов к мониторингу, в том числе нормативных правовых документов с целью обеспечения своевременного достижения запланированных параметров инновационных проектов, целевого расходования и обеспечения возврата государственных средств вложенных в развитие естественных монополий, в том числе финансируемых за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ), а также используя механизм проектного финансирования.



Источник: Составлено автором

Рис. 1. Ключевые этапы реализации инновационного проекта в естественной монополии

При формировании методологических подходов к системе мониторинга инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, и использовании вышеуказанной квазигосударственной поддержки (средства ФНБ, механизм проектного финансирования), целесообразно выработать механизм, обеспечивающий комплексный характер контроля движения денежных средств при реализации проектов с учетом процедур банковского сопровождения, независимого технического контроля (на этапе принятия решения о выделении средств федерального бюджета – технологического и ценового аудита), а также контроля реализации проекта по срокам.

Также необходимо учитывать положительный опыт реализации крупных инвестиционных проектов последних лет, передовые подходы, используемые в наиболее эффективных компаниях с государственным участием и коммерческих компаниях:

- опыт XXVII Всемирной летней Универсиады в Казани, XXII Зимних Олимпийских игр в Сочи, а также подготовка проведения Чемпионата мира по футболу в 2018 году;
- выработанные критерии к проведению публичного технологического и ценового аудита на проектах строительства железнодорожной и автомобильной инфраструктуры;
- процедура банковского сопровождения работ по строительству теплоэлектростанций на Дальнем Востоке;
- программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования.

Учитывая вышеизложенное, автором предлагаются основные положения организации системы мониторинга, нормативно-правовое закрепление которых, позволит оптимально использовать инновационный и инвестиционный потенциал естественной монополии.

На этапе принятия решения о выделении средств для внедрения инновационного механизма, в дополнение к существующим процедурам необходимо:

- разработать и утвердить план-график

проекта, который определяет мероприятия и контрольные события, характеризующие достижение результатов проекта, их взаимосвязи, сроки реализации, ответственных за достижение результатов, проектную стоимость. План-график должен в себя включать все стадии жизненного цикла проекта до возврата вложенных средств и достижения конечных целей проекта. Кроме того, план-график может корректироваться при реализации проекта, но существенные изменения должны быть достаточно обоснованы, в том числе с учетом влияния на финансово-экономические параметры проекта;

- провести процедуру технологического ценового аудита с предоставлением отчета проекта, уполномоченному федеральному органу исполнительной власти.

На этапе выделения средств необходимо:

- обеспечить заключение соглашения на осуществление контроля за реализацией инновационного проекта, предусматривающего предоставление отчетов о ходе реализации такого проекта и об использовании вложенных средств для его финансирования, а также согласие на представление по запросу уполномоченного органа дополнительной информации, касающейся финансового положения эмитента, планирования и реализации проекта, использования привлеченных средств;
- обеспечить заключение соглашения о банковском сопровождении проекта с российской кредитной организацией;
- обеспечить заключение соглашения об инженеринговом сопровождении на стадии реализации проекта, включающем в себя информацию о контроле за соответствием выполняемых стро-

ительно-монтажных работ, используемых конструкций, изделий, материалов и поставляемого оборудования проектным решениям, требованиям строительных норм и правил, стандартов, технических условий и других нормативных документов, анализ соответствия технических характеристик и проектных решений объектов проекта, указанных в договоре генподряда, утвержденной государственной экспертизой проектной документации, в том числе сведения о строительном контроле объектов капитального строительства.

На этапе реализации проекта необходимо:

- формирование периодических комплексных отчетов на основе данных, предоставляемых в рамках подписанных соглашений, включая информацию о движении денежных средств, своевременности производства работ и их оплаты, соответствия произведенных работ и достигнутых результатов заявленным параметрам качества, возможных рисках и изменениях проекта;
- на основе информации о ходе реализации проекта и целевом характере использования средств принятие решений о выделении очередных траншей средств, возможного досрочного погашения выделенных средств.

Список источников

1. Колесникова О.А. Трудности и перспективы инновационного развития: мнения руководителей предприятий. 2013. № 6. С. 56–62.
2. Лизун В. Регуляторы инновационного процесса // Международная экономика. 2013. № 7. С. 74–83.
3. Литвиненко И.Л. О необходимости реализации государственной инновационно-инвестиционной политики в России // Креативная экономика. 2014. № 01 (85). С. 36–46.
4. Леонова Т.Н., Маланичева Н.В., Плотникова Г.А., Эйгель М.Я. Национальная инновационная система: институциональные основы функционирования / под ред. Леоновой Т. Н.; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет управления». М., 2011.
5. Малкина М.Ю., Абросимова О.Ю., Данилова Т.Н. Перспективы инновационного развития естественных монополий в современной российской экономике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2. С. 181–181.
6. Казьмин В., Ларчиков А., Зинченков В., Челноков А.С., Бортник И.М., Попова В., Поляков С.Г. Крупнов Ю., Рыгалин Д., Феофанова Н. Статистическое обследование малых инновационных предприятий // Инновации. 2011. № (149).
7. Поляков С.Г. Приоритет Фонда содействия – поддержка проектов ранних стадий инновационного цикла // Инновации. 2010. № 5 (139).
8. Поляков С.Г. Старт по-новому // Инновации. 2011. № 2 (148).
9. Носачевская Е.А. О научно-техническом и инновационном потенциале России // ЭКО. 2011. № 8. С. 5–15.
10. Maxim E., Leonova T.N. Innovation development of Russian economy: challenges of decade / International Conference on Management Science and Engineering – Annual Conference Proceedings Sep. «2013 International Conference on Management Science and Engineering, ICMSE 2013 – 20th Annual Conference Proceedings» 2013. С. 1029–1033.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

CREATION OF SYSTEM OF MONITORING OF INNOVATION ACTIVITIES OF NATURAL MONOPOLY

E. V. Asaulenko

Abstract

Article covers the basic aspects, mechanisms and instruments of monitoring innovative activity of natural monopolies the use of which in the current economic conditions growth innovation activity of natural monopolies. The article focuses on the need to improve systems for monitoring the implementation of major investment projects implemented by natural monopolies to ensure maximum effect from the use of an innovative product or service.

Keywords: monitoring, innovations, innovative development, innovative mechanism, natural monopoly.

Correspondence: Asaulenko Evgeniy Vladimirovich, State University of Management, Moscow (Ryazansky prospect, 99, Moscow, 109542), Russian Federation, dgonan@mail.ru

Reference: Asaulenko E. V. Creation of system of monitoring of innovation activities of natural monopoly. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 108–111.

УДК 330
JEL: I23, I28, O32

МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ В РОССИИ

Артём Алексеевич Захаров¹, Наталия Павловна Иващенко²

¹⁻² ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», Экономический факультет,
кафедра экономики инноваций
119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1

¹ Научный сотрудник лаборатории проблем инновационного развития
E-mail: zartiom@yandex.ru

² Доктор экономических наук, профессор, заместитель декана по инновационному развитию, зав. кафедрой экономики инноваций
E-mail: nivashenko@mail.ru

Поступила в редакцию: 11.07.2015 Одобрена: 30.08.2015

Аннотация

В статье представлены ключевые модели инновационного развития университетов в России, появившиеся с момента начала реформы системы высшего образования во второй половине 2000-х годов. Отмечаются ключевые особенности данных моделей, а также представлены ключевые результаты их деятельности за прошедший период. Представлены новейшие концепции моделей развития инновационной деятельности в университетах с целью поддержки реализации дорожных карт новых рынков Национальной технологической инициативы (НТИ), предложенной Агентством стратегических инициатив.

Ключевые слова: инновационное развитие университетов; национальный исследовательский университет; федеральный университет; проект «5-100»; Национальная технологическая инициатива (НТИ).

Для ссылки: Захаров А. А., Иващенко Н. П. Модели инновационного развития университетов в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 112–118.

Роль университетов в современном мире существенно изменилась за последние полвека. Из образовательных учреждений, играющих важную, но не ключевую роль в жизни общества, университеты трансформировались в ведущие центры образовательной, исследовательской и экономической жизни современного общества. Произошедшие одновременно глобальные сдвиги в парадигме развития и курс на создание постиндустриального общества привели к повсеместному восприятию инновационного развития страны как ключевого механизма, обеспечивающего экономический рост и развитие, а также возможную конвергенцию. Все это привело к тому, что образовательная и исследовательская миссии, исполняемые отдельными университетами еще с XIX века¹, получили дополнение в виде так называемой «третьей миссии» – инновационной, или предпринимательской. За университетскими моделями, описывающими университеты нового, или гибридного типа, со временем закрепилось название «предпринимательский университет». Стоит

отметить, что на сегодняшний день существует целый ряд отдельных моделей и концепций построения предпринимательского университета [1].

Для трансформации современных университетов в предпринимательские важное значение имеют целый ряд глобальных тенденций, среди которых можно выделить следующие: расширение форматов образовательного процесса (увеличение значимости коллективной проектной деятельности), повсеместное использование современных технологий (в особенности информационно-телекоммуникационных), рост доступности образования, существенный рост значения исследовательской деятельности для университета, укрепление трансдисциплинарного подхода как ключевого как в образовательной, так и исследовательской деятельности, ориентация ведущих образовательных учреждений на международный рынок, появление концепции обучения в течение жизни (lifetime learning) и растущий спрос на образовательные услуги со стороны людей старшего возраста.

¹ В 1810 г. в Германии была сформулирована модель исследовательского университета, одним из ключевых принципов которой стало обучение через исследование. Данную модель часто называют гумбольдтовской по имени её создателя.

Современная российская система высшего образования с конца 2000-х годов претерпевает существенные изменения в рамках весьма продолжительной реформы высшего образования. Это уже привело к появлению целого ряда новых университетских моделей, большая часть из которых ориентирована на формирование моделей инновационного развития в отечественных университетах.

Федеральные университеты

Первым федеральным университетом в России стал в 2006 г. Сибирский федеральный университет, образованный посредством слияния четырёх красноярских вузов. В то же время был создан и Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону); он также был образован путем слияния четырёх вузов. Отмечается, что созданию этих университетов предшествовало выступление президента В.В. Путина 5 сентября 2005 г., который указал на необходимость создания «основы для прорывного инновационного развития страны, для укрепления ее конкурентоспособности» и указал на необходимость «решить вопрос о создании в 2006–2007 годах на базе уже действующих вузов и академических центров новых университетов в Южном и Сибирском федеральном округе». Кроме того, была озвучена необходимость существенно поднять уровень вузовской науки, активизировать её связи с экономикой и развить инновационную инфраструктуру внутри высшей школы (цит. по [2]).

В результате принятия пакета законов в 2008–2010 гг. была законодательно определена категория «федеральный университет» и включена в ныне утративший силу закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». В современной редакции закона «Об образовании в Российской Федерации» федеральный университет определяется следующим образом: образовательная организация высшего образования в форме автономного учреждения, создаваемая в целях обеспечения подготовки кадров для комплексного социально-экономического развития субъектов РФ [3]. К трансформациям федеральных университетов можно отнести следующие черты [4]:

- форма автономного учреждения;
- создается правительством РФ по указанию президента;
- ректор не выбирается, а назначается правительством на срок 5 лет;
- обязательное создание попечительских и/или наблюдательных советов;
- развитие осуществляется по индивидуальным программам развития;
- могут разрабатывать и утверждать самостоятельно образовательные стандарты по всем

уровням высшего образования (требования которых должны быть не ниже требований ФГОС).

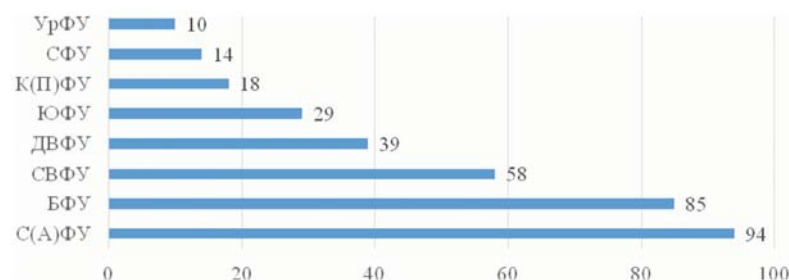
Важно отметить, что согласно федеральному закону федеральные университеты создавались с целью «модернизации высшего профессионального образования на основе интеграции науки, образования и производства» [5], что практически соответствует целям известной концепции Г. Ицковица о «тройной спирали» и взаимодействии науки, государства и бизнеса. Это указание, несмотря на ключевое значение федеральных университетов в деле подготовки регионально и глобально востребованных специалистов, указывает на верное понимание стратегии развития университетской системы в России уже в 2008 г.

Всего в России было создано 10 федеральных университетов: Сибирский, Южный (оба в 2006 году), Дальневосточный, Казанский (Приволжский), Северо-Восточный, Уральский, Северный (Арктический), Балтийский (все сформированы в 2010 году), Северо-Кавказский (2012 год) и Крымский (2014 год). Все эти университеты были созданы без формального проведения конкурсных процедур. Горизонт планирования федеральных университетов на настоящий момент ограничен 2021 г. (программы СФУ, ЮФУ и СКФУ).

Несмотря на верное понимание тенденций международной системы высшего образования, федеральный университет как модель инновационного развития не достиг существенных успехов. Д. Медведев на совместном заседании попечительских советов СФУ и ЮФУ в 2013 г. (т.е. спустя 7 лет после предоставления статуса федерального университета) выражал сдержанную обеспокоенность сокращением числа иностранных студентов, недостатком профессиональной ориентации студентов, характеристиками компаний в инновационном поясе университетов, недостаточной работой по наполнению эндаумента университетов [6]. Е.А. Князев, участвовавший в работе над проектом федеральных университетов, отмечал не удавшиеся трансформации: «Во-первых, не удалось до конца додумать предназначение федеральных университетов, их миссию и место в университетской системе... Во-вторых,... сместились изначальные принципы. Предполагалось, что они будут решать целый комплекс задач социально-экономического развития больших территорий, крупных региональных центров». Он отмечает, что так и не появилось специальных требований по аккредитации федеральных университетов, которые помогли бы задать планку качества этой университетской модели, сохранившуюся локализацию активности и интересов федеральных университетов, непонимание региональной власти важности федеральных университетов как механизма разви-

тия региона и отсутствие итогов развития пилотных вузов по истечению пятилетнего срока [7].

В рейтинге 100 лучших университетов России, составленном «Эксперт РА», представлены 8 федеральных университетов, из которых в первую десятку вошел только замыкающий ее УрФУ (рис. 1). Крымский и Северо-Кавказский федеральные университеты в этот рейтинг не вошли.



Источник: Эксперт РА [8]

Рис. 1. Позиции федеральных университетов среди 100 лучших вузов России

Проект федеральных университетов за 2010–2014 гг. получил около 26 млрд. руб., из которой более трети средств (39%) были направлены на развитие инновационной инфраструктуры университета, еще 32% затрат составили мероприятия по модернизации научно-исследовательского процесса и инновационной деятельности; на модернизацию образовательного процесса было направлено 19% средств. Объем внебюджетных доходов отдельных федеральных университетов превышал 2,5 млрд. руб. в 2013–2014 гг. (ДВФУ, К(П)ФУ, УрФУ). Все федеральные университеты приступили к формированию фондов эндаумента, однако их суммарный объем с 2007 г. не превысил 400 млн. руб. (при этом эндаументы БФУ, ДВФУ и СКФУ пустуют) [9, с. 10–13].

Национальные исследовательские университеты

Модель национального исследовательского университета (НИУ) появилась вскоре после начала реализации проекта федеральных университетов, спустя всего два года. Согласно ФЗ «Об образовании в РФ» категория НИУ устанавливается «по результатам конкурсного отбора программ развития..., направленных на кадровое обеспечение приоритетных направлений науки, технологий, техники, отраслей экономики, социальной сферы, на развитие и внедрение в производство новых технологий» [3]. Стратегической миссией НИУ является

содействие динамичному развитию научно-технологического комплекса страны и обеспечение его необходимым человеческим ресурсом [10].

Ключевыми чертами НИУ стали следующие особенности:

- порядок конкурсного отбора заявок, требования к их составлению;
- для НИУ установлены критерии, порядок и периодичность оценки университета;
- университет может быть лишен статуса НИУ по решению правительства¹;
- финансирование из федерального бюджета выделяется на протяжении первых пяти лет исполнения программы развития университета, причем НИУ обязан обеспечить софинансирование программы из внебюджетных средств не менее чем на 20%;

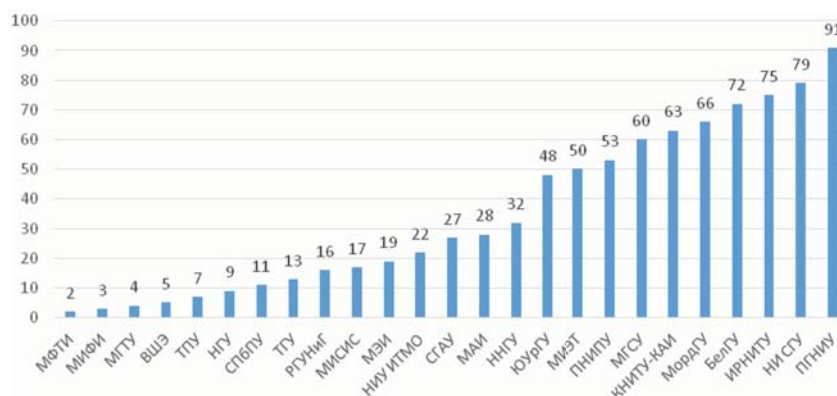
• могут разрабатывать и утверждать самостоятельно образовательные стандарты по всем уровням высшего образования (требования которых должны быть не ниже требований ФГОС).

Уже изначально в данной модели были преодолены спорные моменты, которые сопровождали создание ФУ: во-первых, НИУ получали свой статус в результате конкурсного отбора², а во-вторых, категория НИУ присваивается университету сроком на 10 лет и может быть отозвана. В результате в 2009 г. из 110 заявок статус НИУ получили всего 12 вузов, а в 2010 г. были отобраны еще 15 университетов из 128 заявок. Средний конкурс составил около 9 заявок на 1 место, что свидетельствует о высокой конкуренции среди представленных заявок.

Роль исследований в высшей школе получила еще больший вес. 24 апреля 2009 года на круглом столе «Национальные исследовательские университеты: перспективный инструмент развития высшего образования в России» заместитель председателя Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по научно-техническим инновациям и высоким технологиям В.Д. Рудашевский отметил: «Чего нам не хватает — это коммерческой составляющей тех идей и разработок, которые выходят из стен высшей школы... трудно даже себе представить, чтобы высокий уровень преподавания в вузах мог быть обеспечен

¹ Тем не менее, до настоящего времени прецедентов лишения статуса НИУ не было.

² За исключением пилотных вузов — МИСИС и МИФИ.



Источник: Эксперт РА [8]

Рис. 2. Позиции НИУ среди 100 лучших вузов России

без участия преподавателей, коллективов кафедр в научных исследованиях. В процессе реформирования системы высшего образования был рассмотрен целый ряд новых форм организации научно-исследовательской и инновационной деятельности вузов. И одна из них – национальные исследовательские университеты, с которыми деловые круги и академическое сообщество связывают перспективы интеграции образования, науки и производства, поворот экономики к инновациям» [11].

Из 29 НИУ в рейтинг лучших вузов России вошли 25 университетов, сформировав, таким образом, его на четверть. При этом больше половины топ-20 ведущих вузов обладают статусом НИУ. Из диаграммы можно увидеть две группы НИУ – лидирующие (от МФТИ до ННГУ) и догоняющие (начиная с ЮрГУ).

Стоит отметить, что по ряду показателей динамика ФУ лучше: так, доля магистров в университете и публикационная активность в них росла быстрее. Тем не менее, федеральные университеты показывали лучшие темпы роста только на протяжении 2014 года.

Практика показывает, что НИУ активно участвуют в других конкурсных процедурах, направленных на инновационное развитие университетов: принимают участие в проекте создания инновационных территориальных кластеров (ИТК), развивают поддерживаемые государством инициативы по поддержке кооперации университетов и бизнеса, стимулирование инновационной деятельности, привлечение к исследованиям ведущих ученых (постановления правительства РФ от 09.04.2010 г. № 218, 219, 220), участвуют в проекте «5-100» (рис. 3).

Таблица 1

Сравнение ФУ и НИУ

Показатель сравнения	НИУ	ФУ
Средний доход от НИОКР, в расчете на 1 научно-педагогического работника (НПР), тыс. руб.	800	212
Доля магистров в университете, %	11,1	8,5
Доля иностранных студентов, %	3,8	8,2
Доходы от НИОКР, в расчете на 1 университет, млн. руб.	1253	646,2
Среднее количество статей в расчете на 1 университет, ед.	1380	518,9

Источник: составлено автором по материалам [12]

В 2014 году окончательно завершилось финансирование НИУ первой и второй волны, суммарно государством были выделены более 48 млрд. руб., из которых значительно большая часть (по сравнению с федеральными университетами) была потрачена на инфраструктуру (77% средств федерального бюджета); второй по объему статьей затрат стало

Уникальные научно-образовательные комплексы

В 2009 г. реализуется инициатива по изменению статусов МГУ и СПбГУ на статус уникальных научно-образовательных комплексов, что было закреплено в федеральном законе «О Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном универ-

развитие информационных ресурсов (10%). При этом средний общий доход НИУ в расчете на один университет составил 4,4 млрд. руб. в 2014 г. (прирост на 66% за период 2009–2014 гг.). Суммарный доход НИУ в 2014 г. превысил 100 млрд. руб. [9, с. 30–35].

Сравнение ФУ и НИУ по всем показателям показывает, что НИУ является более эффективной моделью инновационного развития университетов в России (табл. 1).

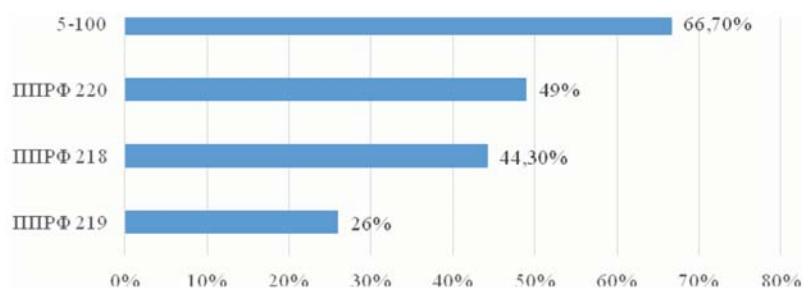


Рис. 3. Доля НИУ в числе победителей по конкурсам, связанным с развитием инновационной деятельности в университетах

ситете» [12]. Согласно этому закону, МГУ и СПбГУ получили ряд привилегий: право выдавать выпускникам собственные дипломы с гербовой печатью РФ, заверять их печатью с государственной символикой. Устав университетов с 2009 г. утверждается правительством РФ, а ректор назначается президентом, а не избирается академическим сообществом. Кроме того, эти вузы в 2015 году получили возможность самостоятельно разрабатывать и реализовывать образовательные программы высшего профессионального образования за рубежом.

Программы развития университетов, разработанные в 2010 г., стали объектами критики. В частности, отмечаются следующие слабые места [13, 14]:

- 1) эклектичность приоритетных направлений развития и их ориентация на государство (МГУ); краткость описания направлений развития и отсутствие конкретики (СПбГУ);
- 2) полное несовпадение ключевых индикаторов по образовательной политике;
- 3) неоднозначное планирование роста количества публикаций: СПбГУ считает количество публикаций в качестве основного индикатора (не в расчете на 1 НПР), и предполагает рост чуть более на 11% за 10 лет, в то время как МГУ использует показатель среднего числа ссылок на публикацию, и при этом ставит цель увеличить средний показатель цитируемости в расчете на 1 НПР в зарубежных изданиях по базе SCI в 3,5 раза за тот же срок;
- 4) непрозрачность смет программ развития и отсутствие понятных критериев каждого из пункта сметы — так, СПбГУ планировал открыть

университетскую клинику, для чего в смете заложили около 15 млн. руб., чего недостаточно;

- 5) нереалистичные показатели в программе развития МГУ — планы о том, что к 2020 г. 1,5% от общей численности НПР будут лауреатами премий уровня Нобелевской или Филдса¹; о том, что к 2020 году 20% обучающихся будут иметь патенты² и др.

В целом оценить успешность проекта представляется достаточно трудным процессом, поскольку большая часть сведений по достижению целевых показателей находится в закрытом доступе.

Проект «5-100»

В 2012 г. во исполнение поручений президента в соответствии с указом президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» поставлена задача об обеспечении вхождения к 2020 году не менее пяти российских вузов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов. Для этого министерством образования и науки был начат проект под названием «5-100». Его ключевыми задачами стали:

- 1) разработка и реализация мероприятий, направленных на создание долгосрочных конкурентных преимуществ университетов;
- 2) интернационализация всех областей деятельности, развитие инфраструктуры для привлечения лучших ученых, преподавателей, управленцев и студентов;
- 3) производство интеллектуальных продуктов мирового уровня;
- 4) формирование выдающейся академической репутации за счет ведения прорывных исследований и привлечения ведущих мировых ученых;
- 5) приведение образовательных программ в соответствие с лучшими международными образцами;

¹ Если брать за базу количество НПР в 28 000 человек, то обладателями премий подобного уровня должны стать порядка 420 человек — притом, что в России на момент принятия программы суммарно лауреатами данных премий стали 26 человек, о чем указано в самой Программе развития МГУ до 2020 года.

² В 2011 году патентами обладали 0,75% студентов.

- 6) развитие взаимодействия между университетами, промышленностью и бизнесом;
- 7) рост экспорта образовательных услуг;
- 8) активное продвижение российской системы высшего образования на ключевых рынках, наращивание позиций и авторитета в международных сообществах, в том числе мировых рейтингах университетов (THE, QS, ARWU).

Университеты из числа участников проекта «5-100» демонстрируют существенно более высокую динамику роста публикаций, превышающую 200% с 2013 г., и опережают все другие университетские модели по этому показателю. Они занимают достойные места в системе высшего профессионального образования в России по показателям объема НИОКР в расчете на 1 НПР, а также среднему баллу ЕГЭ. Тем не менее, на данный момент они отстают от МГУ и СПбГУ по среднему показателю цитируемости (3,043 против 3,881) [12, с. 4–8]. На сегодняшний день, по данным Национального фонда подготовки кадров, вузы проекта «5-100» уверенно входят в число вузов опережающего развития [12].

Выводы о развитии университетских моделей

Модели инновационного развития университетов, существующие сегодня в России, были разработаны государством в рамках достижения цели по обеспечению реального инновационного развития национальной экономики. Наблюдая за логикой университетских трансформаций, можно отметить, что каждая последующая модель развития инновационной деятельности показывает лучшие результаты. На наш взгляд, этому способствует конкурсный подход к отбору университетов, реализующих инновационные программы развития, а также долгосрочный эффект от последовательной трансформации высшей школы России.

Тем не менее, задачи, стоящие перед современными российскими университетами и государством как гарантом целостного социально-экономического развития территорий России, требуют продолжения системной работы в направлении выработки новых моделей инновационного развития университетов. В частности, одной из таких инициатив стала разрабатываемая в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ) дорожная карта развития университетов, предусматривающая выработку новых иннова-

ционных моделей для российской высшей школы и базирующаяся на уже существующем заделе¹. Предполагается, что университеты в рамках НТИ будут способствовать реализации дорожных карт новых рынков, причем планируется выработать сразу несколько перспективных моделей – базовые университеты НТИ (поддерживающие развитие новых рынков за счет подготовки кадров и проведения НИОКР), так называемые «университеты 3.0» (полноценные инновационные хабы, которые могут на себя взять функции технологического брокериджа и обеспечения трансфера инноваций) и университетские территории опережающего развития (УТОР, отвечают за региональное развитие внешней среды университета и являются центральным элементом инновационной экосистемы региона или макрорегиона) [15]. Несмотря на наличие ряда концептов, подобные модели инновационного развития еще только предстоит наполнить содержанием. Тем не менее, эти концепты могут стать логичным продолжением и завершением масштабной реформы высшего образования, длящейся уже почти десятилетие.

Список литературы

1. Захаров А.А. Интегрированная концептуальная модель предпринимательского университета в контексте трансформации: анализ и синтез теоретических концепций // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9(6-3). С. 905–912.
2. Опыт создания Южного федерального университета [Интернет]. Москва: НОУ УЦ «Сетевая Академия ЛАНИТ»; 2008. Доступ по адресу: <http://univer.academy.ru/Documents/Опыт%20создания%20ЮФУ.pdf>.
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 г. в ред. от 13.07.2015 [Интернет]. Доступ по адресу: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182943>.
4. Материалы к заседанию правительства РФ 23.06.2008 г. [Интернет]. Москва: правительство РФ; 2008. Доступ по адресу: <http://archive.government.ru/docs/414/>.
5. Указ президента «О федеральных университетах» № 716 от 07.05.2008 [Интернет]. Москва: президент РФ; 2008. Доступ по адресу:
6. Медведев Д. Вступительное слово на совместном заседании попечительских советов Си-

¹ Успешный ход реализации проекта «5-100», наличие свободных территорий для развития инфраструктуры, наличие опыта СССР по выработке определенной специализации у университетов, наличие благоприятной нормативной базы трансформации вузов (НИУ, ФУ, МГУ и СПбГУ, проекты «Сколково» и «Иннополис»), принятие закона о территориях опережающего развития.

- бирского и Южного федеральных университетов [Интернет]. Красноярск: правительство РФ; 2013. Доступ по адресу: <http://archive.government.ru/docs/22801/>.
7. Муравьева М. Федеральные университеты потеряли из виду цель : интервью с Е.А. Князевым [Интернет]. Москва: Наука и технологии России – STRF.ru; 2012. Доступ по адресу: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=47190.
 8. Рейтинги вузов 2015 [Интернет]. Москва: рейтинговое агентство «Эксперт РА»; 2015. Доступ по адресу: http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2015/#vuz_raiting.
 9. Создание и развитие сети федеральных и национальных исследовательских университетов 2009–2014: доклад НФПК [Интернет]. Москва: НФПК, Министерство образования и науки РФ; 2015. Доступ по адресу: http://www.ntf.ru/sites/default/files/доклад_НИУ_ФУ.pdf.
 10. Национальные исследовательские университеты: шаг в будущее // Высшее образование сегодня. 2009. № 5. С. 14–15.
 11. Энговатова А.А., Иващенко Н.П. Современные инструменты инновационной политики государства в отношении российских вузов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 12. С. 46–53.
 12. Федеральные и национальные исследовательские университеты: текущие результаты проектной поддержки: доклад на заседании межведомственной рабочей группы Совета при Президенте РФ по науке и образованию [Интернет]. Москва: НФПК; 2015. Доступ по адресу: http://www.ntf.ru/sites/default/files/Презентация_Аржанова_090415.pdf
 13. Стерлигов, И. МГУ vs. СПбГУ. Программы развития [Интернет]. Москва: Иван Стерлигов; 2010. Доступ по адресу: <http://blogs.strf.ru/blog/80.html>.
 14. Бобровский А. Программа развития МГУ: взгляд изнутри. Троицкий вариант. 12.10.2010 г. 20:2.
 15. Павлов Н. Физтех-Союз принял участие в обсуждении университетских территорий опережающего развития [Интернет]. Москва: Физтех-Союз; 2015. Доступ по адресу: <http://phystech-union.org/2015/05/29/foresightfleet2015/>.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

MODELS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF UNIVERSITIES IN RUSSIA

A. A. Zakharov, N. P. Ivashchenko

Abstract

The key models of innovation development of universities in Russia, created during the reform of higher education since the second half of previous decade are exposed. Authors describe the main particular qualities of these models and review the results of their activity. Newest concepts of university models are exposed in order to support the realization of National technological initiative.

Keywords: *innovations in universities; national research university; federal university; "5-100" project; National technological initiative.*

Correspondence: *Zakharov Artem A., Ivashchenko Nataliya P., Lomonosov Moscow State University (1, Leninskie Gory, 119991), Russian Federation, zartiom@yandex.ru; nivashenko@mail.ru*

Reference: *Zakharov A. A., Ivashchenko N. P. Models of innovation development of universities in Russia. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 112–118.*

УДК 338.2

JEL: M4, M41, M42, H6, H57, G18, G28

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА

Трофим Павлович Воронченко¹

¹ АНО РАП «Российская академия предпринимательства»
105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14

¹ Аспирант кафедры «Финансы, кредит и страхование»
E-mail: t.p.voronchenko@gmail.com

Поступила в редакцию: 20.08.2015

Одобрена: 15.09.2015

Аннотация

В статье представлены инновационные аспекты развития государственного внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в условиях бюджетирования, ориентированного на результат. Показан механизм реализации функций контрольных органов в целях обеспечения эффективности использования бюджетных средств и результативности бюджетных расходов. Основной целью статьи является обоснование внедрения систем внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в структурах главных распорядителей и получателей бюджетных средств, с выделением основных инструментов, обеспечивающих функционирование механизма контроля, совокупности контрольных процедур и последовательности их осуществления. Методологической базой исследования является обобщение отечественного и зарубежного опыта внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, отражающего объективную закономерность и необходимость развития системы государственного финансового контроля в условиях инновационной экономики.

Результатом внедрения предложенного механизма и инструментов его реализации у главных распорядителей и получателей бюджетных средств должно стать обеспечение эффективности реализации ими государственных программ и проектов.

Значимость исследования содержащихся в статье проблем и результатов их решения заключается в обеспечении результативности работы контрольных органов на всех этапах и стадиях движения бюджетных средств и эффективного выполнения их распорядителями и получателями возложенных на них социально-экономических функций.

Ключевые слова: инновации, внутренний финансовый контроль, внутренний финансовый аудит, бюджетирование, бюджетные средства и расходы, результативность, эффективность, администраторы, распорядители и получатели бюджетных средств.

Для ссылки: Воронченко Т. П. Инновационные аспекты развития государственного внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 119–123.

Исследование финансовых аспектов инновационного развития страны, в частности, проблем государственного финансового контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных средств, становится особенно актуальным в условиях роста их дефицита, вызванного, в свою очередь, неблагоприятными макро и микроэкономическими условиями работы хозяйствующих субъектов, экономическими санкциями со стороны западных государств, всевозрастающими проблемами импортозамещения и коррупции.

Инновации могут осуществляться в самых разных областях и сферах деятельности, представляя собой новые идеи, реализованные на практике и отвечающие изменяющимся рыночным условиям. Они выражены также в различных формах экономической и организационной инициативы, направленной на изменение характера экономического роста: от экстенсивного к интенсивному развитию на основе нововведений.

Проблемы инновационного развития экономики усугубляются в связи с их безсистемным рассмотрением, нечетким обозначением целей и приоритетов, механизмов и инструментов их реализации, без учета постоянно изменяющихся условий, средств и показателей экономического роста. Считаем, что только проведение системной государственной инновационной политики может привести к результативности бюджетных расходов и желаемому росту инновационной активности всех участников бюджетного процесса. Учитывая то, что роль государства, характер его участия в обеспечении инновационного развития экономики и значение бюджетных средств различны в разных ситуациях, принципиально различаются также задачи, формы и методы финансового контроля.

Организация действенного государственного финансового контроля за эффективностью использования бюджетных средств становится приоритетной задачей российской экономики. В условиях инновационного развития экономики

государственный финансовый контроль призван стать средством обеспечения его эффективного финансирования, в связи с чем, меняет свои формы и методы таким образом, чтобы соответствовать новым принципам бюджетного финансирования, ориентированного на результат.

Инновационной формой государственного внутреннего финансового контроля, присущей современной бюджетной реформы, является, на наш взгляд, аудит эффективности бюджетных средств, в рамках которого, особое внимание уделяется превентивному направлению контрольной деятельности, осуществляемой главными распорядителями, администраторами и получателями средств федерального бюджета¹.

Приоритетное выделение внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в системе государственного финансового контроля, способно, на наш взгляд, создать надежную институциональную и методическую базу для улучшения результатов деятельности контрольных органов разного уровня, а также формировать предпосылки успешного осуществления своих функций и полномочий другими органами власти.

Создание современного инновационного механизма внутреннего финансового контроля и финансового аудита и развитие его методологических основ является одной из приоритетных задач Счетной палаты РФ, Росфиннадзора, его территориальных органов, осуществляющих активную работу по подготовке и совершенствованию стандартов проведения проверок и анализа эффективности систем внутреннего финансового аудита у главных администраторов (администраторов), главных распорядителей (распорядителей) и получателей бюджетных средств.

Практика осуществления внутреннего финансового контроля показывает, что в бюджетных учреждениях и организациях, как правило, отсутствует или недостаточно развит внутренний финансовый контроль, в результате число выявленных нарушений и недостатков постоянно растет, а их последствия отрицательно сказывается на результаты деятельности объектов контроля, ухудшает показатели качества осуществления финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств, создает почву для неправомерного, нецелевого и неэффективного использования выделенных государственных ресурсов.

Для управления рисками возникновения нарушений бюджетного законодательства и финансовой

дисциплины, сокращения количества и снижения их отрицательных последствий, следует внедрить в каждом бюджетном учреждении механизм функционирования системы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, структурно-логическая модель и алгоритм реализации которого представлен на рис. 1².

Предложенный механизм предусматривает комплекс бюджетных процедур и организационно-методических инструментов, направленных на недопущение и устранение недочетов в сроках и качестве предоставляемой информации, необходимой для повышения исполнительской дисциплины, уровня исполнения бюджетного законодательства, пресечения предоставления неполной и недостоверной бюджетной отчетности.

В данном контексте, актуальным становится текущий контроль на всех этапах и стадиях осуществления бюджетных процедур, начиная от планирования до предоставления бюджетной отчетности, в рамках которых:

- на первом – формализуются бюджетные процедуры внутри бюджетной системы ГРБС, определяются ответственные лица и сроки формирования финансовых документов;
- на втором – формируется перечень бюджетных процедур, по которым можно и нужно установить дополнительный контроль;
- на третьем – по итогам контрольных действий фиксируются факторы, мешающие качественной подготовке финансовых документов, которые впоследствии могут привести к нарушению бюджетного законодательства;
- на четвертом – анализируются результаты с целью устранения негативных факторов или минимизации их количество, а, следовательно, снижения риска нарушений бюджетного законодательства.

Инновационная составляющая предложенного механизма заключается в том, что внутренний финансовый аудит, помимо проверки системы внутреннего финансового контроля и оценки ее надежности, выполняет также гарантийную функцию, устанавливая уровень вероятности появления нарушений в будущем и разрабатывает рекомендации для руководства, направленные на избежание системных рисков при использовании средств.

Как известно, внутренний финансовый аудит действует на принципах независимости, системности и компетентности. Относительно принципа неза-

¹ Правила осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 марта 2014 г. № 193.

² Составлена автором на основании Постановления Правительства РФ от 17 марта 2014 г. № 193.



Рис. 1. Структурно-логическая модель и алгоритм реализации механизма функционирования системы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в структуре главных администраторов (администраторов), главных распорядителей (распорядителей) и получателей бюджетных средств (ГАБС и ГРБС)

на наш взгляд, порекомендовать практику создания комиссий по внутреннему финансовому аудиту, предусматривая правила и порядок их работы в методических рекомендациях и стандартах внутреннего финансового контроля и аудита.

Реализация представленного нами механизма предусматривает комплекс организационных и методических действий и процедур, включая:

- в части организации внутреннего финансового контроля:

- составление и утверждение плана контрольной деятельности на календарный год и определение в нем перечня предварительных, текущих и последующих контрольных мероприятий по объектам контроля;
- утверждение приказа руководителя о контрольном мероприятии, объекте контроля, проверяемом периоде, сроках проведения и исполнителях;
- сбор, обработка и анализ результатов

контрольных мероприятий;

- установление факторов риска, анализ и оценка их вероятных последствий и определение инструментов воздействия на них в целях их предупреждения, а также урегулирования и устранения их последствий;

Сроки проведения процедур внутреннего контроля, распределение затрат времени между ее этапами зависят от предмета, целей и масштаба каждой конкретной проверки, а также объема финансовых ресурсов и количества специалистов, выделенных для ее проведения.

висимости пока не решены организационные проблемы, так как оценке подлежат все бюджетные процедуры, осуществляемые как получателями бюджетных средств, так и их главными распорядителями. При создании подразделения внутреннего финансового аудита в структуре финансового департамента, принцип независимости будет нарушен, а в случае, если ГРБС имеет большой штат и разветвленную структуру, создание подразделения внутреннего финансового аудита, которое не подчиняется финансовому департаменту, организационно несложно. В то же время, для ГРБС, у которого нет подведомственных структур, следует,

Рабочая группа осуществляет предварительное изучение объектов проверки, по результатам которого председатель готовит программу проверки, содержащая четкий перечень вопросов и объектов проверки, определяющих масштаб ее проведения. При подготовке программы рабочая группа выбирает и описывает методы ее проведения, применяемые для сбора необходимой информации и получения доказательств в соответствии с установленными целями и критериями оценки эффективности.

Фактические данные проверки включают: данные, собранные в результате проверки или наблюдений; записи собеседований, интервью, опросов; копии оригиналов документов; документы третьих сторон; статистические данные, сравнения, результаты анализа, обоснования и др.

Для получения доказательств используют: законодательные акты, иные нормативно-правовые документы; плановые данные; учетные документы и отчетность, внешние источники информации, в том числе, специализированные библиотеки, методики контроля, классификаторы типовых нарушений и недостатков и др.

При подготовке актов о результатах проверки, делаются выводы о соответствии фактических результатов деятельности объектов проверки утвержденным критериям; характере и значимости выявленных отклонений; причинах существующих проблем и возможных последствиях, должностных лицах, к компетенции которых относятся выявленные проблемы. Акт проверки должен быть подготовлен в десятидневный срок с момента завершения контрольного мероприятия на основании рабочей документации, подготовленной членами комиссии и должен содержать: исходные данные о проверке; перечень законов и иных нормативных правовых актов, выполнение которых проверено в ходе контрольного мероприятия; виды, методы и приемы, применяемые в процессе проведения контрольного мероприятия; факты непредставления каких-либо документов; информацию об устранении недостатков и нарушений, выявленных в ходе ранее проведенных контрольных мероприятий; факты наличия программно-технического комплекса и его влияния на ведение бухгалтерского учета и ее специфические особенности; выявленные в ходе контрольного мероприятия нарушения и недостатки в финансово-бюджетной сфере со ссылками на наименования, статьи законов и пункты иных нормативных правовых актов, требования которых нарушены; причины, виды, суммы выявленных нарушений; принятые в период проведения контрольного мероприятия меры по устранению выявленных нарушений и их результаты; иную информацию, имеющую отношение к контрольному мероприятию; выводы и предложения.

В целях повышения качества и результатов работы объекта контроля, рабочая группа готовит рекомендации по устранению недостатков, которые должны быть:

- ясными, сжатыми и простыми по форме, но достаточно подробными по содержанию для их понимания в случае, если они рассматриваются отдельно;
- ориентированными на принятие конкретных мер и обращены в адрес объекта контроля и должностных лиц, отвечающих за принятие соответствующих мер и уполномоченных на это;
- позитивными с точки зрения их тональности и содержания;
- практическими, то есть выполнимыми в разумный срок, с учетом правовых и иных ограничений;
- экономически эффективными, то есть расходы, связанные с их выполнением, не должны превышать получаемую выгоду;
- ориентированными на результаты, которые можно оценить или измерить;
- сформулированы так, чтобы можно было проверить их исполнение.

По результатам контрольных мероприятий разрабатывается план мероприятий по устранению выявленных нарушений и исправлению допущенных ошибок и их недопущению. Деятельность органов контроля по проверке выполнения рекомендаций в рамках последующего финансового контроля и стратегического аудита эффективности их реализации направлена на обеспечение их выполнения и предотвращения их в будущем.

- в части организации внутреннего финансового аудита:

- осуществление сплошных и выборочных проверок, изучение документов, их оценка, выполнение логических, арифметических и других процедур на основе принципов законности, независимости, объективности, ответственности, стандартизации, системности и гласности;
- анализ и оценка системы внутреннего контроля за исполнением нормативно-правовых актов и иных документов, регламентирующих осуществление функций и полномочий в установленной сфере деятельности;
- оценка эффективности и результативности деятельности объектов внутреннего контроля по осуществлению функций в установленной сфере;
- оценка эффективности использования финансовых и нефинансовых ресурсов и целесообразности проводимых процессов и операций;
- оценка соответствия осуществляемых процессов, выполняемых действий и/или принимаемых решений установленным управленческим реше-

ниям, внутренним регламентам, приказам или иным локальным актами требованиям законодательства и нормативных правовых актов;

- оценка соблюдения норм и правил ведения процессов и/или установленной последовательности выполняемых процедур при осуществлении контрольных операций;
- предоставление независимой и объективной информации руководству подведомственного бюджетного учреждения в виде аудиторского заключения, содержащего независимую экспертную оценку состояния дел в системе внутреннего финансового контроля, рекомендации по его совершенствованию, а также по устранению выявленных недостатков.

Применение предложенного инновационного механизма внутреннего государственного финансового контроля и финансового аудита должно, на наш взгляд, привести к совершенствованию системы управления государственных структур путем корректировки их бюджетов, улучшения работы органов контроля, что чрезвычайно важно для обоснования и реализации управленческих решений и повышения эффективности финансового менеджмента в государственном секторе, роль которого значительно возрастает при переходе к целевому бюджетированию, а реализация алгоритма его функционирования способна обеспечить высокую эффективность управления бюджетным процессом путем целенаправленного воздействия на него, обеспечения его

соответствия современным принципам формирования бюджетной системы, заданным оптимальным критериям и показателям и наличии минимальных бюджетных ресурсов.

Таким образом, для обеспечения инновационного экономического развития страны, наиболее актуальными и востребованными для исследования, наряду с вопросами совершенствования финансового контроля в традиционном понимании, становятся вопросы контроля адекватности финансирования государственных программ для поддержки инноваций, оценки результативности бюджетных расходов посредством аудита эффективности и возможности выхода на заданные параметры состояния экономики, достигаемые в результате осуществления бюджетного финансирования на науку и инновации посредством стратегического аудита.

Список литературы

1. Бокарева Л.Г. Инновационное развитие и задачи финансового контроля // Финансы. 2008. № 9.
2. Жилина Н.Н. Реализация аудита эффективности в системе государственного финансового контроля бюджетных расходов // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 5.
3. Карепина О.И. Аудит эффективности в системе государственного финансового контроля // Финансовые исследования. 2014. № 2.
4. Сергеев Л.И. Актуальные проблемы развития теоретических положений аудита формирования и использования государственных финансовых ресурсов // Вестник АКСОР. № 3-2013 (27).

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

INNOVATION

INNOVATIVE ASPECTS OF DEVELOPMENT OF STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL AND INTERNAL FINANCIAL AUDIT

T. P. Voronchenko

Abstract

The article presents the innovative aspects of development of state internal financial control and internal financial audit in terms of the budgeting focused on result. A mechanism for implementing the functions of the Supervisory bodies in order to ensure the efficient use of budgetary funds and effectiveness of budget expenditures. The main purpose of the article is justification of implementing systems of internal financial control and internal financial audit in the structures of the major administrators and recipients of budgetary funds, with the allocation of the basic tools that ensure the functioning of the control mechanism, the combination of control procedures and sequence of their implementation. Methodological base of research is the generalization of domestic and foreign experience of internal financial control and internal financial audit, reflecting an objective law and the necessity of development of state financial control system in the conditions of innovative economy. The result of the implementation of the proposed mechanism and instruments for its implementation in key spending units and recipients of budget funds should be to ensure the effectiveness of the implementation of government programmes and projects. Significance of the research contained in the article problems and their solutions is to ensure the effectiveness of the regulatory authorities at all stages of movement of budgetary funds and effective implementation of their Manager and recipient assigned to them socio-economic functions.

Keywords: innovation, internal financial control and internal financial audit, budgeting, fiscal resources and expenditure, effectiveness, efficiency, administrators, administrators and recipients of budgetary funds.

Correspondence: Voronchenko Trofim P., Russian Academy of entrepreneurship, Moscow, Russian Federation, t.p.voronchenko@gmail.com

Reference: Voronchenko T. P. Innovative aspects of development of state internal financial control and internal financial audit. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 119–123.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Михаил Яковлевич Веселовский¹, Александр Владленович Федотов²,
Дмитрий Сергеевич Волчков³

¹⁻³ ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет», г. Королев, Московская область
141070, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42

¹ Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления
E-mail: consult46@bk.ru

² Доктор экономических наук, профессор кафедры управления
E-mail: fed230@yandex.ru

³ Аспирант кафедры управления
E-mail: roneesd@mail.ru

Поступила в редакцию: 15.07.2015

Одобрена: 20.08.2015

Аннотация

В статье исследуется проблематика устойчивого развития промышленных предприятий, анализируются факторы, влияющие на устойчивость развития предприятий, дается определение различных видов экономической устойчивости в период экономической нестабильности, выделяются внутренние и внешние факторы устойчивости предприятий. Подчеркнуто, что среди важнейших факторов, влияющих на устойчивость развития промышленных предприятий, в первую очередь, выделяется экономическая стабильность. Одновременно, авторы рассматривают факторы имеющейся нестабильности и их влияние на темпы развития промышленных предприятий. Для изменения текущего положения необходимо ослабление ряда факторов приводящих к экономической нестабильности. Целью статьи является анализ факторов влияющих на устойчивое развитие промышленных предприятий в условиях экономической нестабильности и выработка предложений, обеспечивающих по их устойчивому развитию.

Задачи статьи: исследовать и выделить факторы, в условиях ухудшающейся экономической ситуации, которые целесообразно учитывать при решении проблемы устойчивого развития промышленных предприятий. Методология: При проведении настоящего исследования основными источниками исходных данных послужили материалы государственной статистики. В основу методических разработок положены сравнительные методы анализа.

Результаты: Дано понятие и приведены виды экономической устойчивости промышленных предприятий. Показано влияние внутренних и внешних факторов влияющих на устойчивость предприятий. Выделено влияние экономической ситуации на роль этих факторов. Для достижения устойчивого развития промышленных предприятий предложено реализовать меры по ослаблению факторов приводящих к экономической нестабильности.

Выводы: В условиях новых экономических реалий необходимо сделать акцент на формирование экономической политики государства, направленную на ослабление колебания курса национальной валюты, стабилизацию банковской ставки кредитования, снижению цен на промышленные и потребительские товары, формирование условий способствующих активизации предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, внутренние и внешние факторы, показатели устойчивого развития, промышленные предприятия.

Для ссылки: Веселовский М. Я., Федотов А. В., Волчков Д. С. Обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий в условиях экономической нестабильности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 124–129. DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.124.129

Понятие экономической устойчивости возникло в связи с изучением проблемы ограниченности природных ресурсов, которая стала следствием мировых энергетических кризисов. В условиях развития производительных сил общества и инновационного развития, устойчивое экономическое развитие нашей страны, ее регионов возможно только при экономической устойчивости отраслей производства, предприятий и организаций.

Устойчивость – понятие глубокое, системное, как и финансово-хозяйственная деятельность отрасли или предприятия. Под устойчивостью предприятия, в принятой интерпретации, понимается возможность предприятия в течение определенного временного периода поддерживать показатели финансово-хозяйственной деятельности даже в таких условиях, когда деятельность предприятия может быть экономически не эффективна [4].

Устойчивость предприятия может являться результатом полной или частичной производственной, управленческой, ценовой, финансовой, социальной устойчивости, устойчивости деловой активности, которые по-разному влияют на устойчивость предприятия.

Структура экономической устойчивости производственного предприятия отражена в схеме рис. 1.



Рис. 1. Структура экономической устойчивости производственного предприятия

Дадим краткое определение видов устойчивости.

Унаследованная устойчивость – наличие запаса прочности, защищающего предприятие от воздействия неблагоприятных факторов.

Производственная устойчивость (технико-экономическая) – это возможность предприятия к сохранению и развитию современного уровня технологии и инноваций, способность обеспечить экономический рост и эффективность использования накопленного производственного потенциала.

Управленческая устойчивость – это способность квалифицированного аппарата управления предприятием осуществлять руководство производством, вести виртуозный маркетинг, проводить анализ деятельности предприятия.

Ценовая (рыночная) устойчивость – обеспечение оптимального механизма ценообразования на продукцию, при условии, что механизм ценообразования позволит планировать устойчивый уровень прибыли предприятия, способность к экономическому развитию и укреплению конкурентных позиций в условиях развития рынка.

Финансовая устойчивость – это способность предприятия вести рациональную финансовую политику и сохранять длительное время планируемый уровень ликвидности производимой продукции и платежеспособности.

Информационная устойчивость – возможность обеспечения выполнения своих функций при наличии информационных воздействий целенаправленного характера.

Интеллектуальная (инновационная) устойчивость – способность сохранять квалифицированный персонал, запатентованные технологии и изобретения, возможность проведения перспективных научно-исследовательских работ.

Социальная устойчивость – способность предприятия к удержанию низкого уровня текучести кадров.

Устойчивость деловой активности – это оптимизация преобразований на предприятии в определенном временном периоде, а также существование стратегии перспективного развития на усиление конкурентоспособности [8].

Устойчивость предприятия находится под воздействием многих факторов – внутренних и внешних, прямых и косвенных, объективных и

субъективных, регулируемых государством, рыночными отношениями, самим предприятием.

Ведущими факторами экономического роста и повышения эффективности деятельности промышленных предприятий являются снижение издержек, положительная динамика производительности труда, улучшения качества производимой продукции и увеличение конкурентоспособности отечественных производств [2, 10].

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий, определены в табл. 1.

Важнейшими внутренними факторами устойчивости предприятия являются: наличие инвестиций, инновационная активность, конкурентоспособность продукции, производственные технологии и инновации, интеллектуальные кадровые ресурсы, резервные мощности предприятия, политика управления капиталом, качество продукции, стратегия маркетинговой политики, личный состав предприятия. Значительно воздействие на уровень экономической устойчивости оказывают следующие факторы: отсутствие высокопрофессионального опыта персонала, недостаток общеэкономической и маркетинговой

Таблица 1

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость современных предприятий в России

Внешние факторы	Внутренние факторы
Методы экономической политики государства	Отраслевая принадлежность предприятия
Достижения в области техники и технологии производства	Структура выпускаемой продукции
Рыночная конъюнктура	Финансовые возможности
Уровень доходов и расходов потребителей	Себестоимость выпускаемой продукции
Налоговая и кредитная политика государства	Производственные запасы
Законодательные акты связанные с деятельностью предприятия	Наличие квалифицированного персонала
Внешиэкономическая деятельность	Баланс дебиторской и кредиторской задолженности
Общественное самосознание	Поступление и выбытие основных производственных фондов

подготовленности, финансовые недоработки, низкий уровень организации труда, негативный опыт приспособляемости к переменам в рыночной, социальной и экологической областях [1].

В свою очередь, внешние факторы можно разделить на две группы: факторы прямого и косвенного воздействия, они непосредственно влияют на функциональную деятельность предприятия и подвергаются влиянию его действий.

К этой группе факторов относят поставщиков трудовых, финансовых, информационных, материальных ресурсов, потребителей, конкурентов и так далее. Факторы косвенного воздействия отображают сопутствующие факторы, увеличивающие или уменьшающие экономическую устойчивость. К данной группе факторов относят: состояние экономики отрасли или предприятия, природные факторы, социально-политические факторы, нормативно-правовые факторы и другие. Действия предприятия в ответ на влияние факторов прямого и косвенного воздействия различны. На изменения факторов прямого воздействия предприятие может реагировать по-разному: оно может перестроить внутреннюю среду и поступить двояко: инициировать как политику приспособления, так и политику активного или пассивного противодействия. Факторы косвенного воздействия вынуждают предприятие предельно приспособлять свои задачи, цели, структуру, технологии и инновации, кадровый потенциал [5].

Среди важнейших факторов, влияющих на устойчивость развития промышленных предприятий, в первую очередь следует выделить экономическую стабильность. Экономическая стабильность характеризуется наличием неизменных или слабо меняющихся цен, налоговых ставок, условий предоставления банковского кредита, курсом национальной валюты, условиями внешнеэкономической деятельности.

Экономическая стабильность положительно влияет на развитие промышленности, сельского хозяйства, транспорта, отраслей инфраструктуры, банковского и финансового сектора. Наглядным примером, подтверждающим данный тезис, является устойчивое развитие Китайской Народной Республики, в которой уже на протяжении нескольких десятилетий наблюдается стабильно-высокие темпы экономического развития

К сожалению, следует отметить, что современный период развития отраслей отечественной промышленности происходит в условиях роста нестабильности, который обусловлен действием внешних и внутренних факторов. Среди внешних факторов следует отметить действие антироссийских санкций, направленных против важнейших отраслей российской экономики, существенное падение мировых цен на сырье, определенные ограничения в движении капитала и трудовых ресурсов.

Среди внутренних факторов имеют место значительные колебания курса национальной валюты, банковской ставки, цен на промышленные и потребительские товары, изменения в условиях предпринимательской деятельности.

Как, и следовало ожидать, усиление экономической нестабильности, имеющее место за последних несколько лет негативным образом сказалось на темпах роста промышленного производства. В табл. 2 приводятся статистические данные характеризующие темпы роста промышленного производства в Российской Федерации по годам (по данным Госкомстата РФ) [12].

Анализ, проведенный по данным таблицы, показывает, что в период с 2011 по 2014 годы наблюдается снижение темпов промышленного производства. Незначительный рост промышленности в 2014 году по сравнению с 2013 годом был нивелирован плохими данными начала 2015 года. По-

Таблица 2

Статистические данные за 2011–2014 гг. по темпам роста промышленного производства в Российской Федерации
(в % к предыдущему году)

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Промышленность, всего	105,0	103,4	100,4	101,9
В том числе:				
Добыча различных видов минерального сырья	101,8	101,0	101,1	100,5
- добыча топливно-энергетических минеральных ископаемых	101,2	100,7	100,9	101,8
- добыча различных видов ископаемых, кроме топливно-энергетических	106,6	103,4	102,3	99,2
Обрабатывающая промышленность	108,0	105,1	100,5	98,6
- производство продуктов питания	103,9	104,1	100,6	97,5
- ткацкое и швейное производство	100,8	100,7	104,3	96,4
- кожевенное производство, производство обуви	105,7	98,1	95,6	103,6
- деревообработка и производство изделий из дерева	110,2	96,2	108,0	91,1
- целлюлозно-бумажное производство, полиграфическая деятельность	106,5	105,8	94,8	104,3
- производство кокса и нефтепродуктов	103,8	103,1	102,3	104,3
- химическая индустрия	109,5	104,1	105,4	92,8
- производство резины, пластика, полимеров и их производных	111,4	112,8	105,9	96,9
- производство других минеральных продуктов	107,4	110,7	98,0	103,2
- металлургия, производство готовых металлических изделий	107,0	104,8	100,0	98,7
- производство различных видов машин и оборудования	111,1	102,7	96,6	102,8
- производство электрического, электронного и оптического оборудования	111,9	106,4	99,0	98,8
- производство различных транспортных средств и оборудования	117,2	110,3	102,2	96,6
- другие производства	105,3	102,6	95,4	104,1
Производство, распределение электроэнергии, газа, воды	100,2	101,3	97,5	102,1

ложительные темпы роста в 2014 году показывали меньше половины из анализируемых отраслей промышленности. К этим отраслям можно отнести добычу различных видов минерального сырья, производство обуви, минеральных продуктов, производство различных машин и оборудования. Другие отрасли показатели либо нейтральную динамику, либо показывают отрицательную динамику, то есть спад производства.

Крупные промышленные предприятия, холдинги и корпорации пытаются приспособиться к росту нестабильности путем развития импортозамещения, диверсификации выпускаемой продукции, работ (услуг), наращивания рыночных связей со странами не участвующих в санкционных компаниях, оптимизации структуры основных производственных фондов и так далее [9, 11].

Крайне важно обеспечение экономической устойчивости проводить путем поиска слабых мест в деятельности исследуемого предприятия, на основе которых возможно планирование мероприятий по ликвидации данных мест.

Для выявления слабых мест в финансово-хозяйственной деятельности предприятия дается оценка категорий экономической устойчивости с помощью показателей, важными из которых считаются:

- показатели производственной устойчивости (коэффициент годности и обновления основных фондов, коэффициент износа основных фондов);
- показатели социальной устойчивости (коэффициент численности оборота приема профессиональных кадров, коэффициент замещения персонала и др.);
- показатели устойчивости деловой активности (обширность рынков сбыта, объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), коэффициент общей оборачиваемости капитала, фондоотдача и другие);
- показатели финансовой устойчивости (коэффициент ликвидности продукции, коэффициент финансовой устойчивости и другие) [3].

В сложившихся условиях устойчивость предприятия формируется под воздействием сложного комплекса факторов. Среди данных факторов выде-

ляются внутрипроизводственные, экономические, финансовые, маркетинговые, технологические и другие факторы. Система управления предприятием должна оперативно реагировать на малейшие изменения среды и приспосабливаться к изменившейся ситуации.

Следует отметить, что высокие темпы развития экономики обеспечиваются наличием благоприятной внешней среды положительно влияющей на деятельность предприятий находящихся внутри данной среды [6, 7]. В условиях же неблагоприятной внешней среды и нарастания экономической нестабильности темпы роста неизбежно падают, и возникает угроза продолжительной рецессии.

Для изменения текущего положения и достижения устойчивого развития промышленных предприятий требуется переход к экономической стабильности. В основе данного процесса лежит ослабление факторов приведших к экономической нестабильности. В частности, требуется ослабить внешние факторы нестабильности путем выстраивания партнерских отношений с Западом и отмены антироссийских санкций, поддержки сил, способствующих установлению стабильных и справедливых цен на сырьевые и энергетические ресурсы, ликвидации искусственных барьеров движения капитала и трудовых ресурсов.

Значительно смягчить внутренние факторы экономической нестабильности способна экономическая политика государства направленная на ослабление колебания курса национальной валюты, стабилизацию банковской ставки кредитования, снижению цен на промышленные и потребительские товары, формирование условий способствующих повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Бекетов Н.В., Денисова А.С. Проблемы управления экономической устойчивостью и конкурентоспособностью предприятия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 4. С. 23–27.
2. Афонасова М.А. Обострение проблемы экономической безопасности России в условиях геополитического кризиса и санкционного давления западных стран [Текст] / М.А. Афонасова // Современные наукоемкие технологии. 2015. № 2. С. 186–194.
3. Зиньков Д.В. Осуществление аутсорсинга для повышения устойчивости компании: Монография. Тюменский государственный университет. Тюмень: изд-во ТГУ, 2006.
4. Самосудов М.В. Механизмы управления системной устойчивостью // Современная конкуренция. 2008. № 4. С. 12–14.
5. Сафин Ф.М. Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы) // Вестник ТИСБИ. 2000. № 2.
6. Федотов А.В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. № 4. С. 95–104.
7. Федотов, А.В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов, А.В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 2 (62). С. 31.
8. Устойчивость предприятия. 22.06.2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ssga.ru/>
9. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В. М.: изд-во «Научный консультант», 2015. 252 с.
10. Организационно-экономический механизм повышения эффективности функционирования промышленных предприятий: коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: изд-во «Научный консультант», 2015. 269 с.
11. Afonassova M.A. The development mechanisms investigation of ultrafast processes in the economy // Review of European Studies, Vol. 6, No. 4, Desember, 2014. P. 216–223.
12. Федеральная служба государственной статистики. 23.06.2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

M. Ya. Veselovsky, A. V. Fedotov, D. S. Volchkov

Abstract

In article the perspective of a sustainable development of the industrial enterprises is investigated, the factors influencing stability of development of the enterprises are analyzed, definition of different types of economic stability in the period of economic instability is given, internal and external factors of stability of the enterprises are allocated, is underlined that economic stability, first of all, is distinguished from the major factors influencing stability of development of the industrial enterprises. At the same time, authors consider factors of the available instability and their influence on rates of development of the industrial enterprises. Change of the current situation requires weakening of a number of the factors resulting in economic instability.

Purposes. The purpose of article is the analysis of factors of the industrial enterprises influencing a sustainable development in the conditions of economic instability and development of the offers providing on their sustainable development.

Article tasks: to investigate and allocate factors, in the conditions of the worsening economic situation which are expedient for considering at a solution of the problem of a sustainable development of the industrial enterprises.

Methodology. When carrying out the real research materials of the state statistics were the main sources of basic data. Comparative methods of the analysis are the basis for methodical development.

Results. The concept is given and types of economic stability of the industrial enterprises are given. Influence of internal and external factors of the enterprises influencing stability is shown. Influence of an economic situation on a role of these factors is allocated. For achievement of a sustainable development of the industrial enterprises it is offered to realize measures for weakening of the factors resulting in economic instability.

Conclusions / importance. In the conditions of new economic realities it is necessary to place emphasis on formation of economic policy of the state, directed on weakening of rate fluctuation of national currency, stabilization of a bank rate of crediting, to reduction of prices of industrial and consumer goods, formation of the conditions promoting activation of business activity.

Keywords: economic stability, internal and external factors, indicators of a sustainable development, industrial enterprises.

Correspondence: Veselovsky Mikhail Yakovlevich, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, consult46@bk.ru;

Fedotov Alexander Vladlenovich, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, fed230@yandex.ru;

Volchkov Dmitry Sergeyevich, State Budgetary Higher Educational Institution Moscow Region University of Technology (42, Gagarina street, Moscow region, Korolev, 141070), Russian Federation, roneesd@mail.ru;

Reference: Veselovsky M. Ya., Fedotov A. V., Volchkov D. S. Quality of national economic growth: factors and determinants. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 124–129. DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.3.124.129.



УДК 338.001.36
JEL: H80

ЭКСПОРТНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗОНЫ БАНГЛАДЕШ КАК ПРИМЕР ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Павел Павлович Богданенко¹

¹ ФГБОУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет)»
Министерства иностранных дел Российской Федерации
119454, г. Москва, Проспект Вернадского, 76

¹ Аспирант кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России
E-mail: bogdanenko-pavel@mail.ru

Поступила в редакцию: 26.06.2015 Одобрена: 14.07.2015

Аннотация

Предметом статьи являются экспортно-производственные зоны Бангладеш, которые могут стать примером для развития машиностроения в России. Экспортно-производственные зоны, как вид свободных экономических зон, являются достаточно полезным инструментом для экономики страны. Они позволяют достичь ряд государственных целей: увеличение занятости, привлечение инвестиций и рост объемов собираемых налогов. Помимо прямого влияния, появление экспортно-производственных зон опосредованно воздействует на экономику страны посредством увеличения закупок у компаний-поставщиков для резидентов ОЭЗ. Предоставляя компаниям-резидентам налоговые и таможенные льготы, государство ставит в неравное положение компании, находящиеся за пределами зон. Однако для противодействия этому государство вводит ограничения на допуск продукции компаний-резидентов на внутренний рынок. Данные ограничения могут касаться как установления определенной доли продукции, которую резидент может поставлять свободно на внутренний рынок, так и доли, которую может поставить, уплатив таможенные пошлины и сборы. Цель данной работы – показать результаты появления ЭПЗ в Бангладеш и предложить основные направления развития подобной зоны со специализацией на машиностроении в России. Методологической базой исследования являются сравнительный анализ, анализ причинно-следственных связей, а также исторический метод. В данной статье автор анализирует опыт создания экспортно-производственных зон в Бангладеш, где они достаточно зарекомендовали себя: были созданы новые рабочие места, новые производства – инвестиции составляют значительную долю от общегосударственных, существенно вырос экспорт Бангладеш. В тоже время цель по диверсификации промышленности страны не была достигнута: основной отраслью в зонах является текстильная промышленность. В статье автор указывает на возможность использования данного опыта в России – для развития сектора машиностроения. Наличие квалифицированного персонала, база подготовки специалистов, перенос производства из Европы, ослабевшая национальная валюта, стремление правительства России диверсифицировать экспорт могут стать решающими факторами для привлечения инвестиций в подобные российские зоны.

Ключевые слова: экспортно-производственная зона (ЭПЗ); Бангладеш; инвестиции; конкурентоспособность; диверсификация; резиденты; полномочный орган по экспортно-производственным зонам в Бангладеш (BEPZA); прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ); налоговый стимул; свободная экономическая зона (СЭЗ); таможенный стимул; машиностроение.

Для ссылки: Богданенко П. П. Экспортно-производственные зоны Бангладеш как пример для развития машиностроения России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 130–135.

В Бангладеш в экспортно-производственных зонах работают свыше 400 тыс. человек¹, и на эти зоны приходится значительная доля национального экспорта и инвестиций.

Главными проблемами, с которыми сталкиваются в данный момент ЭПЗ в Бангладеш, являются проблема поддержания их конкурентоспособности при необходимости увеличения зарплат и улучшения условий труда работников зон. А также проблема диверсификации производства и ухода от производства исключительно предметов одежды.

История развития экспортно-производственных зон в Бангладеш

Идея создания ЭПЗ в Бангладеш зародилась в то время, когда замещение импорта стало популярным во многих развивающихся странах. Промышленность в Бангладеш состояла главным образом из национализированных фабрик и заводов. Из-за огромных сокращений персонала в отрасли производства джута, правительство было обеспокоено необходимостью появления новых рабочих мест и было готово для создания более либерального режима для торговли и инвестиций.

¹ Режим доступа: <http://epzbangladesh.org.bd>

С вступлением в 1980 году в силу закона «Об иностранных инвестициях» были заложены основы для их привлечения в крупных масштабах. В том же году был создан полномочный орган по экспортно-производственным зонам в Бангладеш (BERZA).

Концепция промышленной обслуживаемой территории не была новой в Бангладеш, однако появились ряд особенностей, которые ранее не встречались: земля на такой территории была объявлена как «экстерриториальная» и зона была направлена на производство экспортной продукции. Значительным изменениям подверглась схема налоговых стимулов и административных процедур по импорту и экспорту товаров.

Первая ЭПЗ была учреждена в Читагонге в 1983 г. [1]. Прошло почти 10 лет, когда число резидентов зоны достигло значимого количества. Вместе с расширением производства мировых производителей в отрасли предметов одежды в 90-х гг., ЭПЗ в Читагонге стала стремительно развиваться. Вторая ЭПЗ появилась около города Дакки в 1993 г., после этого были открыты еще шесть.

Сегодня 8 ЭПЗ находятся под управлением BERZA, еще 2 – в стадии планирования. В дополнение к ним частная зона развития, оперируемая корейской компанией Янгон, строится около Читагонга. Несмотря на то, что зоны распределены по стране, в действительности, экономическая активность в ЭПЗ крайне концентрирована: в двух из них – ЭПЗ Читагонг и Дакка – работают более 80% всех компаний ЭПЗ.

Достигнутые успехи в зонах развития

Программа ЭПЗ достаточно успешна в вопросе привлечения инвестиций, особенно принимая во внимание тот факт, что Бангладеш исторически имеет один из самых низких уровней ПЗИ в регионе. С 1994 по 1999 гг. средний ежегодный поток инвестиций в ЭПЗ составлял 52 млн. долл., затем он вырос до 92 млн. долл. (2000–2005 гг.). И с тех пор он увеличился до 321 млн. долл.¹ в период с 2009 по 2013 гг. На конец 2013 года объем накопленных инвестиций в ЭПЗ составил почти 3,2 млрд. долл., что составляло 37% от общестранового значения. При этом в том же году 25%² всего потока ПЗИ пришлось на экспортно-производственные зоны.

Примерно 290 компаний работают в зонах развития. Большинство из них (61%) полностью принадлежит иностранцам. При этом среди действующих предприятий в ЭПЗ примерно 2/3 занимаются производством одежды.

Развитие экспорта является главной целью BERZA. В этом оно имело успех с начала 90-х гг. Экспорт в зонах рос быстро, со среднегодовым темпом прироста 18% с 1994 г. (среднегодовой темп прироста по стране составлял 13%). В 2013 г. экспорт из ЭПЗ составил 5,5 млрд. долл. Доля ЭПЗ в экспорте Бангладеш все прошлое десятилетие была примерно на одном уровне – 17–20%, в 2013 г. она составила 19% [3, 4].

В стране, где общая численность рабочей силы составляет 77 млн. человек, вклад ЭПЗ в создание рабочих мест имеет ограниченное значение. Так к 2015 г. в ЭПЗ было создано около 405 тыс. рабочих мест. Даже применительно к промышленной рабочей силе, на рабочие места в ЭПЗ приходится только 3% от общего объема. А в отрасли производства одежды до 90% рабочих мест находятся вне экспортно-производственных зон.

Несмотря на это, рабочие места в ЭПЗ имеют важное положительное влияние на экономику, частично потому, что большинство рабочих мест занято женщинами. Согласно BERZA, женщины составляют 64% всех занятых в ЭПЗ. Около 47% все рабочих мест ЭПЗ находятся в Читагонге, что составляет примерно 183 тыс., другие 89 тыс. находятся в Дакке – 23%. В отличие от других мировых программ зонирования ЭПЗ в Бангладеш не используют активно иностранную рабочую силу. Так, 99,5% всех занятых в данных зонах являются гражданами Бангладеш, на иностранных работников приходится менее 1200 рабочих мест [2].

Взаимосвязи с внутренним рынком

В отношении связей с элементами, находящимися впереди в цепочке дистрибуции, программа ЭПЗ имеет ограничительную политику – на местном рынке может быть продано не более 10% [2] от произведенной продукции. Но самое главное, для текстильных предприятий и компаний по производству одежды, которые составляют основную массу фирм в ЭПЗ, продажи внутри страны полностью исключены. Данные ограничения направлены на защиту от недобросовестной конкуренции, которая очевидна, принимая во внимание размер местной отрасли и значительные льготы, доступные компаниям, базирующимся в экспортно-производственных зонах. Однако, учитывая огромный внутренний рынок, предприятия с иностранным капиталом смотрят на Бангладеш не только как на страну экспорта, но и как на перспективный рынок сбыта. Это особенно относится к таким отраслям, как металлургия и пищевая промышленность. В целом, иностранный капитал нацелен на удовлет-

¹ Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org>

² Режим доступа: <http://epzbangladesh.org.bd>

ворение спроса и на местном, и на мировом рынке. Однако ограничения внутри страны оказывают сильное влияние на их планы. Для тех отраслей, которым разрешается продавать 10% от произведенной продукции на местном рынке, административные процедуры выступают в качестве дополнительного барьера. Вначале компаниям требуется получить разрешение от BEPZA, затем они оплачивают таможенные пошлины.

Связи с предприятиями, находящимися на предыдущем уровне в технологической цепочке, не запрещаются, а на словах даже поощряются. Однако ряд регулирующих, административных и общерыночных факторов оказывают негативное влияние на обратные связи. В теории, местные производители, продающие продукцию в ЭПЗ, могут получать возврат пошлин на импортируемые компоненты (будучи непрямым экспортером). Но для небольшого производителя аксессуаров к предметам одежды это оказывается очень сложным процессом. В Департаменте по освобождению и возврату пошлин (DEDO) не хватает сотрудников, а система возвратов сильно бюрократизирована. Мелкие не прямые экспортеры не могут предъявить экспортный счет, и поэтому редки случаи их обращения за возвратом пошлин. Кроме этого, из-за вопросов безопасности и утечки товаров из ЭПЗ на внутренний рынок, BEPZA ограничила передвижение грузовиков в ЭПЗ, предоставив им для этого определенные часы.

Но, несмотря на все эти проблемы, внутренние поставщики налаживают связи с экспортерами в экспортно-производственных зонах.

Ключевые факторы успеха

Какой бы ни была роль ЭПЗ в поддержке быстрого роста экспорта предметов одежды в Бангладеш, самым решающим фактором является преимущество в низкой стоимости труда в стране. Низкоквалифицированные работники отрасли одежды получают одну из самых низких заработных плат в мире. Их оклад начинается от 30 долларов в месяц. Стоимость труда в Бангладеш – в 2,5 раза ниже, чем во Вьетнаме и более чем в 3 раза ниже большинства африканских СЭЗ.

В дополнении к значительному преимуществу по стоимости рабочей силы, Бангладеш отличается огромным размером рынка. Несмотря на ограниченную платежеспособность, производители заинтересованы в доступе к 150 млн. человек [2], живущих в стране.

Однако, отбросив все эти преимущества, Бангладеш, как и большинство стран с низким доходом, отличается плохим инвестиционным климатом. Частный сектор остается неустойчивым, а законо-

дательная база и слабые государственные институты не позволяют с легкостью начать бизнес как отечественным, так и иностранным инвесторам. Другими серьезными проблемами для инвестиционного климата являются коррупция и ненадежная система государственной власти. Однако они по крайней мере частично решены внутри ЭПЗ.

BEPZA предлагает землю в аренду сроком на 30 лет с правом продления. Также есть в наличии уже построенные производственные мощности, сдаваемые на более короткий период, что привлекает инвесторов, которые не готовы вкладывать значительные суммы и планируют начать деятельность в кратчайшие сроки с минимальным риском. Цены на землю внутри зон значительно ниже общестрановых.

Другим ключевым элементом инфраструктурной поддержки BEPZA является электричество и газ, которые вне зон находятся в дефиците.

В дополнении к вышеупомянутому BEPZA развивает и поддерживает широкий ряд ключевой поддерживающей инфраструктуры в зонах, включая коммерческую, бизнес, административную инфраструктуру, а также объекты для времяпрепровождения и отдыха:

- Бизнес инфраструктура: банки, бизнес центр, курьерская служба, почта, клиринговые, транспортные, экспедиторские агентства.
- Административная: таможенный офис, полицейский участок, служба внутренней безопасности, пожарная станция, общественный транспорт, поликлиника.
- Объекты для времяпрепровождения и отдыха: рестораны и столовые, рекреационный центр, школа, спортивный комплекс.

Главным налоговым стимулом, предлагаемым в СЭЗ, являются 10-летние налоговые каникулы, после которых в течение следующих 5 лет действует ставка, составляющая 50% от базовой. При этом для нерезидентов СЭЗ налог на прибыль промышленных компаний варьируется от 27,5% для публично торгуемых компаний до 37,5% [2] для закрытых компаний. В дополнении к этому, иностранные сотрудники получают трехлетнее освобождение на уплату налога на доходы.

Также в СЭЗ действует освобождение от двойного налогообложения, от налога на дивиденды, допускается ускоренная амортизация на машинное оборудование и здания заводов.

В СЭЗ присутствуют и таможенные стимулы: освобожденный от пошлин импорт и экспорт сырья, готовых товаров, импорт строительных материалов, оборудования, запасных частей, трех транспортных средств.

Разрешаются переводы роялти, оплат за консультации.

Помимо таможенных и налоговых существуют и другие льготы: разрешение на 100% иностранное владение компанией, полная репатриация капитала и дивидендов, разрешение на взятие займов в иностранной валюте из-за рубежа, возможность иметь вне зоны депозитный счет в иностранной валюте. Также в ЭПЗ предоставляется режим наибольшего благоприятствования.

Проблемы экспортно-производственных зон

Конкурентное преимущество Бангладеш в мировом секторе производства предметов одежды построено на более низкой стоимости рабочей силы по сравнению с другими странами. Однако недавно было принято решение об увеличении минимальной заработной платы до 43 долларов в месяц [2]. Необходимость увеличения оплаты труда работников в ЭПЗ будет способствовать снижению уровня конкурентоспособности зон.

Когда Совет по инвестициям открывал первую ЭПЗ в Читагонге, обязательным условием было предоставлять статус резидента зоны только высокотехнологичным компаниям и не привлекать компании, производящие одежду с широким использованием ручного труда. Этим частично объясняется долгая задержка в заполнение компаниями ЭПЗ. Однако со временем данные фирмы были допущены в зону.

Было много разговоров по поводу диверсификации промышленной базы ЭПЗ, однако мало было сделано. По всем ЭПЗ в Бангладеш ситуация выглядит следующим образом: к сектору производства одежды относятся две-третьи компаний и почти 90% все работников [2]. Несмотря на повторяющиеся заявления BERPZA о намерениях закрыть доступ инвестиций в ЭПЗ для производителей одежды, в декабре 2009 года были одобрены новые проекты по открытию предприятий в этом секторе.

Машиностроение в России

Отрасли машиностроения в России начали играть особую роль после начала индустриализации страны в 30-е гг. прошлого века. В конце 80-х гг. на долю продукции машиностроения приходилась весомая часть экспорта. Прежде всего это был грузовой транспорт, электрооборудование, станки (16,2% от общего объема экспорта в 1988 г.). Основным направлением экспорта были страны

соцлагеря, при этом значительная часть поставок осуществлялась в рамках взаимопомощи.

После распада Советского союза, разрушения существовавших экономических связей, появления импортного оборудования, продукция отечественного машиностроения оказалась не столь конкурентоспособной. Компании столкнулись с потерями иностранных рынков (прежде всего Восточная Европа, в тоже время зарубежными теперь стали рынки стран СНГ), с возросшей конкуренцией со стороны иностранных производителей внутри страны, а также с ограниченным доступом к финансовым ресурсам. Потребовалось время, чтобы перестроиться к изменившейся экономической ситуации. Так падение производства остановилось лишь в 1999 г. Касательно ситуации на внешних рынках: с 1995 г. по 1999 г. объем экспорта оставался на одном уровне в текущих ценах, лишь в 2000 г. начался рост продукции машиностроения, достигнув в 2014 г. 26,4 млрд. долл., что превысило значение 1995 г. в 4 раза. Однако в относительных значениях ситуация не выглядит столь радужной: доля машин, оборудования и транспортных средств в российском экспорте уменьшилась с 10,2% в 1995 г. до 5,3% в 2014 г. При этом этот показатель сильно различается для разных групп стран. Так, доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте в страны дальнего зарубежья составляет 3,7%, а в страны СНГ – 16,3%². Если взглянуть на динамику российского импорта, то можно заметить, что ситуация здесь была примерно похожая: до 2003 г. объем импорта машиностроения находился на одном уровне, после этого начался стремительный рост до 136 млрд долл. в 2014 г. (в 9 раз больше, чем в 1995 г.). При этом доля в импорте выросла с 34% до 48% за тот же период³.

Перспективная ОЭЗ со специализацией на машиностроении

В связи с возросшей необходимостью импортозамещения из-за сложившихся внешнеполитических обстоятельств, возникает вопрос о необходимости развития отечественного машиностроения в тех областях, где наши производители отсутствуют или недостаточно конкурентоспособны по сравнению с иностранными компаниями, а также о привлечении прямых инвестиций в создание подобного рода производств.

И здесь как раз может быть использован опыт создания экспортно-производственных зон Бан-

¹ Внешние экономические связи СССР в 1988 г., статистический сборник. М.: изд-во «Финансы и статистика», 1989.

² Режим доступа: www.customs.ru

³ Режим доступа: www.gks.ru

гладеш. Однако, поскольку целями таких потенциальных зон в России, являются не только появление дополнительных рабочих мест, увеличение объемов поступающих налогов в будущем, но и обеспечение экономики России современной продукцией машиностроения и развитие новейших технологий, то данный опыт должен быть дополнен и адаптирован.

Так, данные потенциальные зоны будут создаваться не только для производства продукции на экспорт, но и для поставок на внутренний рынок.

Местоположение особых экономических зон, специализирующихся на производстве машин и оборудования определяется тремя главными факторами: наличие имеющихся производств, наличие соответствующих кадров и центров их подготовки, а также выгодное экономико-географическое положение.

Основными регионами развития отраслей машиностроения в России являются Петербург и Ленинградская область, Поволжье и Урал. Здесь же находятся и основные центры по подготовке соответствующих специалистов. Уровень оплаты труда в данных регионах находится на примерно одном уровне. С точки зрения осуществления экспортных поставок Петербург и Ленинградская область имеют лучшее местоположение. Близость к порту позволяет сократить логистические затраты на доставку продукции в порт отправления при экспорте, а также на доставку импортируемых компонентов и сырья. С точки зрения решения экономико-социальных задач развития регионов, возможно создание подобной зоны и в Новгородской области, в районах, граничащих с Ленинградской.

Резидентами данной зоны могут быть как иностранные инвесторы (европейские компании, желающие перенести производство с целью его удешевления, азиатские компании, планирующие увеличить экспансию на европейский рынок), так и отечественные компании, стремящиеся открыть новое производство, получив льготы. При этом нельзя допускать, чтобы появление резидентов в зоне, приводило к ухудшению положения существующих предприятий вне ее. Многие машиностроительные компании являются градообразующими, и сокращение их конкурентоспособности может привести к тяжёлым социальным последствиям. Поэтому выбору допускаемых суботраслей и резидентов должно быть уделено пристальное внимание.

На мой взгляд, самими перспективными суботраслями, с точки зрения привлечения инвесторов, являются подъемно-транспортное машиностроение, автомобильная промышленность, судостроительство и робототехника.

К подъемно-транспортному машиностроению относятся: разработка и выпуск грузоподъемных кранов, лифтов, подъемников, конвейеров и прочее. В силу широкой области применения и высокого спроса на данную продукцию, эта суботрасль может получить развитие в планируемой ОЭЗ. Потенциальными резидентами могут быть как зарубежные инвесторы, так и российские.

Несмотря на сворачивание производственных площадок General Motors в России и ускоряющееся падение спроса, наша страна на ближайшую перспективу остается привлекательной для автомобильных компаний и как страна-сбыта (потенциально может занимать первое место по продажам легковых автомобилей в Европе), так и производственная площадка для экспорта в ЕС (относительно низкие затраты на электроэнергию, а в последнее время и на оплату труда в связи с падением курса рубля). Помимо автопроизводителей резидентами зоны могут стать компании, специализирующиеся на изготовлении деталей.

Будущая зона может быть также местом реализации судостроительных проектов российских инвесторов. Доступность сырья, наличие профессиональных кадров – все это может служить подспорьем при принятии решений о направлении инвестиций. Однако, поскольку в регионе существует ряд судостроительных компаний, необходимо либо включить их в зону и предоставить льготы под условия проведения модернизации производства, либо ограничить специализацию инвесторов неразвитыми на настоящий момент направлениями судостроения.

Осуществление инвестиций в производство роботехники в данной зоне может быть обусловлено наличием соответствующих кадров, близостью до порта и потенциальных рынков сбыта. Инвестиции здесь могут иметь, как российское, так иностранное происхождение.

В данной ОЭЗ должны быть использованы традиционные льготы: налоговые (по налогу на прибыль, транспорт, землю, отчисления в фонды), а также таможенные в части экспортных отгрузок. Также немаловажным стимулом должна быть стоимость аренды, выкупа земли и наличие соответствующей инфраструктуры.

Кроме этого отечественные компании-резиденты должны иметь доступ к заёмным средствам с льготной процентной ставкой. В этом могли бы участвовать такие банки с государственным участием, как Сбербанк России, Группа ВТБ и Россельхозбанк.

В перспективе, при активном подходе ответственных государственных органов, в течение 5 лет в

данную зону может быть привлечено до 80 средних и крупных резидентов и создано до 20 тыс. рабочих мест.

Итак, ЭПЗ Бангладеш показали большой успех в деле привлечения инвестиций и создания рабочих мест. BEPZA также внесла вклад в создание более лучшего инвестиционного климата в стране и сделала Бангладеш известным как низкокзатратный центр притяжения прямых иностранных инвестиций в сектор производства одежды. Принимая во внимание размер национальной экономики, общее влияние ЭПЗ на занятость и экспорт относительно небольшое. Однако они начали играть каталитическую роль в поддержании роста сектора производства одежды за пределами зон.

С другой стороны, ЭПЗ не принесли успехов в диверсификации экономики. Напротив, они еще более усилили зависимость народного хозяйства от сектора производства одежды.

Несмотря на несколько иные цели, данный опыт Бангладеш может быть применен при создании ОЭЗ

со специализацией в области машиностроения в России. В настоящее время как никогда актуально импортозамещение, создание высокотехнологичных производств, диверсификация экспорта.

При должном подходе и грамотном выборе льгот и стимулов создание подобной ОЭЗ в СЗФО может в короткие сроки вызвать приток инвестиций и принести большой вклад в развитие ряда суботраслей машиностроения.

Список литературы

1. Zaara Zain Hussain. Economic Zones in Bangladesh: Unbound Opportunities for Foreign Investment. Institute of South Asian Studies. ISAS Special Report. №17. 2013 November 28.
2. Thomas Farole, Gokhan Akinci. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2011, DOI 978-0-8213-8763-4.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

BANGLADESH EPZS AS AN EXAMPLE FOR DEVELOPMENT OF RUSSIAN MECHANIC ENGINEERING

P. P. Bogdanenko

Abstract

The subject of the article is export processing zones of Bangladesh, which may become a sample for development of mechanic engineering in Russia. Export processing zone, as a kind of special economic zones, is a quite useful tool for the country's economy. They allow reaching a number of government objectives: increase employment, attract investment and enhance volume of collected taxes. In addition to the direct effect, the emergence of export processing zones has indirect impact on the economy by increasing purchases from suppliers by SEZ residents. Providing tax and customs benefits to residents, the state puts companies outside the zones at a disadvantage. However, to counter this, state imposes restrictions on admission of products of resident companies on domestic market. These restrictions may relate to establishment either of a certain percentage of products that can be delivered freely on the internal market or share that can be delivered after payment of customs duties and taxes. The purpose of this work is to show the results of Bangladesh EPZs and to present basic directions of development for such zone specialized in mechanic engineering in Russia. The methodological base of the research is comparative analysis, cause-effect relationships, as well as historical method. In this article the author analyzes the experience of creation of export processing zones in Bangladesh, where they are sufficiently proven: new jobs and enterprises have been created - investments to these zones account for a significant share of total investments to the country. Moreover export of Bangladesh has increased significantly. At the same time the goal for diversifying the country industry has not been met: textile is the main branch is in these zones. At the article the author points to the possibility of using this experience in Russia in terms of mechanic engineering. Availability of qualified personnel, training base, transfer of production from Europe, weakened national currency, government's desire to diversify Russian export may be crucial to attract investments to such Russian zones.

Keywords: export processing zone (EPZ); Bangladesh; investments; competitiveness; diversification; residents; Bangladesh export processing zone authority (BEPZA); foreign direct investment (FDI); tax incentive; special economic zone (SEZ); customs stimulus; mechanic engineering.

Correspondence: Bogdanenko Pavel P., Moscow State Institute of International Relations (University) (76, Vernadsky prospect, Moscow, 119454), Russian Federation, bogdanenko-pavel@mail.ru

Reference: Bogdanenko P. P. Bangladesh EPZs as an example for development of Russian mechanic engineering. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 130–135.

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИЕЙ

Константин Андреевич Дюндик¹

¹ ФГУП «ЦНИИ «Центр»

123100, Москва, 1-й Красногвардейский пр., д. 15

¹ Аспирант, главный специалист Департамента управления делами ОАО «ГМК «Норильский никель»

E-mail: DyundikKA@nornik.ru

Поступила в редакцию: 26.06.2015

Одобрена: 14.08.2015

Аннотация

В статье исследуется организационно-управленческая структура интегрированной металлургической компании. Показано, что линейно-штабная система управления становится сдерживающим фактором в ее развитии. Менеджмент преобразований представляет собой целенаправленный процесс перевода интегрированной металлургической компании в новое качественное состояние. Целью статьи является анализ организации управления, ее усовершенствования на основе нового концептуального подхода к модернизации системы управления интегрированных металлургических компаний и выделения подсистем развития.

Методология. Методической основой данной статьи являются сравнительные методы анализа.

Результаты. Исследованы подходы к развитию управления интегрированной металлургической компании, возможности проведения изменений.

Выводы. Развитие управления в интегрированной металлургической компании требует глубокого исследования существующих внутренних условий функционирования и специфики деятельности компании, а также планирования и осуществления мероприятий по повышению ее восприимчивости к новшествам.

Ключевые слова: интегрированная компания, система управления, методы управления, нововведения.

Для ссылки: Дюндик К. А. Эффективная система управления интегрированной промышленной компанией // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 136–140.

Современные металлургические компании функционируют в постоянно меняющейся, сложной и зачастую не предсказуемой среде, что предопределяет необходимость своевременной адаптации металлургической компании к возникающим новым условиям. Внешние условия функционирования современной интегрированной металлургической компании требуют гибкости системы управления, а значит и организации подсистемы развития управления интегрированной металлургической компании. Сложность организационно-производственной структуры компаний, которая охватывает большой круг производств по добыче и подготовке сырья, материалов, выплавке металла и приданию ему определенной формы и свойств не отвечает новым вызовам глобального рынка [1].

Учитывая ряд технико-экономических особенностей металлургической промышленности, необходимо в организационно-управленческой структуре интегрированной металлургической компании наличие целевой подсистемы развития управления. Среди технико-экономических особенностей металлургической промышленности выделяются:

- разнообразие, сложность и взаимосвязь технологических процессов, протекающих при высоких температуре и скорости. Эта особенность, например, черной металлургии обуславливает необходимость улучшения структуры производства, внутриотраслевых связей, методов управления, планирования и материально-технического снабжения;
- большая материалоемкость и топливоемкость металлургической продукции;
- высокая фондоемкость (капиталоемкость) продукции черной металлургии;
- высокий уровень концентрации, специализации и комбинирования производства предполагает обеспечения оптимальных соотношений между структурными подразделениями (дивизионами).

К потерям эффективности управления приводит и игнорирование отдельных технико-экономических особенностей созданных в новейшей России, интегрированных металлургических компаний, в результате которых компании сталкиваются с прямыми угрозами кризиса или банкротства.

Широко используемая линейно-штабная структура управления с ее объективным направлением развития – усложнением структуры, ростом управленческих затрат и снижением оперативности в принятии управленческих решений становится определенным тормозом в развитии свойств мобильности, адаптивности и устойчивости к изменениям [2].

В настоящее время организация управления может усовершенствоваться на основе нового концептуального подхода к модернизации системы управления интегрированных металлургических компаний и выделения подсистем развития. Подсистема развития связана с выделением взаимосвязанных функций анализа эффективности организационной структуры управления, проектирования новой организационной структуры управления, разработкой штатного расписания, формированием новой организационной структуры, увязанной с процедурами разработки и реализации рекомендаций по развитию и адаптации стиля и методов руководства [3].

Развитие управления интегрированной металлургической компании во многом зависит от возможностей проведения изменений. Следует отметить, что компании сами оказывают влияние на изменения рынка (новые товары и технологии, монополизм и др.). Само изменение компания может запланировать как постепенный, ступенчатый или эволюционный процесс перевода компании на новый или другой уровень с использованием новых идей и концепций. В науке выделяют два подхода к организационному развитию, увязанных с управлением изменениями. Авторами этих подходов, названных соответственно «Теория Е» и «Теория О», являются профессора Гарвардской школы бизнеса М. Бир и Н. Нория.

В основе подхода «Теория Е» рассматривают финансовые цели и ориентация на их эффективное достижение, в условиях давления акционеров компании. При этом характерным является использование механистического подхода, жестких методов, осуществление перемен «сверху – вниз», основное внимание руководителей устремляется на создание структуры и систем управления. Эти элементы могут принести быструю финансовую отдачу. В 90-е годы прошлого века «Теория Е» была актуальной и использовалась для проведения изменений в крупных металлургических компаниях в США. Успех этого подхода расширил границы использования в Европе и обусловил реструктуризацию и реинжиниринг (поднятие компании на новый уровень путем новых технических решений).

«Теория О» основана на идее большей роли в процессах преобразования человеческого фактора, обучение и развитие сотрудников, изменения корпоративной культуры и управление изменениями «снизу – вверх».

В научных работах постепенно эти подходы получили свое развитие и сегодня все разработки можно систематизировать в соответствии со следующими принципами: способы реализации власти; подготовка специалистов; применение разумных расчетов.

На процесс развития управления изменениями интегрированной металлургической компанией особое влияние оказывают следующие преобразования [4]:

- реорганизация и изменение конфигурации компании, в формах: разделения компании, выделение отдельных подразделений в качестве самостоятельных юридических лиц, присоединение и слияние компании с другими компаниями, сокращение компании, бизнеса;
- реструктуризация и преобразование организационной структуры компании за счет перераспределения функций и ответственности подразделений, перехода к другому типу структуры, изменение способов функционирования компании, в том числе реинжиниринг бизнес-процессов.

Менеджмент преобразований, таким образом, представляет собой целенаправленный процесс перевода социально-экономической системы или какого-либо ее значимого элемента в новое качественное состояние, что обычно связано с применением стратегического подхода. Поэтому развитие управления является неотъемлемым элементом системы стратегического менеджмента в интегрированной металлургической компании. Функционально-целевая модель системы управления интегрированной металлургической компании должна включать целевые и функциональные подсистемы управления, показанные в табл. 1.

Подсистема развития управления в интегрированной металлургической компании должна состоять из четырех блоков: диагностики и анализа потребностей в развитии управления, планирования реализации развития управления, управления изменениями и оценки результатов по развитию управления и институционализации изменений. Каждый из этих блоков должен иметь банк методик и моделей осуществления соответствующих процессов, а также необходимую информационную базу для принятия решений.

Блок диагностики и анализа потребностей в развитии управления призван на основе исследований внешней и внутренней среды, а также сопоставления их результатов с целями и стратегиями металлургической компании определять те аспекты деятельности металлургической компании, которые требуют изменений, разрабатывать предложения по внедрению конкретных преобразований, прогнозировать возможные барьеры и

Таблица 1

Функционально-целевая модель системы управления интегрированной металлургической компании

Функциональные подсистемы	Целевые подсистемы
управления научно-технической деятельностью	управления выполнением плана производства и поставок продукции
управления производством	управления ресурсами
управления экономической деятельностью	развития управления
управления внешнехозяйственной деятельностью	управления социальным развитием
управления персоналом	управления охраной окружающей среды
линейного руководства	
обеспечения управления	
правового обеспечения	
информационного обеспечения	
технического обеспечения	
нормативного обеспечения	
обеспечения регламентирующей документацией	
хозяйственного обеспечения	
делопроизводственного обеспечения	

силы сопротивления. Примерами методик, которыми должны располагать эти блоки, могут служить SWOT-анализ, метод составления профиля среды, диаграмма Омаэ, анализ «силового поля», социометрический анализ, методы экспертных оценок. Этот блок должен работать постоянно, поэтому металлургическим компаниям целесообразно иметь специальное подразделение, выполняющее указанные функции.

Потребность в блоке планирования реализации развития управления возникает тогда, когда руководством принято решение об осуществлении организационных преобразований. В связи с этим нет необходимости создавать постоянно действующее подразделение для выполнения этой функции. Но ситуация возникновения такой потребности должна быть предусмотрена заранее путем включения определенных пунктов в положения об отделах и должностные инструкции, закрепляющих конкретные обязанности, ответственность и права за отдельными специалистами и подразделениями на время внедрения организационных изменений.

Этот блок должен располагать такими методиками, как построение дерева целей, сетевое планирование, матрица разделения административных задач управления, карта ключевых участников проекта, анализ «силового поля» и др. Многие компании для планирования развития управления привлекают консультантов со стороны, поэтому важную роль в эффективности функционирования данного блока играет наличие критериев и алгоритма принятия решения о выборе консалтинговой фирмы и форм сотрудничества с ней.

Блок управления изменениями так же работает в компании на временной основе и предполагает формирование и активизацию управленческой команды изменений, которая должна включать спонсора, главную команду реформаторов, периферийные команды реформаторов, команды по преобразованиям. Спонсор – это обычно высший управляющий компании или лицо, отвечающее за всю программу изменений. Он обеспечивает поддержку на уровне высшего руководства и выделение необходимых ресурсов, а также выбирает членов главной команды реформаторов, которая состоит из руководителей, активно участвующих в разработке и реализации стратегии изменений.

Периферийные команды реформаторов должны состоять из авторитетных, пользующихся всеобщим доверием людей – представителей всех подразделений компании, заинтересованных в ее трансформации. Они доводят до сотрудников необходимую информацию и привлекают их к участию в изменениях. Команды по преобразованиям состоят из менеджеров, которые должны обеспечить своевременное и надлежащее выполнение заданий. Таким образом, функции спонсора и главной команды реформаторов могут быть определены заранее, безотносительно к конкретным изменениям. Периферийные же команды и команды по преобразованиям формируются непосредственно для реализации определенных преобразований. Для блока внедрения изменений особенно важно использование методов построения эффективных коммуникаций, ведения переговоров, подбора персонала, формирования команд, тренингов по развитию навыков командной работы.

Блок оценки результатов по развитию управления и институционализации изменений действует только во время организационных преобразований. Причем его особенности и характеристики определяются спецификой конкретных программ изменений. В частности, данный блок предполагает определение на основе целей и задач преобразований оценочных стандартов, которые используются для выявления отклонений и внесения необходимых корректировок. Предметом оценок могут выступать: реакция персонала на программу развития управления и изменений, прогресс обучения, изменения в поведении, эффективность управления развитием управления металлургической компанией. Выбор методов, используемых для контроля результатов преобразований, зависит от методик, применяемых в других подсистемах управления развитием. Институционализация результатов преобразований предполагает закрепление в формальных и неформальных организационных нормах и правилах новых моделей поведения.

Факторами, определяющими эффективность функционирования подсистемы развития управления интегрированной металлургической компании, являются организационная культура, восприимчивая к новшествам и поддерживающая инновации, а также существующий организационный порядок [5].

Формированию инновационной корпоративной культуры способствуют привлечение сотрудников к преобразованиям, обучение и подготовка персонала, специальные системы мотивации, направленные на проявление креативности и повышение восприимчивости к новшествам. Участие сотрудников интегрированной металлургической компании в реализации программы развития управления можно обеспечить за счет привлечения к процессу принятия решений, обеспечения доступа к информационным потокам, внедрения специальных систем вознаграждений и мотивации, повышения профессионализма.

Увеличение степени восприимчивости компании к новшествам может быть обеспечено использованием неформальных систем участия, основанных на межличностном контакте рабочих и служащих с их непосредственными начальниками, а также менеджеров среднего звена с высшим руководством компании [6]. При этом мнение нижестоящих субъектов учитывается при принятии решений вышестоящими инстанциями. Важным стимулом инновационной активности персонала является использование адаптивных методик оценки, которые отличаются лояльностью и поощряют даже неудачные идеи с целью стимулирования творчества. Многие крупные западные компании используют метод «выделения времени на новаторство». Он заключается в том, что все сотрудники компании

имеют право тратить определенный процент своего рабочего времени на собственные исследования в любой области. Для этих целей создается специальный фонд, и выделяются гранты по результатам года.

На эффективность функционирования подсистемы управления развитием в интегрированной системе управления металлургической компании также оказывает влияние сложившийся организационный порядок, который определяется, по нашему мнению, как совокупность результатов предшествующего управленческого труда и процессов самоорганизации. Менеджеры способны изменить организационный порядок, но вместе с тем возможности такого воздействия всегда ограничены рамками сложившихся правил и норм. Кроме того, особое значение для успешности организационных преобразований приобретает прошлый опыт внедрения тех или иных изменений. Известно, что неудачно завершившиеся или незаконченные проекты формируют скептическое отношение персонала к любым реформам и нежелание в них участвовать.

Таким образом, организация подсистемы развития управления в интегрированной металлургической компании требует глубокого исследования существующих внутренних условий функционирования и специфики деятельности компании, а также планирования и осуществления мероприятий по повышению ее восприимчивости к новшествам.

Список литературы

1. Кохно П.А. Конкурентный цикл продукции / Кохно П.А., Креопалов В.В.; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2015. 297 с.
2. Дюндик К.А. Параграф 4.1. Интегрированные организационные структуры в книге: Вооружение оборонно-промышленного комплекса в системе кластеров / Кохно П.А., Кожанов Д.А., Чеботарев С.С., Юсупов Р.М.; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Граница, 2015. С. 148–163.
3. Дюндик К.А. Параграф 5.4. Квалифицированные кадры интегрированной компании в книге: Интегрированные компании / Кохно П.А., Кожанов Д.А., Чеботарев С.С., Юсупов Р.М.; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Граница, 2015. С. 289–298.
4. Кохно П.А., Кохно А.П., Ситников С.Е. Методы формирования и оценки эффективности промышленных корпораций // Общество и экономика, 2014. №11. С. 121–143.
5. Гарбузова Е.Ю. Принципы формирования инструментария управления бизнес-про-

цессами // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2015, №1. С. 51–61.

6. Кохно П.А. Эффективный менеджмент производства вооружения // Военная мысль. 2015. № 1. С. 70–78.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

EFFECTIVE CONTROL SYSTEM OF THE INTEGRATED INDUSTRIAL COMPANY

K. A. Dyundik

Abstract

In article the organizational and administrative structure of the integrated metallurgical company is investigated. It is shown that linearly – a staff control system to become a limiting factor in its development. Management of transformations represents purposeful translation process of the integrated metallurgical company in a new qualitative state.

The purpose . The subject of the article is to analyze the organization of management, to improve it on the basis of a new conceptual approach to the modernization of the control system integrated steel companies and the allocation of the subsystems.

Methodology. The methodological basis of this article are the comparative analysis methods.

The Results. Studied approaches to the development of integrated management of the metallurgical company, the possibility of change.

Conclusions / significance. Management development in an integrated steel company requires in-depth study of existing internal operating conditions and specifics of the company, as well as the planning and implementation of measures to improve its receptivity to innovation.

Keywords: *the integrated company, a control system, methods of management, innovations.*

Correspondence: **Dyundik Konstantin A.**, Public Joint Stock Company «Mining and Metallurgical Company» Norilsk Nickel» (PJSC MMC Norilsk Nickel) (1 Krasnogvardeyskiy proezd, 15, Moscow, 123100, Russia), **DyundikKA@nornik.ru**

Reference: Dyundik K. A. Effective control system of the integrated industrial company. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 136–140.

References

1. Kohno P.A. Competitive production cycle / Kohno P.A., Kreopalov V.V.; Ed. prof. PA Kohno. M.: Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI), 2015. 297 p.
2. Dyundik K.A. Paragraph 4.1. Integrated organizational structures in the book: Armed military-industrial complex in the clusters / Kohno P.A., Kozhanov D.A., Chebotarev S.S., Yusupov R.M.; Ed. prof. P.A. Kohno. M.: Frontier, 2015. pp. 148–163.
3. Dyundik KA Paragraph 5.4. Skilled personnel integrated company in the book: Integrated companies / Kohno P.A., Kozhanov D.A., Chebotarev S.S., Yusupov R.M.; Ed. prof. P.A. Kohno. M.: Frontier, 2015. pp. 289–298.
4. Kohno P.A., Kohno A.P., Sitnikov S.E. Methods of forming and evaluating the effectiveness of industrial corporations. *Society and Economy*, 2014, no. 11, pp. 121–143.
5. Garbuzova E.Yu. Principles of formation of tools for managing business processes. *Scientific Bulletin of the military-industrial complex of Russia*, 2015, no. 1. pp. 51–61.
6. Kohno P.A. Effective management of the production of arms. *Military Thought*, 2015, no. 1. pp. 70–78.

УДК 338.2

JEL: H6, G18, G28, E02, E4

ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

Анастасия Геннадьевна Казакова¹

¹ ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

109542, Москва, Рязанский проспект, 99

¹ Аспирант, специальность «Финансы, денежное обращение и кредит», специализация «Налоги и налогообложение»

E-mail: akazakova1610@gmail.com

Поступила в редакцию: 26.07.2015

Одобрена: 24.08.2015

Аннотация

Рассмотрены аспекты введения единой валюты расчетов экономико-географической интеграционной зоны. Приведены основные теории оптимальных валютных зон. Сделаны выводы об основных достоинствах и недостатках теорий оптимальных валютных зон. Описаны основные мировые валюты мира – доллар и евро. Также сделан прогноз о перспективах развития иных резервных валютах мира. Предложены различные подходы по введению единой валютной валюты расчетов, а также единой валютной зоны на территории Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: валютный курс, оптимальные валютные зоны, доллар, евро, юань, фунт стерлингов, рубль, резервная валюта, экономические пространства, интеграция, Европейский Союз, Евразийский экономический союз.

Для ссылки: Казакова А. Г. Особенности введения единой валюты при интеграции стран в экономические союзы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 141–144.

Рассматривая вопрос об экономических пространствах и интеграции, вполне логично вспомнить о введении единой валюты экономико-географической зоны. Поддержка устойчивого валютного курса – дело нелегкое. Но в мире накоплен богатый арсенал моделей валютного курса, в том числе и макроэкономических. С помощью одной из них – теории открытой экономики – доказывалось, что эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики зависит от действующего режима валютного курса. Создание этой модели привело к появлению монетаристских моделей валютного курса, а также теории оптимальных валютных зон. Теоретические основы создания и функционирования региональных валютных зон начали формироваться в начале 60-х гг. прошлого столетия. Основоположителем теории оптимальных валютных зон является Роберт Манделл, который в 1961 г. опубликовал статью «Теория оптимальных валютных зон», положившую начало широкой дискуссии по данной проблеме. Впоследствии им были опубликованы и другие работы, послужившие теоретической основой создания европейского валютного союза. Валютная зона представляет собой географическую область с единой валютой или рядом валют, чьи курсы неизменно зафиксированы друг к другу и изменяются синхронно по отношению к валютам остального мира. Оптимальность зоны рассматривается с ма-

кроэкономической точки зрения в рамках поддержания в открытой экономике внутреннего и внешнего равновесия [3].

Р. Манделл уже в начале 60-х гг. XX в. утверждал, что для стран со сходными экономическими условиями гораздо эффективнее иметь единую валюту [1]. По его мнению, регион с единой валютой должен как минимум отвечать одному из двух обязательных условий:

- 1) страны, входящие в валютную зону, должны быть стабильными и близкими по уровню экономического развития;
- 2) в этих странах должна быть высокая мобильность рынка труда.

Гибкий и динамичный рынок труда в теории оптимальных валютных зон называется «ключевым». Связано это с тем, что в современной экономике до 75% затрат приходится на оплату труда, т.е. около 75% ВВП создается трудом и около 25% – капиталом. Таким образом, от цены труда в определяющей степени зависит вся экономика страны.

Исследования Р. Манделла и его последователей, выполненные несколько десятилетий назад, оказались особенно актуальными в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Благодаря возросшей мобильности капитала в мировой

экономике режим периодически фиксированных валютных курсов становится весьма ненадежным инструментом. Однако переход к плавающим курсам показал, в том числе и на примере России, что и эта система не способна обеспечить нормальные условия для внешнеэкономической деятельности стран ввиду высокой изменчивости валютных курсов. Альтернативой этому, по Р. Манделлу, является создание валютных зон. Практическое воплощение идей теоретиков валютных зон реализовалось в создании Европейского союза и соответствующей региональной валютной системы, что повлекло за собой введение евро – единой валюты Европы. Интересно отметить, что ряд стран ЕС не присоединился к региональной валютной системе и сохранил свои национальные валюты.

Потенциальной причиной этого служат различия в проводимой бюджетно-налоговой политике [4]. Страны имеют разный уровень государственных расходов и систему налогообложения. Налоговая политика имеет прямое отношение к тому, когда государство должно сохранять национальную валюту. Естественно, что правительства разных государств имеют доход от эмиссии денег (рыночная цена которых превышает расходы на эмиссию), облагаемый налогом. В то время, как в одних странах этот налог составляет лишь небольшую часть поступлений налогов, для некоторых государств он является важной статьёй доходов бюджета.

Другой причиной того, что европейцы предпочитают сохранить национальные валюты, является наличие конкуренции валют, связанной с получением прибыли. Предположение о доходе от конкуренции валют принадлежит экономическому философу Ф.А. Хайеку. Он утверждал, что центральный банк может не стремиться к расширению денежной массы, чтобы не вызвать инфляцию и падение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран. Падение курса национальной валюты приведет к тому, что граждане будут стремиться к избавлению от нее.

Ключевыми критериями по теории оптимальных валютных зон являются:

- 1) корреляция (взаимосвязь) возмущений со стороны спроса на продукцию различных отраслей производств;
- 2) уровень мобильности рабочей силы;
- 3) открытость экономики данного региона, его связь с внешним миром;
- 4) диверсификация производства данного региона.

Главным недостатком участия в валютной зоне является потеря денежно-кредитного суверенитета, основным преимуществом – увеличение полезности денег. Определить, что перевешивает – недостатки или преимущества, – можно с помощью критериев оптимальности [2] (табл. 1).

Таблица 1

Критерии оптимальности валютной зоны и их разработки

Критерий оптимальности	Автор и год предложения	Экономическое содержание критерия
Гибкость цен и заработной платы	М. Фридмен, 1953	При возникновении макроэкономического дисбаланса ценовые структуры в национальной экономике должны обладать достаточной гибкостью, чтобы их изменение приводило к восстановлению равновесия.
Мобильность факторов производства	Р. Манделл, 1961	Если товарные цены недостаточно гибки, то устранение макроэкономического дисбаланса может произойти через изменения на рынке факторов производства, прежде всего перетока трудовых ресурсов из депрессивных отраслей (стран) экономики в отрасли (страны), испытывающие подъем.
Интеграция финансовых рынков	Дж. Инграм, 1962	Отчасти макроэкономическое равновесие в краткосрочном периоде времени может быть восстановлено, если участник валютной зоны, находящийся в рецессии, получит доступ к дешевым финансовым ресурсам более успешного члена зоны.
Степень торговой открытости экономики	Р. МакКиннон, 1963	Небольшой экспортно-ориентированной экономике гораздо выгоднее, чем крупной закрытой экономике, зафиксировать курс национальной валюты к обменному курсу валюты торгового партнера.
Диверсификация производства и потребления	П. Кенен, 1969	Диверсификация внутреннего производства и потребления снижает уязвимость экономики к внешним шокам товарного рынка.
Инфляционная конвергенция	Дж. Флеминг, 1971	Низкие темпы прироста цен и их корреляция среди членов зоны свидетельствуют об их структурной гомогенности, иными словами, шоки одного из участников не будут передаваться остальным членам зоны.
Фискальный федерализм	П. Кенен, 1969	Издержки растущей безработицы в случае макроэкономического дисбаланса могут быть покрыты за счет бюджетных трансфертов от других членов валютной зоны.
Политическая интеграция	Н. Минц и Г. Хабберлер, 1970	Политическая поддержка позволит осуществить быстрые институциональные изменения, направленные на создание однородного экономического пространства членов валютной зоны.

Критерии взаимозависимы. Например, рост внешней открытости экономики приводит к большей гибкости внутренних цен по отношению к валютному курсу; высокая степень мобильности факторов производства и финансовая интеграция между членами зоны делают не обязательным условие гибкости цен; наличие фискального федерализма позволяет не беспокоиться о последствиях шоков.

Теория оптимальных валютных зон обладает двумя фундаментальными недостатками:

1. Данная теория гласит, какой в идеале должна быть валютная зона. Она не предлагает инструментов оценки, с помощью которых можно определить, обладает данная валютная зона оптимальностью или нет.
2. Данная теория содержит противоречивые выводы. С одной стороны, участники валютной зоны должны представлять собой небольшие открытые экономики, которым выгодно фиксировать курсы своих валют. С другой стороны – для выживания при внешних шоках им необходимо диверсифицировать производство и потребление, что могут сделать только крупные закрытые экономики.

Валюты нового времени отличаются от сильных валют прошлого тем, что те всегда были золотыми или серебряными, либо конвертируемыми в один, а может быть, и в оба эти металла. Данные валюты сохраняли свою первоначальную ценность даже в случае краха государства. До доллара (и впоследствии евро) в истории еще не случалось такого, чтобы какие-то бумажные деньги становились мировой валютой. До XX в. все мировые валюты были металлическими; предшественник доллара – фунт стерлингов – в пору своего могущества, также был металлическим, а когда он перестал быть конвертируемым в золото, начал постепенно уходить с мировой арены, причем в какой-то момент потерял способность конвертации в своего преемника – в доллар. Доллар возвысился до уровня мировой валюты, также будучи конвертируемым в золото. В условиях века потребления и затянувшегося мирового экономического кризиса бумажные евро и доллар, не обеспеченные золотом, пока еще держатся на плаву и сохраняют мировое лидерство. Но для выхода из кризиса постоянно «включать печатный станок» и выпускать в обращение новые денежные средства, которые ничем не обеспечены, конечно, нельзя. Это неизменно привет к краху этих валют и утрате ими мирового лидерства.

На сегодняшний день многие аналитики говорят о новой мировой валюте – юани – национальной денежной единицы КНР. Юань, который обеспечен золотом, в обозримом будущем может стать главной резервной валютой мира.

При создании единого валютного пространства ЕАЭС можно использовать несколько подходов:

- Воспользоваться «Теорией оптимальных валютных зон» Р. Манделла и на примере евро и создать новую единую валюту ЕАЭС;

Однако на сегодняшний день евро сильно обесценилось и его будущее в условиях кризиса можно оценить с позиции негативного дальнейшего развития.

- При внутренних расчетах между странами-участницами ЕАЭС перейти на одну валюту, которая одновременно является национальной денежной единицей наиболее развитого государства-члена ЕАЭС. Этот подход может привести к тому, что другим странам-участницам единой экономической зоны придется отказаться от собственной экономической политики и принять вариант того государства, чья валюта будет выбрана, поскольку они не будут иметь реальных экономических рычагов воздействия на эту страну в отстаивании своих макроэкономических интересов. Также весьма вероятен глубокий экономический кризис для этих государств.
- Сохранить внутренние национальные валюты и при расчете внутри экономической зоны использовать жестко фиксированный обменный валютный курс, привязанный к мировой резервной валюте, которая обеспечена золотом (например, юань, если он станет таковым).

В современных политических и экономических условиях вследствие обострения режима экономических санкций, введенных правительством США и Евросоюза в отношении России в связи с событиями на Украине российские инвесторы обращаются на альтернативный китайский рынок, повышая роль валютного тандема юань–рубль. Возможно, в скором времени такой тандем приведет к повышению конкурентоспособности рубля на мировом рынке. Необходимо, чтобы рубль, также, как и юань, был обеспечен золотом. Только в этом случае гарантируется, что он станет крепкой денежной единицей, и РФ станет более привлекательной для внешних инвесторов. Только в случае, если рубль будет обеспечен золотом, можно выбрать его в качестве единой валюты для пространства ЕАЭС, но другие страны-участницы ЕАЭС должны будут ввести жесткий фиксированный обменный валютный курс, дабы сохранить целостность и независимость своих внутренних национальных экономик.

Список литературы

1. Гусаков Н.П. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; РУДН. 2-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. 314 с.

2. Моисеев С. Макроанализ валютного курса: от Касселя до Обстфельда и Рогоффа – «Все о финансовых рынках». 2003. Режим доступа: http://spekulant.ru/archive/Makroanaliz_valyutnogo_kursa_ot_Kasselya_do_Obstfelda_i_Rogoffa_ch1.html (дата обращения: 09.05.2015).
3. Моисеев С. Роль микроструктуры торговых систем в обеспечении валютной стабильности // Дайджест-Финансы. 2002. № 6. С. 25–36.
4. Миллер Р.Л. Современные деньги и банковское дело: пер. с англ. / Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. М.: ИНФРА-М, XXIV, 2000
5. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
6. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No 8. P. 549–552.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

FEATURES INTRODUCTION OF A SINGLE CURRENCY IN THE COUNTRY'S INTEGRATION INTO AN ECONOMIC UNION

A. G. Kazakova

Abstract

The aspects of the introduction of the single currency calculations economic and geographic integration zone. Presented the basic theory of optimum currency areas. Made conclusions about the main advantages and disadvantages of the theory of optimal currency areas. We describe the world's major world currencies - the dollar and the euro. It makes projections about the prospects of other reserve currencies in the world. Presented different approaches are proposed for the introduction of a single currency settlement currency and a single monetary zone in the territory of the Eurasian Economic Union.

Keywords: exchange rate, optimal currency areas, dollar, euro, yuan, pound, ruble, reserve currency, economic spaces, integration the European Union, the Eurasian Economic Union.

Correspondence: Kazakova Anastasia G., State University of Management GUU (Ryazansky prospect, 99, Moscow 109542, Russia), akazakova1610@gmail.com

Reference: Kazakova A. G. Features introduction of a single currency in the country's integration into an economic union. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 141–144.



УДК 338.984

JEL: M11, L5, L9, O14, O21, O32

МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫМ БИЗНЕСОМ

Марина Александровна Ляшенко¹

¹ Негосударственное образовательное учреждение Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт)
109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, кор. 7

¹ Аспирант, кафедра менеджмента
E-mail: obz81@yandex.ru

Поступила в редакцию: 26.07.2015

Одобрена: 29.08.2015

Аннотация

Предметом рассмотрения в статье являются модели стратегического управления крупным транснациональным информационно-коммуникационным бизнесом. Цель статьи состоит в формировании представлений о модели стратегического управления на примере инфокоммуникационного бизнеса. Для достижения поставленной цели автор статьи проводит анализ и обобщение существующей практики стратегического управления в инфокоммуникационной бизнесе. В качестве методологической базы был выбран системный и логический анализ. Вводной части статьи представлена взаимосвязь компьютеризации основных функций управления бизнесом, общественными и государственными учреждениями, рост предприятий информационно-коммуникационной сферы и формирование пула специально подготовленной рабочей силы с развитием практики стратегирования. В основной части статьи рассматривается практика организации стратегического управления инфокоммуникационным бизнесом в трех ведущих фирмах этой отрасли Microsoft, Dell, Intel. Рассмотрение непосредственно увязано с эволюцией инфокоммуникационной отрасли, определяющей закономерности стратегического управления. Модель стратегического управления в компании Microsoft концептуально соответствует стратегиям роста и включает в себя три элемента: представительство, причастность и инновации. В основе модели стратегического управления Intel находятся два элемента: во-первых, удержание лидерских позиций в своем сегменте посредством разработки, производства и продажи наиболее эффективных и доступных по цене товаров, во-вторых, это максимизация потребительской ценности конечного продукта компании. Модель стратегического управления Dell включает в себя три основных элемента: разработка и использование новейших технологий, высокое качество товаров, эффективная взаимосвязь в цепочке создания стоимости. В качестве результата проведенного в статье анализа опыта стратегического управления крупным информационно-коммуникационным бизнесом была выделена одна общая идея формирования стратегии управления инфокоммуникационным бизнесом, которая состоит в полном признании неизбежности глобализационных процессов в современном мире при ускоренном развитии информационных технологий. В этих условиях, компании используют такие стратегические средства конкуренции, как: повышение производительности, освоение новых рынков, создание новых бизнес-моделей и привлечения талантов в глобальном масштабе.

Ключевые слова: инфокоммуникации, инфокоммуникационная отрасль, стратегии, управление, стратегическое управление.

Для ссылки: Ляшенко М. А. Модели стратегического управления инфокоммуникационным бизнесом // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 145–148.

Отправным моментом формирования и развития стратегического управления бизнесом в инфокоммуникационной отрасли, в современном виде, станет начало и середина 80-х гг. XX века, когда мир охватила волна компьютеризации. В ее рамках использование персональных компьютеров стало доступным для большого количества общественных, прежде всего экономических институтов и широких слоев населения. Компьютеризация реализовывалась, прежде всего, по следующим направлениям:

1. Компьютеризация основных функций в государственных министерствах и ведомствах, с последующей компьютеризацией гражданского государственного управления в целом.
2. Активное развитие и рост предприятий малого и среднего бизнеса в ИТ-индустрии.

3. Формирование пула специально подготовленной рабочей силы для удовлетворения будущих потребностей ИТ-отрасли [13].

Необходимо отметить, что сегодня в значительной степени сам рынок (спрос) провоцирует различные технологические новинки и изменения, которые являются необходимым ответом на рост объемов и характера трафика, а также различным требованиям потребителей к качественным характеристикам передачи трафика (в том числе требования мобильности). При этом сегодня сама телекоммуникационная инфраструктура отходит на второй план, уступая доминирующую роль различным сервисам, реализуемым на базе данной инфраструктуры.

Рассматривая вопрос зарубежного опыта стратегического управления инфокоммуникационным бизнесом на практике, обратимся к конкретным примерам формирования стратегий корпораций, действующих в инфокоммуникационной сфере. Для такого анализа нами были отобраны три международных корпорации, имеющие глобальный уровень и являющиеся флагманами современного инфокоммуникационного бизнеса. Это такие известные корпорации как Microsoft, Dell и Intel.

Итак, рассматривая стратегию управления бизнесом в компании Microsoft, необходимо отметить, что она является важным компонентом комплексной концепции стратегии успешного бизнеса компании. Эта комплексная концепция основана на признании того, что лидерство в современном глобальном рынке требует создания корпоративной культуры и инклюзивной среды бизнеса, где самые лучшие и яркие умы самых разных сотрудников корпорации вне зависимости от их навыков и опыта будут работать совместно для удовлетворения глобального спроса потребителей [6].

Другим важным фактором, определяющим стратегию управления компании Microsoft, как компонент комплексной стратегии является утверждение о том, что компания находится на пути ускоренного роста. Такой подход, по мнению руководства компании, обеспечивает прочную основу для создания высокой занятости рабочей силы с общей целью достижения миссии Microsoft [9].

Таким образом, как видим, в ядре стратегии управления компании Microsoft находится ее миссия. Она сформулирована следующим образом: «стать первым мировым провайдером инновационных технологических решений, которые помогут наиболее полно осуществить весь свой разнообразный потенциал нашим клиентам и партнерам по всему миру». Решая вопрос достижения поставленной, в этой миссии, цели, управление компании Microsoft провозгласило концепцию ключевых стратегий роста: Представительство, Причастность и Инновации [9].

Первым компонентом выступает Представительство. Кратко этот компонент характеризуется как «зеленая улица» для будущих лидеров. В этом ракурсе стратегическое управление Microsoft сосредоточится на создании специальной системы активного найма самых талантливых людей по всему миру из всех групп общества и обеспечении для них каналов карьерного роста и условий для интеллектуального развития. Причастность, заключается в создании условий для участия в рабочей среде компании. В этой части Microsoft признает, что разнообразие источников прибыли не будет устойчивым, если рабочая среда не способствует

поведению, которое обусловлено поощрением поиска новых путей решения проблем и наградами за разнообразные интеллектуальные достижения. Наконец, Инновации. Microsoft считает, что создание лучшего программного обеспечения означает включение талантов разнообразной рабочей силы в разработку и производство продукции, а также учет потребностей и приоритетов разнообразных клиентов, поставщиков и партнеров.

Переходя к рассмотрению опыта формирования стратегического управления в компании Intel, необходимо отметить, что у ее истоков стоит такая фигура как Эндрю Грув – председатель совета директоров рассматриваемой компании. Именно он сумел вывести Intel из кризиса, вызванного появлением на рынке более дешевых японских модулей памяти и ошибкой в процессоре Pentium.

На практике, Intel сталкивается сегодня с растущей конкуренцией со стороны других производителей чипов, в частности, IBM, Motorola и Apple Computer. Другим фактором, обуславливающим стратегию, выступает то, что производители процессоров клонов добились важной победы в судебном процессе, подтвердив свое право на копирование чипов Intel и кодексов, регулирующих поведение микропроцессоров. В этих условиях Э. Гроув считает, что компания может остаться на вершине, реализуя стратегию быстрого наполнения рынка не дорогими чипами [12].

Обобщая вышеизложенное, отметим, что, по сути, стратегия Intel, в видении Э. Грува, состоит из двух частей: Во-первых, это удержание Intel на первой строчке, среди мировых производителей на рынке микропроцессоров посредством разработки, производства и продажи наиболее эффективных и доступных по цене микропроцессоров. Во-вторых, это превращение компьютера в краеугольный камень XXI-го века информационных технологий. Достижению этих целей, по его мнению, поможет конкуренция.

Наконец, третья корпоративная управленческая стратегия, которую мы рассмотрим, – стратегия всемирно известной компании Dell. Как и у рассмотренных выше компаний, корпоративная стратегия управления компании Dell также является важным составным компонентом корпоративной стратегии в целом. В этих условиях в основе стратегического управления компании Dell, как и ее корпоративной стратегии, в целом, находится видение проблемы. Генеральной целью своей корпоративной стратегии Dell видит создание эффективного и стратегического партнерского сообщества. Dell, по мнению менеджмента, представляет собой классический пример того, как принципы стратегического управления были использованы

для воплощения инновационных идей в успешной и эффективной продукции [5].

Обобщенно их корпоративная стратегия может быть выражена в следующих постулатах:

1. Если вы хотите быть успешным в цифровом мире для этого надо полагаться на новейшие технологии.
2. Необходимо предоставлять качественную продукцию, способную удовлетворить потребности людей.
3. Также необходимо выстроить хорошие отношения со своими клиентами и поставщиками [8].

Отсюда может быть сделан вывод о том, что в основе корпоративной стратегии рассматриваемой компании находится, в качестве первого приоритета, представление о том, что успешность бизнеса сегодня заключается в инвестировании в развитие и соблюдении баланса между краткосрочным и долгосрочным планированием.

На этой основе выделяются задачи, которые призвано решить стратегическое управление, реализуя указанную миссию. Рассмотрим их на примере рынка ноутбуков:

- Модифицировать дизайн ноутбуков в соответствии с предпочтениями студенчества, как основных потребителей.
- Удвоить продажи ноутбуков на студенческом рынке.
- Обеспечить увеличение доходности на 25% к концу второго года после запуска новой линии ноутбуков.
- Развернуть компанию по продвижению на рынке модифицированных ноутбуков.
- Повышение осведомленности субъектов рынка ноутбуков о новых моделях и линиях, как цель проекта исследований при стратегическом планировании вывода продукции на рынок [10].

Представленные в качестве примера и иные задачи решаются посредством установок и программ. Установки представляют собой конкретные величины, которые должны быть достигнуты к конкретному времени.

Практическое решение указанных вопросов осуществляется в условиях разработки и реализации стратегических программ. В системе разработки программы стратегического управления компании Dell программы реализации следуют сразу за стратегическим планированием. По мнению менеджмента компании, программы создают возможности для развития реальных навыков в среде, которая нацелена на поощрение личностного и профессионального роста и усиления воздействия.

Обобщая сказанное выше, необходимо отметить, что у всех проанализированных автором компаний, может быть выделена одна красная линия формирования стратегии управления инфокоммуникационным бизнесом. Она заключается в абсолютном признании протекающих сегодня мощных глобальных экономических изменений, подразумевающих ускорение инфокоммуникационной эволюции цивилизации. В современных условиях, компании готовы использовать любые средства, которые помогут им оптимизировать свои конкурентные преимущества.

Среди таких средств сегодня можно выделить следующие:

- повышение производительности,
- освоение новых рынков,
- создание новых бизнес-моделей и
- привлечения талантов в глобальном масштабе.

Среди таких средств сегодня можно выделить стратегии повышения производительности, выхода на новые рынки, создание новых бизнес-моделей и привлечения талантов в глобальном масштабе. Важными факторами также выступают увеличение ценовой конкуренции между компаниями инфокоммуникационной отрасли и стремление диверсифицировать производство более высокой добавленной стоимостью, которая связана с созданием и коммерциализацией инфокоммуникационной интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. Агафонов А.Н. Стратегическое управление испытательными полигонами промышленности: тенденции, проблемы и пути их решения / Агафонов А.Н., Зильберштейн О.Б. М.: изд-во «Перо», 2013. 168 с.
2. Гурьянова И.А., Зильберштейн О.Б. Венчурный бизнес и университеты: опыт анализа иностранных исследований // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 12. 2012. С. 84–87.
3. Ершова Н.А. Концепция устойчивого развития – обеспечение экономической и социальной безопасности России // Вестник Академии права и управления. 2013. № 30. С. 87–90.
4. Осипов В.С. Теория и методология конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов: дис. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Институт экономики Российской академии наук. Москва, 2013.
5. Dell. The mission. Онлайн документ: <http://www.dellstorage.com/resources/document-center.aspx>

6. Hansen Jeff. Microsoft Unveils a New Look. The Official Microsoft Blog: NEWS & PERSPECTIVES. Онлайн документ: http://blogs.technet.com/b/microsoft_blog/archive/2012/08/23/microsoft-unveils-a-new-look.aspx
7. Hioe W. National infocomm strategy and policy: singapore's experience. ICA Information № 74, General Issue, June 2001, pp. 1-12.
8. Joseph J. Strategic management of Dell. Delhi, IILM Group, 2010.
9. Microsoft: A Vision and Strategy for the Future. Онлайн документ: <http://www.microsoft.com/about/diversity/en/us/vision.aspx#>
10. Mishra R. The new strategy of Dell. The laptop case. Delhi, IILM Group, 2011.
11. Our Global Diversity & Inclusion Mission Statement. Intel Corporation Company Profile. Santa Clara, CA, US, 2010.
12. Robert A. Burgelman, Andrew S. Grove and Philip E. Meza Strategic Dynamics: Concepts and Cases. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
13. White Stephen A Brief History of Computing. Cambridge, Trillian, 2004.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

THE MODELS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INFOCOMM BUSINESS

M. A. Lyashenko

Abstract

Consideration subject in this article are models of strategic management of large transnational information and communication business. The purpose of the presented work consists in formation of ideas of model of strategic management on the example of infocommunication business. For achievement of a goal the author of article carries out the analysis and synthesis of the existing practice of strategic management in infocommunication business. For achievement of a goal, as methodological base, the systems and logical analysis was selected. In water part of article the interrelation of a computerization of basic functions of a business management, by public and public institutions, growth of the enterprises of the information and communication sphere and formation of a pool of specially prepared labor with development of practice of a strategation is presented. In the main part of article practice of the organization of strategic management of infocommunication business in three leading firms of this branch of Microsoft, Dell, Intel is considered. Consideration is directly coordinated to evolution of the infocommunication branch defining regularities of strategic management. The model strategic management in the Microsoft company conceptually corresponds to strategy of growth and includes three elements: representation, participation and innovations. At the heart of model of strategic management of Intel there are two elements: first, deduction of leader positions in the of a segment by means of development, productions and sales of the most effective and available goods at the price, secondly, is maximizing use value of the final product of the company. Generally the model of strategic management of Dell includes three basic elements: development and use of the latest technologies, high quality of goods, effective interrelation in a value creation chain. As result of the experiment of strategic management of large information and communication business made in article of the analysis one general idea of formation of strategy of management of infocommunication business which consists in full recognition of inevitability of globalization processes in the modern world at the accelerated development of information technologies was selected. In these conditions, the companies use such strategic means of the competition, as: increase of productivity, mastering of the new markets, creation of new business models and attraction of talents on a global scale.

Keywords: infocommunication, infocomm industry, strategy, management, strategic management.

Correspondence: Lyashenko Marina A., Moscow International higher business school MIRBIS, Russian Federation (34, Marksistskaya street, Moscow, 109147), obz81@yandex.ru

Reference: Lyashenko M. A. The models of strategic management of infocomm business. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 145–148.

УДК 338.984

JEL: M11, L5, L9, O14, O21, O32

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Данил Борисович Смирнов¹

¹ ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., 49

¹ Аспирант, кафедра «Стратегический и антикризисный менеджмент», эксперт отдела финансов и казначейства

ООО «ИНТЕР РАО – Экспорт»

E-mail: smirnovdb@hotmail.com

Поступила в редакцию: 27.07.2015

Одобрена: 29.08.2015

Аннотация

Цель статьи – определить основные подходы к формированию стратегии развития предприятия. Методологическую основу исследования составили системный, воспроизводственный и диалектический общенаучные подходы.

Результаты: Установлено, что деятельностный подход как ведущая методология разработки стратегии предполагает соотношение категории деятельности с понятиями «потребности», «интересы», «мотивы», «цели», «рефлексия (оценка)», «саморазвитие». Системный подход предполагает рассмотрение стратегии как системы, имеющей определенную структуру и взаимосвязи внутри компонентов системы.

Выводы/значимость: в системе менеджмента для российских предприятий главной задачей становится не оперативное реагирование на текущие изменения внешней среды, а формирование стратегического видения будущего предприятия, разработка гибкой и жизнеспособной стратегии развития, предвидеть тактические и стратегические угрозы для деятельности предприятия, своевременно их устранять, а также практически использовать идеи стратегического менеджмента для устойчивого развития.

Ключевые слова: предприятие, теория стратегического управления предприятием, эволюция понятия «стратегия», внешняя деловая среда стратегия предприятия, процесс разработки стратегии.

Для ссылки: Смирнов Д. Б. Основные подходы к формированию стратегии развития предприятия // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 149–155.

В настоящее время в России действуют 544,2 тыс. коммерческих компаний, из них только 5% разрабатывают собственную стратегию развития, но именно эти компании имеют более качественные и высокие финансово-экономические показатели, чем их конкуренты в среднем по отрасли. При этом в практике западных корпораций широко распространена разработка и реализация стратегии развития предприятия в системе менеджмента компании. Проведенное консалтинговой компанией KPMG исследование «World Class Transactions 2003» отмечает, что 91% компаний с удачным опытом сделок по слиянию и поглощению, имеют формализованную стратегию [1]. Однако процесс и подходы к разработке стратегии развития предприятия, а также методы ее реализации формировались в течение прошлого столетия и продолжают развиваться в настоящее время.

Поэтому для определения основных подходов формирования стратегии развития предприятия необходимо провести ретроспективный анализ эволюции теории стратегического управления предприятием в системе менеджмента компании, дать определе-

ние базового термина «стратегия» как технологию управления предприятием, определяющей ее долгосрочное развитие в условиях повышенной нестабильности внешней среды, а также описать поэтапный процесс формирования и реализации стратегии развития предприятия.

В рамках ретроспективного анализа (хронологический и историко-методологический подход) основоположник концепции стратегического менеджмента американский ученый российского происхождения Игорь Ансофф, а также российские исследователи В.Д. Маркова и С.А. Кузнецова выделяют следующие четыре этапа в эволюции теории стратегического управления предприятием.

- Первый этап «Бюджетирование».

Охватывает период времени с 80-ых годов XIX в. до начала 1950-х годов, называемый «Эпохой массового производства», для которого характерно четко разграниченная структура отраслей, предсказуемые перспективы роста, стабильность внешней деловой среды, ресурсного потенциала предприятия

и минимальное вмешательство со стороны государства и конечных потребителей, что в общем было свойственно для экономики промышленно развитых стран данного периода. В это время управление предприятием формируется как отдельное научное направление в экономической науке. Поскольку главной задачей для компаний данного периода являлась максимизация производства слабо дифференцированного товара при минимальных затратах, то главным инструментом управления предприятием представители школы научной организации труда и менеджмента (Фредерик Уинслоу Тейлор, Генри Лоуренс Гант, Гаррингтон Эмерсон), а также административной (классической) школы (Анри Файоль, Макс Вебер, Честер Барнард) выделяли планирование, выраженное в форме бюджетирования и контроля (budgeting and control).

Компании формировали максимально детализированные ежегодные постатейные бюджеты доходов и расходов по функциям (производство, сбыт, капитальное строительство) и по структурным подразделениям компании (дивизионы, филиалы, отделения, предприятия, цеха, отделы и т.д.). Такая система управления ориентирована в значительной степени на оперативный менеджмент, поэтому бюджетно-финансовое планирование обладает рядом существенных недостатков: краткосрочный горизонт планирования и игнорирование факторов внешней среды.

Однако структурные изменения технологии производства, возникшие в результате научно-технической революции, насыщение рынка товарами, а также появление первых транснациональных корпораций привели к возникновению потребности в долгосрочном планировании и управлении.

• Второй этап «Долгосрочное планирование».

С 1950-х годов до начала 1960-х годов в условиях высоких темпов постоянного экономического роста, высокой степени предсказуемости и одновременно низкой конкуренции у многих компаний появилась необходимость в понимании перспективы развития своей деятельности. Долгосрочное планирование строилось на основе показателей деятельности компании прошлых периодов путем экстраполяции, то есть распространения установленных в прошлом тенденций на будущий период. Использование долгосрочного планирования стало первой серьезной попыткой разработки стратегии компании.

Существенное отличие долгосрочного планирования от бюджетирования заключается в том, что при долгосрочном планировании стали широко применяться методы определения оценки эффективности капитальных вложений, сроков окупаемости инвестиций, временной стоимости денег (метод дисконтирования денежных потоков).

• Третий этап «Стратегическое планирование».

Период 60–70-х годов XX века в системе менеджмента компаний происходит переход от модели долгосрочного планирования к модели стратегического планирования, обусловленный значительным ускорением экономических процессов в условиях общей неопределенности факторов внешней среды и нестабильности на традиционных рынках сбыта, возникшей в результате научно-технического прогресса. Главное отличие между стратегическим планированием и долгосрочным планированием заключается в разном понимании менеджментом компании степени влияния факторов внешней среды. Если в основе системы долгосрочного планирования лежит анализ и использование внутренних возможностей компании в условиях стабильного экономического роста, то система стратегического планирования характеризуется поиском путей наиболее эффективного использования внутреннего потенциала компании, принимая во внимание внешние ограничения, такие как внешние конкурентные силы, потребители, политические, экономические и экологические социальные риски.

• Четвертый этап «Стратегический менеджмент».

К 1990-м годам большинство транснациональных корпораций (далее ТНК) в западных странах в странах с развитой рыночной экономикой начали переход от системы стратегического управления компанией к системе стратегического менеджмента, поскольку до середины 1980-х гг. ТНК действовали в условиях защищенной конкурентной среды. Ограниченность коммуникаций, огромные географические расстояния, часто закрытые для внешних конкурентов рынки в значительной степени снижали возможности иностранных компаний соперничать на их национальных рынках. Создав глобальные сети для закупок сырья и дистрибуции товаров по всему миру, эти конкуренты смогли получить доступ на многие национальные рынки. Чтобы успешно действовать в изменившихся условиях, компаниям пришлось конкурировать не только с местными конкурентами, но и с лучшими структурами бизнеса по всему миру, что вызвало необходимость пересмотра текущей модели управления компанией.

Модель стратегического менеджмента помимо стратегического планирования включает в себя реализацию выработанной стратегии, в том числе ее оценку и контроль. Система стратегического менеджмента определяется как технология управления компанией, определяющая ее долгосрочное развитие в условиях повышенной нестабильности внешней среды и обеспечивающая своевременное реагирование компании на изменение факторов внешней среды и ценовой конъюнктуры, которое приводит к необходимости осуществления стратегического маневра, и,

как следствие, пересмотра целей и корректировки общего направления развития компании.

Таким образом, основными причинами эволюции модели управления компании благодаря изменившимся условиям ведения бизнеса являются интенсив-

ная конкуренция на традиционных рынках сбыта и непредсказуемость различных факторов внешней среды вследствие глобализации экономических процессов. Основные характеристики традиционных моделей теории управления приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные характеристики традиционных моделей теории управления

Характеристика	Модель управления			
	Бюджетирование	Долгосрочное планирование	Стратегическое планирование	Стратегический менеджмент
Период	1880–1950 гг.	1950–1960 гг.	1960–1970 гг.	с 1990 гг.
Назначение	Максимизация производства	Максимизация прибыли	Максимизация прибыли с учетом факторов внешней среды	
Способ достижения	Увеличение объемов производства	Оптимизация использования внутренних ресурсов	Установление динамического баланса с неопределенным и нестабильным окружением	
Допущения	Прошное повторяется	Тенденции сохраняются и определяются путем экстраполяции	Новые явления/тенденции предсказуемы	Частичная предсказуемость
Тип изменений внешней среды	Медленное реакции компании	Сравним с реакцией компании		Быстрее реакции компании
Процесс	Циклический			Реальное время
Способ управления	Бюджетно-финансовое планирование	Прогнозирование экономического роста	Изменение стратегии развития	Учет развития рынка и внешней среды
Основа управления	Стабильность	Прогнозирование	Исследование	Творчество топ-менеджмента
Взгляд на персонал	Персонал – один из ресурсов компании		Персонал – важнейший ресурс компании	

Однако необходимо отметить, что помимо традиционных четырех этапов эволюции теории стратегического управления предприятием известный американский ученый в области исследований операций и теории систем, основатель Института интерактивного менеджмента (INTERACT) Рассел Линкольн Акофф выделяет пятую модель управления предприятием «Интерактивный стратегический менеджмент», методологию формирования которой ученый описал в своей работе «Creating the Corporate Future» (Создание корпоративного будущего) и практические рекомендации в «A Guide to Controlling Your Corporation's Future» (Руководство по управлению будущим вашей корпорации).

- Пятый этап «Интерактивный стратегический менеджмент».

Интерактивный стратегический менеджмент является дальнейшим развитием модели управления компании «Стратегический менеджмент», в основе которого лежит разработка стратегии развития предприятия, с использованием творческого потенциала всего коллектива, вовлеченного в формирование и постановку общих целей компании для его желаемого положения в будущем и определение наиболее оптимальных путей его достижения с учетом вну-

тренних возможностей компании и рисков внешней среды. Идеология модели управления интерактивного стратегического менеджмента строится на положении, что, если работники компании участвуют в формировании стратегии развития предприятия, они проецируют свое видение желаемого будущего, и реализуют принятую стратегию с творческим подходом гораздо более эффективно, чем если бы до них данная стратегия доводилась директивно.

В условиях нестабильности система интерактивного менеджмента лучше других рассмотренных в данной статье существующих моделей управления предприятием дает возможность своевременно реагировать на постоянно изменяющиеся факторы внешней среды и усложняющуюся организационную структуру бизнес-процессов внутри самой компании, максимально используя весь творческий потенциал сотрудников предприятия, вовлеченных в достижение стратегических целей.

Наряду с развитием системы менеджмента компании в рамках теории стратегического управления предприятием также эволюционировало определение базового термина «стратегия предприятия», отражающее усложняющийся характер методов и подходов к разработке и реализации стратегии в

соответствии с постоянно растущими требованиями внешней деловой среды для поддержания конкурентоспособности основного бизнеса компании. Рассмотрение эволюции понятия «стратегии» позволяет точнее понять сущность стратегического управления и осознать его структурное содержание.

На основе анализа литературных источников установлено, что в зарубежной и российской теории управления в области стратегического менеджмента существует различные взгляды на определение базового понятия «стратегия». Результаты изучения эволюции понятия «стратегии» в научных библиографических источниках представлены в табл. 2.

Таблица 2

Эволюция определения понятия «стратегия»

№	Определение понятия «стратегия»	Год	Автор	Основной подход
1.	Стратегия – метод определения долгосрочных целей компании, программы действий и приоритетных направлений по использованию ресурсов.	1962	Альфред Дюпон Чандлер	Устанавливаются долгосрочные цели и не пересматриваются до существенных изменений внешней деловой среды или внутренних условий функционирования предприятия.
2.	Стратегия – метод установления конкурентных целей компании.	1965	Гарвардская школа	Стратегия позволяет определить сегменты бизнеса, которые компания начнет или будет осуществлять.
3.	Стратегия – метод определения основных целей для корпоративного, делового и функционального уровней.	1965	Игорь Ансофф	Стратегия является системой, обеспечивающая компании сбалансированность и общее направление роста.
4.	Стратегия – способ реагирования компании на внешние возможности и угрозы, а также сильные и слабые стороны.	1985	Майкал Юджин Портер	Главная задача стратегии состоит в достижении компанией конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе над конкурентами в каждом направлении бизнеса.
5.	Стратегия – последовательная, согласованная и интегрированная структура управленческих решений	1987	Генри Минцберг	Главное в стратегии – составление планов, которые являются основным средством для контроля эффективности достижения стратегических целей
6.	Стратегия – способ развития ключевых конкурентных преимуществ компании	1989	Гарри Хамель	В основе конкурентоспособности лежат уникальные способности компании и внутренние ресурсы
7.	Стратегия – набор действий и решений, предпринимаемых для достижения установленных показателей деятельности	1995	Артур А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд	Стратегия одновременно является преактивной (упреждающей) и реактивной (адаптирующей)
8.	Стратегия – альтернативный вариант развития предприятия с учетом внешнего и внутреннего окружения	1998	С.А. Кузнецова, В.Д. Маркова	Формирование и реализация стратегии заключается в составлении детализированных планов и на их основе прогнозов

На основе приведенных дефиниций понятия «стратегия» в табл. 2, сформулированных западными и отечественными учеными-экономистами, делается вывод, что несмотря на разные подходы, все приведенные определения не противоречат друг другу, а, наоборот, дополняют, выявляя основные принципы, методы и способы формирования и реализации стратегии, как технологию управления предприятием, обеспечивающую его максимально эффективную деятельность и устойчивое развитие в условиях постоянно изменяющейся внешней деловой среды и внутренней организации предприятия.

Также в процессе рассмотрения эволюции понятия «стратегия», установлено, что разработка стратегии в равной степени предназначена, как и для адаптации предприятия к изменениям внешней деловой

среды, так и для обновляемости. В данной статье автор придерживается мнения, высказанного Артуром А. Томпсоном, А.Дж. Стриклендом о том, что «стратегия компании – это комплексный план управления, который должен укрепить положение компании на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей» [2].

В статье неоднократно употребляется термин «внешняя деловая среда» и подчеркивает ее особое значение именно для российских предприятий, поскольку отечественная экономика до сих пор остается сырьевой и ориентированной на экспорт, а не на внутреннее потребление, в то время как природные ресурсы являются глобальным фактором мировой конкуренции. Внешняя деловая среда – это ее направления развития (стратегические факторы), которые имеют

высокую объективную возможность реализации и влияние на деятельность компании.

При разработке стратегии менеджмент предприятия детально анализирует внешнюю деловую среду и ее направления развития (стратегические факторы). Целью анализа стратегических факторов внешней деловой среды является выявление потенциальных угроз и возможностей, а также сильных и слабых сторон предприятия для формирования и выбора стратегий.

Анализ принципов и методов разработки и реализации стратегии в системе менеджмента компании позволяет установить, что стратегическое управление – это процесс принятия (планирование) и реализации стратегических решений (оперативное управление), основой которого является формирование стратегии развития, разработанной на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с потенциальными возможностями и угрозами внешней деловой среды, в которой функционирует предприятие. Структура стратегического управления представлена на рис. 1.

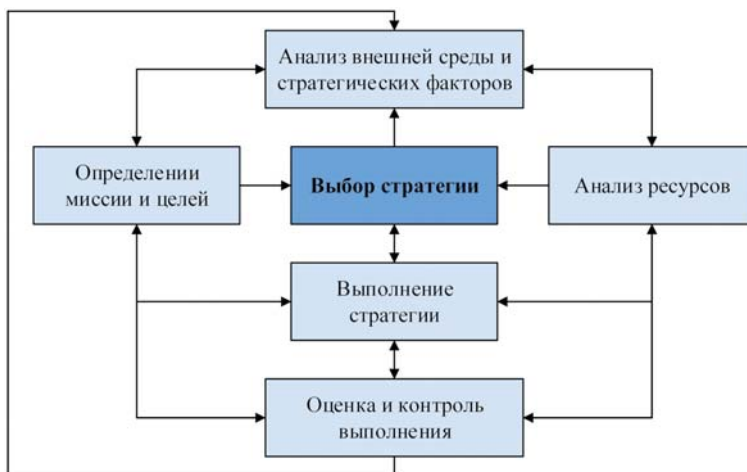


Рис. 1. Структура стратегического управления

Отношения ученых к процессу разработки и реализации стратегии являются неоднозначными.

В исследовании Артура А. Томпсоном и А. Дж. Стрикленда стратегическое управление предприятием состоит из пяти взаимосвязанных задач:

- 1) формирование стратегического видения будущего компании;
- 2) определение стратегических целей и задач для их выполнения;
- 3) разработка стратегии для достижения поставленных целей;

- 4) осуществление стратегических решений;
- 5) оценка результатов деятельности и корректировка стратегии, методов ее исполнения с учетом приобретенного опыта.

Согласно Игорю Ансоффу стратегическое управление компанией заключается в последовательной выработке решений по следующим ключевым задачам:

- 1) проведение оценки (внутренний аудит) деятельности компании;
- 2) формулирование стратегических целей долгосрочного развития компании;
- 3) принятие решения о портфельной стратегии компании

Портфельная стратегия – это стратегия комплектования важнейших зон хозяйствования, назначение которой – эффективное балансирование направлений деятельности фирмы, связанных с получением доходов, разработкой и выпуском на рынок новых товаров, уходом с рынка, поддержанием имеющегося уровня продаж [3].

- 4) выбор конкурентной стратегии поведения компании;
- 5) разработка альтернативных проектов, в том числе их отбор и формирование программы реализации.

Сходные позиции в отношении этапов стратегического управления представлены С. Вутон и Т. Хома. Процесс стратегического управления представлен тремя этапами, состоящими, в свою очередь, из девяти шагов. Это:

1. Стратегический анализ:

- 1.1. анализ внешней среды;
- 1.2. анализ внутренней среды;

1.3. их совокупная оценка.

2. Определение стратегического направления:

- 2.1. прогнозирование;
- 2.2. формирование миссии и цели предприятия;
- 2.3. выявления стратегических «расхождений» между прогнозами и целями

3. Непосредственная реализация стратегии:

- 3.1. разработка альтернативных вариантов стратегии;

3.2. анализ всех вариантов на предмет конкурентоспособности;

3.3. формирование плана реализации стратегии.

Д.И. Шендел и К.Дж. Хаттер рассматривают стратегическое управление как «процесс определения и установления связей организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей» [4], как способ достижения целевого состояния взаимоотношений с внешней деловой средой за счет наиболее оптимального распределения и использования имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, которое позволяет компании, ее филиалам и подразделениям максимально эффективно и результативно вести направления своей деятельности.

По Дж. Хиггенсу «стратегическое управление – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением» [5].

Стратегическое управление в исследованиях Дж. Пирс и Р. Робинсон определяется как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь целей организации [6].

Процесс разработки стратегии по мнению российских ученых-экономистов В.Д. Марковой и С.А. Кузнецовой состоит из четырех этапов:

- 1) комплексный анализ «пробелов» и «узких мест», включающий в себя оценку внутренней организации компании и внешнего делового окружения;
- 2) формирование стратегии развития компании с учетом рассмотренных альтернативных вариантов;
- 3) непосредственная реализации принятой стратегии с помощью утвержденных планов и функциональных бюджетов филиалов, подразделений.

На основе анализа научных исследований зарубежных экономистов выявлены такие признаки стратегического управления, как концептуальность, прогностичность, связь с категориями мотивов и потребностей, пространственная иерархичность.

По мнению одного из основоположников лидеров российской школы менеджмента, генерального директора Института комплексных стратегических исследований, О.С. Виханского стратегическое управление компанией осуществляется за счет человеческого потенциала, который является основой компании, координирует производство предприятия в соответствии с покупательным спросом и потребностями рынка, своевременно реагирует и проводит изменения внутри компании, отвечаю-

щие вызову со стороны внешнего делового окружения и позволяющие добиться конкурентных преимуществ, что в итоге дает возможность компании успешно функционировать в долгосрочной перспективе, достигая при этом поставленных целей.

Приведенный анализ подходов к определению стратегии и стратегического управления позволяет сделать вывод о том, что разработка стратегии предприятий опирается на:

- методологию, связанную с реализацией системного, аналитического и процессного подходов;
- неоклассическое направление экономической теории, теории инвестиций, менеджизма, принятия решений, теорию систем;
- методы: ретроспективный, системно-структурного анализа, аналогии, сценарный, моделирование (в том числе матричные модели стратегического анализа), социологические методы, метод прогнозирования, а также метод оценивания результатов;
- ориентацию на критерии экономической эффективности.

Установлено, что деятельностный подход как ведущая методология разработки стратегии предполагает соотнесение категории деятельности с понятиями «потребности», «интересы», «мотивы», «цели», «рефлексия (оценка)», «саморазвитие». Системный подход предполагает рассмотрение стратегии как системы, имеющей определенную структуру и взаимосвязи внутри компонентов системы.

В современных условиях с учетом нормативных документов международного и российского уровней при разработке экономической стратегии кроме отмеченных выше теоретико-методологических оснований важно использовать инновационный подход, отражающий идеологию устойчивого развития как новую мировоззренческую парадигму современной цивилизации.

В этом контексте в системе менеджмента для российских предприятий главной задачей становится не оперативное реагирование на текущие изменения внешней среды, а формирование стратегического видения будущего предприятия, разработка гибкой и жизнеспособной стратегии развития, предвидеть тактические и стратегические угрозы для деятельности предприятия, своевременно их устранять, а также практически использовать идеи стратегического менеджмента для устойчивого развития.

Список литературы

1. Геращенко И.П. Эволюционный подход к понятию стратегии развития предприятия. // Российское предпринимательство. 2008. № 5.

2. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2006.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М.: Аспект Пресс. 2002.
4. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceeding. 1972.
5. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago, The Dryden Press. 1983.
6. Pearce J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management. 2nd ed, Homewood, 111, Richard D. Irwin, 1985.
7. Ряховская А.Н. Устойчивое функционирование и развитие предприятий: основные механизмы, принципы, критерии оценки. // Эффективное антикризисное управление. 2012. № 2 (71).
8. Ряховская А.Н., Кован С.Е., Крюкова О.Г. Антикризисное бизнес-регулирование. М.: Магистр. 2012.
9. Крюкова О.Г. Предупреждение рисков // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 3 (66).
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. М.: Айрис Пресс. 2007.
11. Экономика фирмы / под ред. Ряховской А.Н. М.: Магистр. 2010.
12. Брейли Р., Майерс С. Принцип корпоративных финансов. М.: Тройка Диалог. 2012.
13. Boyer J. Business Intelligence Strategy. A Practical Guide for Achieving BI Excellence / MC Press Online, LLC Ketchum, IBM. 2010.
14. Richard R. Nelson, National Innovation Systems: A Comparative Analysis. Oxford: Oxford University Press, 1993.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

MAIN APPROACHES TO BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY FORMATION

D. B. Smirnov

Abstract

Article tasks: define main approaches to business development strategy formation. Methodology: methodological basis includes systemic, replication and dialectic general scientific approaches. Results: it is established that the activity approach as a leading methodology of strategy development assumes correlation between the activity category and the concepts: needs, interests, incentives, goals, reflection (evaluation), and self-development. Systemic approach assumes to consider strategy as a system having a definite structure and interconnections within the system components. Conclusions/relevance: for Russian businesses the main goal in the management system is not a prompt response to current environmental changes, but formation of a strategic vision of the business' future, elaboration of a flexible and viable development strategy, to foresee tactical and strategic threats for the business activity, to remove them timely, as well as to use strategic management ideas in practice for sustainable growth.

Keywords: business, business strategic management theory, evolution of the strategy concept, external business environment, business strategy, strategy formulation process.

Correspondence: **Smirnov Danil B.**, Finance University under the Government of the Russian Federation (49, Leningradsky avenue, Moscow, 125993), smirnovdb@hotmail.com

Reference: Smirnov D. B. Main approaches to business development strategy formation. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 149–155.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ВНУТРЕННИХ КОНФЛИКТОВ

Мария Геннадьевна Сухорукова¹

¹ ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
125993, ГСП-3, г. Москва, Ленинградский просп., 49

¹ Аспирант, кафедра «Анализа рисков и экономической безопасности»
E-mail: larile@mail.ru

Поступила в редакцию: 17.05.2015 Одобрена: 18.08.2015

Аннотация

За последние годы участилась практика корпоративных конфликтов, пагубно влияющая на деятельность хозяйствующих субъектов. Внутрикорпоративные конфликты являются одной из форм современных противоречий в компании. В условиях развивающейся экономики и растущего рынка большое значение имеет нахождение путей, а также конкретных способов разрешения внутрикорпоративных противоречий. Актуальность данной темы также связана с несовершенством законодательной базы и недостаточностью разработанных стратегий в области корпоративного управления. Практика по минимизации внутрикорпоративных конфликтов не пользуется особой популярностью в российских компаниях.

В данной статье исследуется процесс корпоративного управления как основы минимизации рисков внутренних конфликтов. Целью данной работы является обоснование значимости корпоративного управления при минимизации рисков на предприятии и выявление направлений по совершенствованию корпоративного управления в России с использованием зарубежной практики.

Практическая значимость работы состоит в возможности совершенствования системы минимизации внутренних конфликтов путем усиления и поддержания на высоком уровне корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративный конфликт, риски внутренних конфликтов, корпоративное управление, Закон Сарбейнза – Оксли, прозрачность финансовой информации.

Для ссылки: Сухорукова М. Г. Корпоративное управление в системе минимизации рисков внутренних конфликтов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 156–161.

Введение

Данная область является благодатной почвой для исследования, анализов и интерпретации результатов. К тому же данный вопрос актуален не только на уровне отдельных корпораций, но и на всероссийском уровне, так как разработки в области минимизации рисков внутренних конфликтов оказывают влияние на инвестиционный климат в России.

Исследование данной темы позволяет рассмотреть позиции ведущих российских и зарубежных специалистов в области теории и практики минимизации внутренних конфликтов, а также особенностей корпоративного управления компании.

Конфликтные аспекты деятельности органов управления компанией характеризуются высокой степенью закрытости. В отличие от внешних форм проявления корпоративных конфликтов данная тема довольно скромно разработана и систематизирована как в зарубежной, так и в отечественной научной и экспертной литературе.

Стоит отметить, что в зарубежной научной литературе уровень разработки проблемы минимизации внутренних конфликтов хоть и не на высоком уровне, но все же существенно выше отечественного. Поэтому в работе будет использован опыт зарубежных авторов, проводится сравнительный анализ зарубежных и отечественных методик.

Корпоративное управление в системе минимизации рисков внутренних конфликтов

Принятия решений, ведение переговоров, хозяйственная деятельность, контроль, планирование и т.д. - за всем этим стоит человек. Именно поэтому для компаний важно уделять должное внимание своим сотрудникам. Так и появилась система корпоративного управления, корпоративной культуры. Система правил, норм, установок, которым должна следовать компания в целом, а также каждый сотрудник организации, чтобы избежать возникновения конфликтов и проблем в организации [1].

Корпоративная культура регулирует человеческие взаимоотношения. Основным фактором воз-

никновения рисков внутренних конфликтов является несовершенство корпоративного управления и корпоративной культуры компании.

Многие компании не относятся с должной серьезностью к важности этого фактора, не принимая его во внимание. К тому же, направление корпоративной культуры и корпоративного управления недостаточно развито на российском рынке. Однако нельзя недооценивать важность данного компонента при минимизации рисков внутренних конфликтов на предприятии.

Часто риски внутренних конфликтов напрямую связывают с рисками корпоративного управления. Корпоративное управление предприятия играет основную роль в процессе минимизации рисков внутренних конфликтов. Для наглядности можно привести некоторые данные из исследований компании «Мак-Кинзи»¹.

По результатам данного исследования 85% респондентов отметили, что практика корпоративного управления так же важна, как и финансовое состояние компании. 75% респондентов были готовы заплатить за хорошее корпоративное управление, если оно будет на хорошем уровне.

Эффективным инструментом оценки места и роли, а также качества корпоративного управления компаний является проведения рейтингов корпоративного управления [2]. Существует множество систем оценки рейтинга корпоративного управления. Такие как рейтинги Standard&Poor's, Brunswick UBS Warburg. Также стоит отметить, что качество корпоративного управления имеет большое значение при оценке кредитного рейтинга компании. Наглядно влияние рисков корпоративного управления на кредитный рейтинг компании рассмотреть ниже в таблице критериев оценки кредитного рейтинга (рис. 1²).

Структура критериев оценки кредитного рейтинга

Следует отметить, что оптимизация корпоративного управления, а также структуры органов управления и контроля общества играет важную роль в



Рис. 1. Структура критериев оценки кредитного рейтинга

системе управления корпоративными конфликтами.

Продуманная и сбалансированная структура корпоративных отношений, заточенная под специфику конкретного бизнеса, существенно минимизирует риски возникновения и развития внутреннего корпоративного конфликта. Несмотря на недостаточную развитость российского законодательства, регламентирующего корпоративные отношения, существует довольно широкий спектр возможностей для настройки механизмов, регулирующих отношения участников корпоративных отношений.

Использование компонентов корпоративного управления является важным фактором в процессе быстрого и эффективного управления рисками внутренних конфликтов предприятием. Управление осуществляется через систему норм и ценностей, принятых на предприятиях и адаптированных под данную отрасль предприятия. В конечном итоге каждая организация стремится к получению прибыли. Такова и конечная цель корпоративного управления, получение максимальной прибыли и минимизация рисков.

Таким образом, корпоративное управление играет основную роль в управлении конфликтами предприятия. Корпоративное управление представляет собой комплекс ценностей, понятий и убеждений, а также поведенческих норм, разделяемых и вы-

¹ McKinsey. Global investor opinion survey, 2010.

² <http://www.raexpert.ru/ratings/> - Рейтинговое агентство «Эксперт-РА»

полняемых в обязательном порядке всеми членами организации и создаваемых организацией в процессе преодоления внутренних и внешних барьеров для успешного ведения бизнеса. На основе вышесказанного становится понятно, что корпоративное управление является одним из важнейших факторов успеха компании на рынке. Оно базируется на таких принципах и отношениях, реализация которых призвана нейтрализовать конфликты. И если возникает конфликтная ситуация в организации с высоким качеством корпоративного управления, то она решается гораздо быстрее и с меньшими потерями.

Зарубежная практика развития корпоративного управления как основы минимизации рисков внутренних конфликтов

Известен тот факт, что российские предприятия подошли к вопросу по разработке корпоративной культуры сравнительно недавно. Так как все больший и больший вес занимает данная система в успешной деятельности компании и с этим необходимо считаться. Первоначально, идея полезности корпоративного управления на предприятии зародилась на Западе. Поэтому использование зарубежного опыта по части формирования грамотной корпоративной культуры благоприятно сказывается на российском рынке.

Рассмотри основные подходы в области корпоративного управления. Европейский Союз проводит активную политику в области корпоративного управления. Опираясь на «Groupe de haut niveau d'experts en droit des sociétés» в мае 2003 года были четко изложены основные концепции корпоративного права по теме «Модернизация корпоративного кодекса компании и укрепление корпоративного управления в странах Европейского Союза» [3].

Основной модернизацией корпоративного управления был вопрос о компенсации исполнительного независимого директора.

Финансовый кризис 2008–2009 годов выявил много новых недостатков в управлении на европейском уровне. Дискуссии по вопросам корпоративного управления в финансовых учреждениях длится по сегодняшний день.

Европейская Комиссия 5 апреля 2011 года запустила проект, задачей которого является консультирование по различным аспектам управления предприятий [4]: как разнообразить состав советов директоров и улучшить работу, как улучшить мониторинг и выполнение целей корпоративного управ-

ления, которые существуют на национальном уровне, а также как получить более активное участие со стороны акционеров. Всеми этими вопросами отныне призвана заниматься Европейская Комиссия [5].

Целью этого взаимодействия с общественностью является достижение долгосрочного обзора структуры управления для всех компаний, заинтересованных в правильном режиме работы, но не только финансовые институты, а бизнес в целом. Все это для улучшения корпоративного управления, в том числе разнообразие совета директоров, участие акционера в корпоративной отчетности управления. В связи с этим, Европейская Комиссия опубликовала «Зеленую книгу», которая состоит из основных дискуссионных вопросов (обеспечение надлежащего функционирования советов директоров и разнообразие своих членов, улучшение участия акционера в корпоративном управлении и поощрение их интереса к корпоративной устойчивости, улучшение контроля и обеспечение соблюдения кодексов корпоративного управления на должном уровне) [6].

Рассмотрим подробнее наиболее популярные подходы зарубежных стран:

1. Французский подход.

Французский подход отличает двойственность организации предприятия. Существуют две системы рулевого управления в области корпоративного права:

- Одноуровневая система, где власть распределяется между советом директоров и правлением. Разделение полномочий производится в соответствии с законом и положениями Code de commerce. Этот тип управления может иметь две формы:

Совмещение: Председатель совета директоров является также генеральным директором

Разъединение: Председатель Правления и генеральный директор – разные люди.

- Двойная система, где исполнительная власть (исполнительная функция) существует отдельно от наблюдательного совета (наблюдательная функция).

С 1995 года несколько докладов были направлены на укрепление независимости директоров в отношении председателя совета директоров, который сосредоточил в себе слишком много власти:

- Доклад Viénot I (июль 1995 года), по инициативе AFEP¹ и CNPF².

¹ Association française des entreprises privées – Ассоциация французских частных предприятий.

² Conseil national du patronat français – Совет французских предпринимателей.

В этом докладе подчеркивается важность раскрытия информации для акционеров, периодического обзора состава, организации и функционирования совета директоров, наличие двух независимых директоров в совете, а также права и обязанности совета, создание комитета по аудиту и комитета по вознаграждениям.

- Доклад Marini (1996), при взаимодействии председателя совета директоров и главного исполнительного директора, призван расширить возможности Комитета по аудиту на предприятии.
- Доклад Daniel Bouton (сентябрь 2002 г.). В этом докладе идет сосредоточение на этике, валютно-финансовом кодексе и прозрачности информации.

В сообщении Паскаля Клемана от декабря 2003 г. содержится информация, касающаяся миссии корпоративного управления: свобода, прозрачность, подотчетность. Доклад, опубликованный в Законе комитета Национальной ассамблеи, выдвигает 15 предложений по восстановлению акционеров, расширение прав и возможностей акционеров в вопросе дивидендной политики.

Закон от мая 2001 г.¹ существенно изменил функционирование Совета путем разделения исполнительной и контрольной власти. В свою очередь это привело к укреплению независимости директоров от президента. Соответственно, возросла прозрачность в отношении акционеров, тем самым повышая позицию компании в соответствии с требованиями рейтинга на финансовых рынках (стоимость акций).

Статьи 225-102 из NRE регулируют вопросы социальных и экологических последствий предприятий в контексте их социальной ответственности. Здесь следует учесть, что конкретный штраф в случае отказа от применения этого раздела закона не предназначен, но, тем не менее, необходимо убедиться, что компании удовлетворяют интересы заинтересованных лиц.

Финансовое обеспечение закона (август 2003 г.) содержит информацию о составлении отчета для обеспечения большей прозрачности финансовой информации.

Все эти доклады и юридические тексты были опубликованы во французском кодексе от октября 2003 года по инициативе AFEP и MEDEF².

В 2008 году происходит усиление практики закона NRE³. Закон от 3 июля 2008, содержащий различные положения адаптации законодательства рассмотрел процесс корпоративного управления путем принятия логических этапов англо-саксонского типа «соблюдай или объясняй» [7].

Параллельно с этим законодательным актом были приняты новые рекомендации AFEP и MEDEF в декабре 2008 года для обновления регламентаций листинговых компаний.

Также по рекомендации Европейского Союза опубликована информация о вознаграждении, которая служит в качестве справочного бюро по финансовым связям.

2. Американский подход.

1) Закон Сарбейнза-Оксли.

Что касается практики корпоративного управления с Соединенных Штатах Америки, то здесь большое внимание необходимо уделить закону Сарбейнза-Оксли.

Закон Сарбейнза-Оксли (SOX) был принят в 2002 году после скандала Enron⁴. Этот закон требует от всех перечисленных компаний в Соединенных Штатах, представить в Комиссию США по ценным бумагам и биржам (SEC) сертифицированные данные и все обязательные документа. Этот закон также распространяется на 1300 европейских предприятий, имеющих свои интересы в Соединенных Штатах.

Также в этом законе установлена уголовная ответственность за искажение информации. Согласно положениям Закона, в каждой публичной компании должен быть создан Комитет по аудиту.

2) Доклад Ричарда Бридена

Немаловажную роль в практике усовершенствования корпоративного управления играет доклад Ричарда Бридена. Ричард Бриден, бывший председатель SEC (орган, регулирующий фондовые рынки США) опубликовал в 149-страничном докладе мая 2003 года 78 рекомендаций по усовершенствованию корпоративного управления. Этот доклад должен, в конечном счете, стать основой для реформы корпоративного управления.

Ниже приведены основные положения доклада Ричарда Бридена:

¹ Loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques.

² Mouvement des entreprises de France – Движение предприятий Франции.

³ Nouvelles Régulations Economiques – Новые Экономические Регулирования.

⁴ Ныне несуществующая американская энергетическая компания, завершившая деятельность в результате банкротства в 2001 году

- Запрет на совмещение функций главного исполнительного директора и председателя совета директоров.
- Совет директоров несет ответственности за любые компании, работающие с компанией в управлении.
- Обязательство по совету собираться не реже 8 раз в год.
- Обязанность членов Совета посетить объекты и сайты компании.
- Обязанность Совета директоров каждый год проходить специальную подготовку, чтобы лучше понять компанию и ее сектора.
- Обязательство по замене директора каждый год, так как коллегиальность правления не приводит к пассивности.
- Запрет на оплату руководителей с фондовыми опционами.

Из всего выше сказанного, можно выделить два основных типа корпоративного управления в зарубежных странах:

1) Биржевая стоимость акций

Система ориентирована на создание акционерной стоимости, компания стремится к максимальной рыночной цене акций, принадлежащих акционерам. Совпадение интересов управления в соответствии с интересами акционеров и финансовых инвесторов. Прозрачность финансовой информации также на привлечение инвесторов, и, как следствие, на увеличение акционерной стоимости компании.

2) Значение заинтересованных сторон (Стоимость компании в разрезе партнерских отношений)

В данном случае, силы компании направлены на создание богатства между различными человеческими и материальными ресурсами на основе сотрудничества с различными типами заинтересованных сторон: клиентами, поставщиками, работниками, акционерами, местными властями. Производительность измеряется в отношении всех партнеров. Этот тип управления способствует развитию двух типов капитала: финансовый капитал, а также человеческий капитал (знания, навыки, инновации).

Если рассмотреть зарубежную систему корпоративного управления на практике, то существенную роль в оценке корпоративного управления за рубежом является рейтинг Annual Report on Annual Reports¹:

Результаты анализа рейтинга Annual Report on Annual Reports за 6 лет показали, что российских компаний в нем нет, а если и есть, то они в конце рейтинга.

Таким образом, следует сделать вывод, что даже отчеты российских компаний, оцененные на высоком уровне по национальному рейтингу, в лучшем случае могут оказаться только в конце списка годовых отчетов иностранных компаний. Российские компании слабо реагируют на кардинальные изменения в подходах к повышению качества корпоративного управления в мире. Разрыв будет увеличиваться, так как на данный момент иностранные компании модернизируют практику корпоративного управления гораздо быстрее, чем российские. Поэтому российским компаниям крайне важно внедрять у себя лучшие практики мирового корпоративного управления.

Заключение

В настоящее время проблемам внутренних конфликтов предприятий не уделено должного внимания. Однако, все отчетливее видна необходимость разработки данной проблемы. Все больше и больше российские и зарубежные компании задумываются о совершенствовании системы минимизации внутренних конфликтов как одного из основных факторов увеличения инвестиционной привлекательности предприятия, и, как следствия, максимизации прибыли организации. Все это приводит к объективной необходимости совершенствования системы корпоративного управления организации как основы минимизации корпоративных рисков компании.

Сравнительный анализ российской и зарубежной практики корпоративного управления, проведенный на основе исследований различных подходов корпоративного управления, а также основных методов оценки качества корпоративного управления показал, что система корпоративного управления в России слабо реагирует на кардинальные изменения в подходах к повышению качества корпоративного управления в мире. Даже компании, оцененные на высоком уровне по национальному рейтингу качества корпоративного управления, занимают далеко не первые позиции в международных рейтингах, а то и вовсе отсутствуют в них. На данный момент иностранные компании модернизируют практику корпоративного управления гораздо быстрее, чем российские. Именно поэтому российским компаниям крайне важно внедрять у себя лучшие практики мирового корпоративного управления в целях минимизации рисков внутренних конфликтов на предприятиях.

¹ <http://www.reportwatch.net/>

Важным фактором эффективности минимизации рисков внутренних конфликтов является совершенствование корпоративного управления компании.

Основным показателем качества корпоративного управления является национальный рейтинг корпоративного управления. Исследование показало, что данный рейтинг был присвоен лишь немногим российским компаниям. Однако получение рейтинга корпоративного управления является важным критерием в процессе минимизации рисков внутренних конфликтов предприятия. Более того, он способствует повышению инвестиционной привлекательности компании. Практическая значимость работы состоит в возможности применения ее выводов и рекомендаций в системе минимизации рисков внутренних конфликтов предприятий, а также в процессе совершенствования корпоративного управления компаний.

Список литературы

- Осипенко О.В. Институты корпоративного управления и акционерные конфликты в России. М.: ИКФ «ЭКОС», 2004.
- Корпоративное управление в России. Исследовательская группа «Эксперт». Москва-Лондон, 2008.
- Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen, Un plan pour avancer, COM/2003/0284 final
- Consultation sur le cadre de la gouvernance d'entreprise dans l'UE, Commission européenne, Avril 2011.
- Simon Hix. The political system of the European Union, Basingstoke, MacMillan, 2005
- Livre vert de la Commission européenne relatif à la gouvernance d'entreprise – Réaction de la CCIP, Chambre de commerce et d'industrie de Paris, Juillet 2011.
- Wirtz P. Les meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise, éditions La Découverte. Paris, 2008.
- Осипенко О.В. Конфликты в деятельности органов управления акционерных компаний. М.: Статут, 2007
- Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное управление в России. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг; под общей ред. И. В. Костикова. М.: Экономика, 2003. 275 с.
- Осипенко О.В. Современный корпоративный конфликт (природа, границы, разновидности, способы регулирования) // Вопросы экономики. 2003. № 10. С. 50–65.
- Бухвалов А.В. Корпоративное управление как объект научных исследований // Российский журнал менеджмента. 2005. № 3. С. 81–96.
- Tirole J. Corporate Governance? // Econometrica. 2001. Vol. 69.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

CORPORATE MANAGEMENT IN THE SYSTEM TO MINIMIZE THE RISKS OF INTERNAL CONFLICTS

M. G. Sukhorukova

Abstract

In recent years the practice of the corporate conflicts influences harmfully the enterprise activities. The corporate conflicts are one of the modern forms of contradictions in the company. In the conditions of the developing economy and the growing market, it is important to find the ways of minimization of the corporate contradictions. The actuality of this subject is also connected with imperfection of legislative base and insufficiency of the developed strategy in the field of corporate management. Special practice about minimization of the corporate conflicts is not popular in the Russian companies. Process of corporate management is investigated in this article as a base of internal conflicts minimization. The purpose is a substantiation of the importance of corporate management as a base of risk minimization in the enterprise and identification of the ways how to improve the corporate management in Russia. The practical importance is a possibility to improve the system of conflicts minimization by strengthening and supporting of the high level of corporate management.

Keywords: corporate conflict, risks of the internal conflicts, corporate management, Sarbanes-Oxley Act, transparency of financial information.

Correspondence: Sukhorukova Mariya G., Finance University under the Government of the Russian Federation (49, Leningradsky avenue, Moscow, 125993), larile@mail.ru

Reference: Sukhorukova M. G. Corporate management in the system to minimize the risks of internal conflicts. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 156–161.

УДК 331.101
JEL: J01, J08, J6, J8, J62, E024

СЕМЕЙНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЫХ МОСКВИЧЕЙ В УСЛОВИЯХ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ МЕГАПОЛИСА

Александр Александрович Сазонов¹, Анна Львовна Сазонова²

¹⁻² ФГБОУ ВПО Российский государственный социальный университет (РГСУ)
129226, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, д. 4 стр. 1

¹ Кандидат социологических наук, доцент, эксперт лаборатории этнодемографических исследований Академического института социально-политических и этнодемографических исследований РГСУ
E-mail: saa747@yandex.ru

² Кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры социологии социальной сферы РГСУ
E-mail: saa747@yandex.ru

Поступила в редакцию: 20.07.2015 Одобрена: 25.08.2015

Аннотация

Статья написана по материалам социологического исследования «Молодежь Москвы: ценностные приоритеты, стратегии поведения и перспективы развития», заказанного и профинансированного Департаментом культуры Правительства Москвы в 2013 г., выполненного социологами РГСУ. Объектом исследования были представители 4-х групп генерации молодых москвичей в возрасте от 15 до 30 лет. В статье анализируются актуальные проблемы молодой семьи, связанные с реализацией ею своего потенциала. Рассматривается содержание категории «семейный потенциал» и ее компоненты – «экономический потенциал семьи», «репродуктивный потенциал семьи», «духовно-нравственный потенциал семьи». Исследуется ценностное отношение молодых москвичей к семье, к любви между мужчиной и женщиной; показывается детерминация этим отношением их деятельности и поведения.

Ключевые слова: молодежь, молодая семья, семейный потенциал, экономический потенциал семьи, репродуктивный потенциал семьи, «духовно-нравственный потенциал семьи, семейное поведение, семейные стратегии, система ценностей, любовь, социальные практики.

Для ссылки: Сазонов А. А., Сазонова А. Л. Семейный потенциал молодых москвичей в условиях социокультурной неоднородности мегаполиса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 162–170.

Статья написана по материалам социологического исследования «Молодежь Москвы: ценностные приоритеты, стратегии поведения и перспективы развития», заказанного и профинансированного Департаментом культуры Правительства Москвы в 2013 г., выполненного социологами Российского государственного социального университета.

Проблемы российской семьи, переживающей сегодня демографический кризис, стоят в ряду актуальнейших для нашего общества. В постсоветское время демографические процессы, происходившие в России на протяжении более чем двух десятилетий характеризовались снижением рождаемости и ростом смертности, которые сопровождались усиливающейся эмиграцией (прежде всего молодых, образованных людей). Результат – беспрецедентное сокращение численности населения. И это несмотря на довольно значительную иммиграцию (в основном русскоязычных с постсоветского пространства). Например, за 2000–2009 гг. население нашей страны сократилось почти на 5 млн. человек. А если говорить о коренных россиянах – почти на 7.5 млн. Число детей в России за этот период сократилось более чем на 8 млн. Толь-

ко в 2013 г. появилась надежда на преодоление этой тенденции. Статистикой зафиксирован средний показатель рождаемости по России в 2013 году – 13.2 человек на 1 тыс. населения (для стран с аналогичным уровнем доходов – 17 человек). А средняя смертность – 13.1 человек на 1 тыс. населения. Но это далеко недостаточно в современной демографической ситуации.

Несмотря на то, что семья, бесспорно, остается одной из главных ценностей в общественном сознании современных россиян, в том числе в сознании молодежи, не все происходящее в современной российской семье, является позитивным. Так, за последние годы значительно выросло число мужчин и женщин, никогда не состоявших в браке. Значительно выросло число разводов. До 10%

супружеских пар не регистрируют отношения. Значительно выросло число разводов, по уровню разводимости Россия практически догнала США, опережающие по этому показателю все страны мира. Резко снизился воспитательный потенциал семьи. Ежегодно вне брака рождается около 400 тыс. детей. Значительно ухудшилось здоровье подрастающего поколения. Около 14 млн. семей (67%) воспитывают только одного ребенка. Все это происходит на фоне роста социального сиротства и беспризорности. Число детей, оставшихся без попечения родителей, только по официальным данным, приближается к миллиону [6].

Парадоксально, что при столь сложной демографической ситуации Россия все больше отдает детей на усыновление за границу. Уже свыше 70 тыс. российских детей покинули страну навсегда. Бесprecedентными по масштабу, по уродливости и цинизму стали такие явления как насилие в семье, отказ от своих детей, торговля детьми и другие социальные девиации.

Все эти проблемы также актуальны и для столицы. Более того, негативные тенденции в трансформации института семьи проявляются в столичном регионе сильнее и раньше, чем в других регионах России.

Для решения названных проблем необходима социально ответственная государственная семейная политика. На наш взгляд, она должна иметь больше государственного участия, что соответствует традициям России и ментальности россиян. Актуальность усиления государственной поддержки семьи, особенно молодой, подтвердило и наше исследование московской молодежи. Огромное значение будет иметь реализация национальных проектов в области здравоохранения, образования, повышения доступности жилья. Но на это требуются время, большие средства и разработка соответствующей нормативной базы.

Значительным фактором решения (хотя бы оптимизации) проблем семьи, молодежи является научное обеспечение социальной политики. Очевидно, что для ее субъектов очень важно иметь, во-первых, объективные данные о положении семьи и молодежи в обществе, во-вторых – методический инструментарий, т.е. систему показателей, позволяющей судить о состоянии института семьи, о параметрах демографической и социально-статусной общности – молодежь.

Здесь следует отметить, что показатели, используемые государственной статистикой для характеристики функционирования семьи носят не только слишком обобщенный, но и односторонний харак-

тер, акцентируя внимание лишь на материальной стороне вопроса. Поэтому, представляется что более эффективным и функциональным методологическим подходом к научному обеспечению деятельности субъектов социальной молодежной политики по решению проблем семьи и молодежи (и не только) должно быть рассмотрение их (проблем, способов решения) через призму категории «социальный потенциал» и возможностей его реализации в существующих условиях.

Под социальным потенциалом мы понимаем способность и возможность достижения личностью, семьей того уровня социального благосостояния, который необходим для самостоятельного удовлетворения их материальных и духовных интересов, потребностей в жизнеобеспечении и воспроизводстве основных социальных качеств нового поколения людей. Недостаточность собственного потенциала личности, семьи должна компенсироваться до необходимого уровня средствами социальной помощи и поддержки. Структурно, в качестве компонентов (подсистем) социальный потенциал включает в себя: социально-демографический потенциал; профессионально-образовательный и трудовой потенциал; экономический; духовно-нравственный; общественно-политический; семейный.

Семейный потенциал – интегральный показатель, характеризующий особенности функционирования и возможности развития семьи в рамках реализации ее основной функции – воспроизводственной. Причем не только функции биологического, но и социально-духовного воспроизводства.

Показатели семейного потенциала дают целостную, многомерную картину положения семей, что выдвигает в ряд чрезвычайно актуальных задач научное исследование семейного потенциала молодежи и осуществление на этой основе практических мер по совершенствованию социальной семейной и молодежной политики. Поэтому в настоящем исследовании и модельных построениях использовались дифференцированные (в том числе авторские) показатели потенциала семей. Эти показатели подчеркивают не только многообразие линий анализа потенциала российских семей, но и структурную целостность социальной сферы общества, взаимосвязь ее различных компонентов: социальной структуры общества, социальной инфраструктуры, социальных потребностей, интересов и ценностей, принципов и требований социальной справедливости, условий и гарантий ее осуществления, как систему, обладающую необходимым набором компонентов вещного, процессуального, идейного и человеческого характера, позволяющих ей выполнять ее главную функцию – социальное воспроизводство людей, как субъектов жизнедеятельности

и ресурсов их жизнеобеспечения, воспроизводство социальных структур и институтов.

При построении системы показателей семейного потенциала и последующего анализа необходимо учитывать следующие принципы:

- системности, взаимосвязи различных аспектов жизнедеятельности;
- семьи и несводимости их к простой сумме значений;
- многоуровневости, проявляющейся в микро-, мезо- и макроуровне;
- реализации семейной жизни;
- динамичности, обуславливающей возможности удовлетворения;
- потребностей членов семьи как в настоящее время и в ближайшей перспективе, так и возможности ее развития в стратегически отдаленном будущем;
- внешней и внутренней детерминированности, включающей в себя, с одной стороны, состояние экономики страны и ее социальной инфраструктуры, направленность социальной политики, уровень семейного права (нормативно-правовой базы, регулирующей отношения между супругами, родителями и детьми), культурные традиции, особенности климата региона проживания семьи; с другой – мотивы и ценностные ориентации людей, соответствующие им жизненные стратегии.

Рассматривая семейный потенциал с композитной точки зрения можно выделить (с достаточной долей условности) такие основные (важнейшие, по нашему мнению) компоненты его структуры: экономический потенциал, духовно-нравственный, образовательный, культурный, репродуктивный, воспитательный, психологический (т.е. готовность строить семейную жизнь, социальное самочувствие, тревожность, толерантность, конфликтность и т.п.). Понятно, что все системные компоненты семейного потенциала связаны между собой теснейшим образом и взаимно обуславливают друг друга.

Мы остановимся на анализе экономического, репродуктивного и духовно-нравственного компонентов семейного потенциала.

Семейное положение опрошенных демонстрируют данные на рис. 1 [3].

Как видно почти треть опрошенных молодых москвичей имеют семьи. Еще 6,5% разведены или вдовствуют. Среди имеющих семью треть живут в незарегистрированном браке!

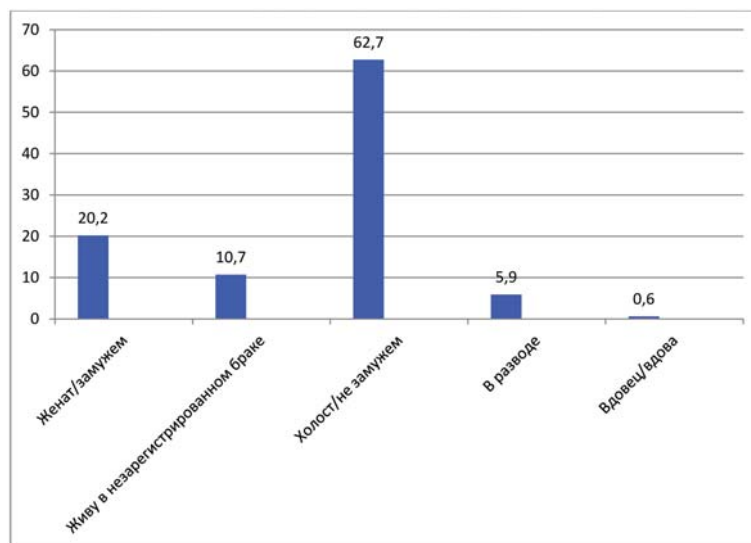


Рис 1. Семейное положение
(в % от всех опрошенных, n = 1947)

Распределение респондентов, имеющих семью, по возрастным когортам и формам брака представлено в табл. 1.

Экономический потенциал молодой московской семьи [3, 4]

Показателями экономического потенциала служат структура доходов: источники доходов, в том числе помощь родных и близких и помощь со стороны государства, их доли в совокупном доходе семьи; бюджеты молодых семей (основные статьи расходов); материальная независимость семьи; наличие постоянной работы, наличие дополнительной работы, соответствие выполняемой работы образованию, профессии и квалификации работника, условия труда и его оплата; доступность для членов семьи социальных благ: качественное образование и здравоохранение, ценности культуры, бытовые услуги, дорогие формы досуга и рекреации и т.п.; жилищная обеспеченность и качество жилья; степень остроты для семьи проблем экономического характера. Интегральным показателем здесь является субъективная оценка респондентом своего экономического, имущественного статуса путем отнесения своей семьи к определенной группе, дифференцированной по критерию материальной обеспеченности.

По душевому доходу молодежь, имеющая семью, распределилась следующим образом:

- до 5 000 р. на 1 человек в семье в месяц имеют 4,2% респондентов;
- до 10 000 р. – 29,8%;
- до 20 000 р. – 26,6%;
- до 30 000 р. – 23,7,0%;

Таблица 1.

**Распределение респондентов, имеющих семью, по возрастным когортам и формам брака
(в % от опрошенных в группах)**

Возраст семейных респондентов	Группа 1 Живут в зарегистрированном браке	Группа 2 Живут в незарегистрированном браке
15–18 лет	2,0	8,6
19–22 года	5,3	10,6
23–26 лет	27,0	44,7
27–30 лет	65,6	36,0

- до 50 000 р. – 14,9%;
- более 50 000 р – 2,1%.

83,4 % молодежи, находящейся в браке, имеют постоянную работу, 7,6% – работают и учатся. Всего 1,5% только учатся (это 22 девушки и 7 юношей, все студенты вузов). Не работающих и не учащихся – 7,5%. Среди последних – одной трети работать и учиться не позволяет здоровье, остальные не видят в этом нужды (все они женщины из категории с самыми высокими душевыми доходами в семье).

2,2% имеющих семью (в том числе не регистрировавшие свой брак) помимо основной работы имеют еще одну, а некоторые из них даже две.

При этом, 5,5 % респондентов, имеющих семью, полностью зависят от родителей материально, 5,8% зависят от родителей в большей степени, а еще 8,1% – наполовину. Только 48% – обеспечивают свои семьи полностью сами. Остальным родители помогают в какой-то мере.

У 88% семейных молодых москвичей заработная плата является основным или единственным источником доходов.

Сбережения как единственный или основной источник доходов отметило 18,4% семейных респондентов, и еще 16,9% – как достаточно значимый.

Помощь родных и близких является для почти 40% молодых людей рассматриваемой группы единственным, основным или достаточно значимым источником средств.

Среди других источников были названы Стипендии, Пенсии, Пособия и Подсобное хозяйство, которые у подавляющего большинства молодых москвичей, имеющих семьи, отсутствуют или являются незначительными в структуре доходов.

Главными статьями расходов в бюджете молодой семьи являются:

- Покупка продуктов питания – 77,9%;
- Покупка одежды и обуви – 66,5%;
- Коммунальные платежи – 57%.

Для молодых семей очень важной составляющей семейного благополучия является жилищный фактор. Лишь 42,5% молодых москвичей, имеющих семью, живут в собственной квартире; 27,7% – в квартире родителей; 20,6% – снимают квартиру или комнату. Остальные молодые семьи проживают в общежитиях и коммунальных квартирах. Более 60% отметили, что нуждаются в улучшении жилищных условий.

Исследование показало, что поговорка «С милым рай и в шалаше» сегодня в среде молодых москвичей не популярна. Наоборот, обеспеченность жильем и его качество заметно влияет на характер семейных отношений. Но о перспективах улучшения своих жилищных условий в ближайшие 3 года треть респондентов высказалась весьма скептически. Купить квартиру на собственные средства собирается 8,5%; еще 15,5% – купить по ипотеке. Снимать жилье в это же время собирается 5,6%. Около 3% надеются приобрести жилье с помощью государства или получить на предприятии.

Из 35.1% всех респондентов, недавно улучшивших свои жилищные условия около 30% – молодые семьи (респонденты, имеющие супруга). Среди них: треть получили квартиры в дар; несколько человек указали, что получили жилье от государства; остальные «Купили жилье на собственные накопления», «Купили по "жилищному" сертификату», «Купили жилье по ипотеке». Но среди последних только каждый 10-й экономически независим.

Вывод, в этой связи, увы, банален – абсолютному большинству молодых москвичей не под силу самим (без помощи родных) приобрести себе приличное жилье.

Важным показателем уровня и качества жизни людей является структура досуга. Но сегодня полноценная реализация досуговых потребностей, в соответствии со своими наклонностями, далеко не всегда возможна для значительной части молодых людей. Поэтому программой исследования предусматривался анализ форм и масштабов вовлеченности молодежи в различные виды досуговой деятельности.

В соответствующий блок вопросов инструментария был включен набор из 14 наиболее распространенных видов молодежной досуговой деятельности, а в шкалу измерения такие шкальные позиции как: «хотел бы (заниматься тем или иным видом), но не имею возможности» и «никогда не хотел бы это делать».

Заметной разницы в досуговых предпочтениях между «семейной» и «холостой» молодежью исследованием не зафиксировано. Гораздо более зримо видна детерминация выбора видов и форм досуга имущественным статусом респондентов.

Полученные данные говорят о том, что преобладающими видами досуга у московской молодежи являются наиболее дешевые. На первом месте – просмотр TV и видео. Постоянно и часто этим видом занимают свой досуг 63.7% всех опрошенных молодых людей (21 + 42.7%). Второе и третье места, в структуре досуга, занимают чтение и посещение друзей, близких – 58.5% (17.6% + 40.9%) и 54.5% (9.4% + 45.1%), соответственно. Эти же виды, как наиболее доступные, занимают последние места по количеству отметивших альтернативу – «хотел бы, но не имею возможности».

В следующую группу видов досуга (по распространенности в молодежной среде) входят более затратные, а, следовательно, и менее популярные: посещение кинотеатров (8.4% + 38.9% = 47.3%), поездки (походы) «на природу» (8.4% + 34.3% = 44.7%), занятия физкультурой и спортом (9.9% + 32.3% = 42.2), посещение театров, музеев, концертов, выставок (5.4% + 26.2% = 31.6).

Более 30% (представители дифференцированных групп с высоким уровнем среднедушевого дохода) часто или постоянно посещают рестораны, бары. Интеллектуальными видами – посещение театров, музеев, занятия художественным творчеством занимается незначительная часть молодежи. Впрочем, это относится и к чтению. Когда-то мы были самой читающей страной. При колоссальных тиражах общество испытывало книжный голод. А сегодня – более трети молодых читают редко, а есть такие что и вообще не читают. И это несмотря на возможности Интернета. К тому же качество потребляемого «чтива» в большинстве случаев оставляет желать лучшего.

О неудовлетворенности сферой досуга, ввиду недоступности для значительной части молодежи многих ее видов, свидетельствует выбор респондентами четвертой альтернативы: около 40% опрошенных хотели бы, но не имеют возможности заниматься туризмом в пределах страны и более

40% зарубежным туризмом; более чем каждый четвертый хотел бы, но не может заниматься художественным творчеством; около 20% не имеют

возможности посещать театры, музеи, выставки и концерты; более 17% хотят, но не могут позволить себе занятия физкультурой и спортом; почти четверть хотели бы посещать клубы по интересам, но также не имеют такой возможности; даже простая поездка за город, «на природу» недоступна для 13.2%.

Выбор альтернативы «другое» подразумевал указание что именно. По 4/5 респондентов, отметивших в этой графе постоянно + часто указали на Интернет, который таким образом тоже входит в 1 группу наиболее популярных видов досуга (кстати, тоже – дешевый). При этом только 1 респондент из 2000 отметил, по поводу интернета, «Хотел бы, но не имею возможности». 20%, указавших на альтернативу «другое» «хотели бы, но не имеют возможности» заниматься: серфингом (в том числе на Гавайях, Австралии и др. экзотических местах), ходить под парусами на яхте, вообще путешествовать по миру (с комфортом), коллекционировать (часто – картины, антиквариат, иконы, награды, старинные монеты и т.п. дорогие виды коллекционирования).

Рассматривая проблему досуга молодежи надо иметь ввиду некоторые соображения, которые эту проблему обостряют.

Проведение большей части своего свободного времени у телевизора или компьютера (самые распространенные виды досуга) имеет гораздо больше негативных, чем позитивных последствий для здоровья молодых людей, а также для развития делинквентного поведения, так как. львиная доля нынешних телепередач и видеоматериалов приходится на крайне низкопробную продукцию (о чем уже упоминалось). В результате формируется делинквентные типы поведения, стимулируются психические заболевания, гиподинамия и т.д.

Занятия спортом, по большей части сводятся к самым простым формам физкультуры (что само по себе является, безусловно, позитивным моментом), так как занятия в секциях стоят достаточно дорого, а бесплатных мало. Дорого стоит и приличное спортивное снаряжение.

Также практически отсутствуют бесплатные музыкальные и хореографические школы, изостудии, художественные кружки и т.п., а те, что есть имеют ограниченный спектр форм и направлений. Поэтому и занятия художественным творчеством, в соответствии со своими наклонностями, опять же доступны далеко не всем желающим.

Что же касается туризма, то он, по большей мере – самодельный, т.е. самый дешевый. Организованные турпоходы и поездки, познавательные экскурсии также дороги. Ряд такого рода соображений можно продолжать.

Субъективные оценки семейных молодых москвичей своего уровня жизни дают следующую картину:

- 1,0% указанной группы молодежи позиционируют себя как очень бедных (едва сводят концы с концами, проблема даже с покупкой продуктов);
- 4,7% – как бедных (покупка одежды вызывает затруднения);
- 39,8% – как нуждающихся;
- 45,6% – как достаточно обеспеченных;
- 8,5% позиционируют себя как богатых (ни в чем себе не отказывают).

Описанное экономическое положение молодых семей обуславливает надежду на помощь семье со стороны государства у более чем 50% семейной молодежи. Причем, если 45,2% нуждаются лишь в некоторой поддержке, то 5,1% считают, что без такой поддержки не могут обойтись.

В целом экономический потенциал молодой московской семьи нельзя, по нашему мнению, назвать значительным. Хотя бы потому что почти половина из группы респондентов состоящих в браке, отнесли свои семьи к категориям бедных и нуждающихся (44,5%). Материальные, экономические проблемы доминируют среди основных у молодых семей. Так, среди пятерки главных проблем, обозначенных респондентами, имеющими семью, – три являются, прежде всего, проблемами экономического порядка:

- Материальные трудности – 35,3%;
- Нехватка времени на семью и детей – 26,8%;
- Конфликты в семье – 26,7%;
- Проблема найти работу «по душе» – 25,2%;
- Сложности с трудоустройством, боязнь потерять работу – 21,5%.

При этом, можно, с большой долей вероятности, предположить, что 2-я и 3-я проблемы по рейтингу остроты в значительной степени детерминированы экономическим фактором. Ситуация с нехваткой времени на семью и детей обусловлена, в основном, необходимостью много работать, зачастую на двух, а то и на трех работах дабы обеспечить приличный уровень жизни семье, а наиболее конфликтные семьи, как свидетельствует социальная практика, в большинстве случаев имеют низкий или не очень высокий имущественный статус. Корреляционный анализ данных подтвердил последнее рассуждение. Более трех четвертей семейных молодых москвичей, отметивших как актуальную проблему «Конфликты в семье» – люди с низкими среднедушевыми доходами.

В заключение можно добавить следующее. В молодежной среде, как и во всем российском обществе, фиксируется достаточно заметная иму-

щественная дифференциация. Московская молодежь, как и москвичи в целом, по сравнению с большинством других регионов России имеют более высокий уровень и качество жизни.

Гораздо лучше и условия развития и реализации своего экономического потенциала у москвичей чем в других регионах (Субъектах Федерации). Ведь Москва предоставляет гораздо больше возможностей по сравнению с другими городами получения качественного образования (прежде всего ведущих вузов страны, концентрация которых здесь самая высокая) и высокооплачиваемой работы, карьерного роста и т.п.

Заканчивая анализ экономического потенциала, следует добавить, что, как показывают данные исследования, уровень жизни у имеющих семью респондентов, выше, чем в среднем по всему массиву опрошенных. Особенно, у оформивших свой брак официально. Этот факт свидетельствует о прагматизме современной молодежи, стремящейся создать семью по достижении определенного уровня материальной, в том числе и жилищной обеспеченности.

Репродуктивный потенциал молодой московской семьи [3]

Для характеристики репродуктивного потенциала мы использовали следующие показатели: численность семей; их состав; здоровье членов семьи; желание иметь детей; желаемое количество детей; стратегии деторождения; моральная и психологическая готовность к материнству/отцовству; факторы, препятствующие иметь желаемое количество детей.

17,5% опрошенных имеют детей. 67,5% «детной» молодежи имеют по одному ребенку; 29,6% по два ребенка, остальные больше двух.

Почти все респонденты хотят иметь детей. Но вот в желаемом и планируемом количестве детей зафиксирован достаточно большой разброс мнений, причем по этим показателям семейная молодежь практически не отличается от всех остальных: в идеале около двух третей респондентов хотели бы иметь всего одного-двух детей, 2,4% – вообще не хотят детей, а 6,7% – отказались отвечать на вопрос о желаемом количестве детей; более чем в 2 раза увеличивается число респондентов, считающих невозможным иметь детей (и, соответственно, не планирующих) с учетом реальных жизненных обстоятельств. Если одного ребенка, в идеале, хотят иметь 18,1% респондентов, то планируют «заводить» не более одного уже на три четверти больше. А далее начинается уменьшение, в сторону планируемого от желаемого количества детей. Среди желающих иметь двоих детей, планирую-

щих столько же – почти на 10% меньше. Трех хотят иметь каждый пятый респондент, но планируют троих детей более чем в 2 раза меньше. 4 ребенка планируют «заводить» уже в 3 раза меньше чем желают. Также меньше планирующих более 4 детей, хотя часть опрошенной молодежи продемонстрировали желание иметь столько.

Среди причин, которые могут помешать иметь желаемое количество детей были названы:

- материальные проблемы – 39.7%,
- жилищные проблемы – 36.3%,
- страх за будущее своих детей – 18%,
- состояние здоровья – 16.9%,
- возраст – 14,8%,
- карьера – 14.4%,
- моральная и психологическая неготовность – 13.1%,
- полноценная личная жизнь – 6.7%;
- 25,6% респондентов заявили, что им ничто не может помешать иметь желаемое количество детей.

Очевидно, что очень важным компонентом репродуктивного потенциала является здоровье молодых людей. Вообще здоровье россиян сегодня – архиактуальная национальная проблема. О ее остроте говорит, например, динамика заболеваний по ряду групп болезней (психических, сердечно-сосудистых, связанных с неправильным обменом веществ и т.д.), снижение продолжительности жизни, По оценкам некоторых экспертов до 90% школьников сегодня имеют отклонения от нормы по здоровью.

Среди проблем, осложняющих жизнь респондентов и членов их семей на плохое здоровье указало 17,2% всех опрошенных молодых москвичей (среди имеющих семью этот показатель несколько ниже среднего по всему массиву). На плохую экологию в районе проживания (детерминанта здоровья) указало еще почти 17%. 8,6% указало на алкоголизм, наркотическую зависимость респондентов и членов их семей.

На последней проблеме остановимся подробнее. Она, по мнению молодых москвичей для Москвы очень актуальна. На вопрос: «Какие проблемы сегодня, на Ваш взгляд, наиболее остры для Москвы?» – Алкоголизм и наркомания населения отметили 44,3% всех опрошенных (1 место в рейтинге проблем). Характеризуя свое ближайшее социальное окружение (семья, родственники, друзья, соседи, коллеги по работе или учебе) менее половины отметили, что в их окружении совсем нет алкоголиков; две трети – наркоманов. Анализ ответов на вопрос: «Насколько в коллективе где Вы учитесь, работаете, служите развиты следующие явления: ...» показал, что в коллективах большинства ре-

спондентов распространены многие отрицательные (с точки зрения вреда для здоровья, а значит возможных негативных последствий для развития и реализации репродуктивного потенциала) явления. Распространенность: курения (тоже, своего рода, физиологическая зависимость) – «Чрезвычайно широко» – 20.5% + «Достаточно широко» – 48.3% = 68.8%; употребления спиртных напитков – 7.3+31.3=38.6%; наркомании – 1.6+2.6 = 4.2%.

Всего 11.7% опрошенных никогда не употребляли алкоголь, а 22.1% имеют опыт употребления наркотиков. Анализ этих данных по половозрастным группам показал, что 80% самых юных респондентов (15–18 лет) уже приобщались к алкоголю, а опыт употребления наркотиков у самых молодых даже выше чем в старших возрастных группах. При этом девушки не сильно отстают от юношей.

Постоянно и часто употребляющих алкоголь молодых людей, имеющих семью в 1.5 раза меньше чем не имеющих, а наркотики - в 2.5 раза меньше.

Приведенные данные позволяют сделать следующие выводы:

1. Приобщение к алкоголю и наркотикам происходит в большей мере в отроческом возрасте, но ведь и основы здоровья на всю жизнь закладываются тоже в этом возрасте;
2. Наличие семьи является мощным сдерживающим или позитивно корректирующим фактором.

Еще ряд проблем, влияющих на здоровье людей, отмеченные респондентами как актуальные (% от всех опрошенных):

- Плохое бесплатное медицинское обслуживание и обеспечение лекарствами – 21,2%;
- Неблагоприятная экологическая ситуация – 19,1%;
- Засилье некачественных, вредных для здоровья продуктов – 10,7%;
- Высокая аварийность на предприятиях, плохие условия труда – 10,5%;
- Невозможность получения качественных медицинских услуг даже за деньги – 8,1%.

Хотя ценность Здоровый образ жизни занимает высокие позиции в рейтинге ценностей московской молодежи (абсолютно значимая ценность – 36,3%, весьма значимая – 48,4%; n = 1948) всего 9,6% респондентов занимаются физкультурой, спортом постоянно – 31,2, 17% – хотели бы, но не имеют возможности. 6.5% – вообще никогда не занимались физкультурой, спортом и не хотят этого делать.

Таким образом, можно констатировать, что и состояние репродуктивного потенциала молодой московской семьи оставляет желать лучшего. На его развитие и реализацию воздействует много

факторов, как объективных, так и субъективных, причем, по нашему мнению, вторые преобладают. Это актуализирует проблему поиска новых подходов в государственной и региональной социальной молодежной политике.

Духовно-нравственный потенциал молодой московской семьи [3]

Лучше всего, на наш взгляд, для характеристики духовно-нравственного потенциала социальных субъектов подходит анализ их ценностных систем, векторов и приоритетов жизненных стратегий, мнений о наиболее важных факторах жизненного успеха и, наконец, отношения к феномену «Любовь» и представлений о его роли в функционировании института «Семьи».

Респондентам было предложено ответить на вопрос о личной, для них, значимости некоторых ценностей. Просчитав значимость ценностей по специальной методике, мы вывели рейтинг ценностей респондентов (табл. 2). Данная методика расчета рейтинга ценностей в какой-то мере условна. Вместе с тем она

достаточно логична, к тому же, опробована в ряде исследований по ценностной проблематике с контрольным измерением соответствия ценностных систем индивидов и групп их деятельности и поведения в повседневных практиках, и доказала, тем самым, свою функциональность.

Здесь также не обнаружилось по большинству фиксируемых позиций существенной разницы в ответах представителей «семейной» и «холостой» групп респондентов.

Выявленная в ходе анализа данных опроса молодежи Москвы ценностная структура исследуемой совокупности единиц наблюдения нуждается в некоторых уточнениях. Они касаются ценностей: «Вера в Бога», «Умение приспосабливаться к жизни», и «Способность перешагнуть через правовые и моральные нормы ради достижения своих целей».

Ценностные системы, сложившиеся в сознании молодых людей, определяют их жизненные стратегии. Под жизненной стратегией мы понимаем социокультурно обусловленную систему ориентирования на долговременную перспективу.

Таблица 3

	Ценности	Балл рейтинга (наивысший – 3)	Ранг
1.	семья	2,63	высокий
2.	любовь между мужчиной и женщиной	2,43	
3.	дружба	2,42	
4.	материальное благополучие	2,3	
5.	честность и порядочность	2,27	
6.	свобода	2,24	средний, близкий к высокому
7.	независимость	2,22	
8.	любовь к ближнему, готовность помочь ему	2,18	
9.	образование	2,16	
10.	любимая работа	2,15	
11.	здоровый образ жизни	2,1	
12.	профессия, карьера	2,07	
13.	межличностные отношения	2,07	
14.	умение приспосабливаться к жизни	2,06	
15.	общественная справедливость	1,99	средний
16.	секс	1,85	
17.	уважение к закону	1,83	
18.	гуманизм	1,8	
19.	истина	1,73	
20.	творчество	1,72	
21.	любовь к Родине	1,52	
22.	вера в Бога	1,28	
23.	способность перешагнуть через правовые и моральные нормы ради достижения своих целей	1,07	

Проводимое исследование подтвердило факт высокой значимости ценности «Семья» в сознании молодых москвичей, как и у россиян в целом, и у российской молодежи в частности (этот факт зафиксирован рядом других исследований по близкой проблематике). У московской молодежи эта ценность (как уже отмечалось) получила самый высокий рейтинг в системе ценностей. При этом, в целом, группа респондентов, высоко ценящих семью, продемонстрировала более высокий уровень социально значимых и нравственных качеств, характеризующих личность, чем группа мало или совсем не ценящих семью. Причем уровень устойчивый, т.е. по всей совокупности позитивных показателей. Разница значений колеблется от 2–3 до 11–12 пунктов рейтинга в сравнении со средними по всему массиву опрошенных.

Функционирование крепкой семьи, помимо экономического и жилищного, обусловлено еще многими другими факторами. В наше время, когда ослабевают экономические связи между членами семьи, а развод становится социальной нормой, все большее значение для стабильности института семьи имеют «чистые отношения» (Э. Гидденс),

основанные на взаимной эмпатии, чувстве удовлетворенности межличностными взаимоотношениями в семье. Среди них особое место занимает любовь между мужчиной и женщиной.

Способность любить это не только индивидуально-личностное свойство человека, а обязательный компонент совокупности социально значимых качеств, свойств индивида, способствующих более гармоничной включенности личности в систему социальных отношений с одной стороны, осуществлению активной социальной деятельности по удовлетворению своих возрастных (не только в утилитарном смысле) потребностей, с другой стороны.

Закключение

Данные многих социологических исследований, в том числе и исследование «Молодежь Москвы: ценностные приоритеты, стратегии поведения и перспективы развития» свидетельствуют о том, что семья и любовь в традиционном восприятии россиянами, в том числе молодыми москвичами — это наша ментальность, наши базовые ценности, наши социокультурные символы и резерв. Но очевидно и то, что меры молодежной и семейно-демографической политики явно недостаточны. И очень важным представляется необходимость максимально использовать еще сохраняющийся социально-

культурный и ценностный потенциал наших молодых сограждан, всячески способствовать повышению привлекательности семейного образа жизни, престижа материнства и отцовства, ценности любви в сознании молодых людей, не жалея для этого экономических и информационных ресурсов.

Список литературы

1. Антонов А.И., Борисов В.А. Динамика населения России в XXI веке и приоритеты демографической политики. М., 2006.
2. Ахмедова М.Г. Функциональная трансформация семьи в системе социального взаимодействия. // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 225–232.
3. Киреев Е.Ю., Красниковский В.Я., Сазонов А.А., Сазонова А.Л. Молодежь Москвы: ценностные приоритеты, стратегии поведения и перспективы развития: монография / под ред. А.А. Сазонова. М., 2013.
4. Матвеева А.Л. Социально-экономический потенциал семей безработных с детьми в России и Финляндии: опыт конкретных социальных исследований и компаративного анализа. М., 2001.
5. Носова А.В. Семья перед лицом вызовов глобализирующегося мира // Социологические исследования. 2013. № 5. С. 147–149.
6. Образ жизни в советской и постсоветской России: динамика изменений / под общ. ред. А.А. Возмителя и Г.И. Осадчей. М.: изд-во РГСУ, 2009.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

FAMILY THE POTENTIAL OF YOUNG MUSCOVITES AND THE PROBLEMS OF ITS IMPLEMENTATION IN A METROPOLIS

A. A. Sazonov, A. L. Sazonova

Abstract

The article is written on the materials of sociological survey «Youth of Moscow: value priorities and behavior strategies and prospects of development», commissioned and funded by the Department of culture of the government of Moscow in 2013, made by sociologists RSSU. The project represented a large-scale comprehensive study of an interdisciplinary nature, using a wide range of research methods, with a combination of various techniques and technologies; including: conducting large-scale survey of youth, Moscow (2000 units. OBS). Online survey (n = 300), in-depth interviews (n = 41), focus group interviews (n = 72), monitoring of social networks (220 units of observation: 20 groups in networks «Vkontakte» and «Odnoklassniki» + 200 users, the pages of which are freely available). The surveys covered the entire «old» Administrative district (excluding Moscow). The object of the study were representatives of 4 groups generation of young Muscovites aged 15 to 30 years. The article analyzes the current problems of a young family, connected with the realization of its potential. The content of the category «family potential» and its components – «the economic potential of the family», «the reproductive potential of the family», «spiritual-moral potential of the family». Examines the value attitude of young Muscovites to the family, to the love between a man and a woman; it shows the determination that their activities and behavior.

Keywords: youth, young family, family potential, economic potential of the family, the reproductive potential of the family, spiritual and moral potential of the family, family behavior, family strategies, values, love, social practices.

Correspondence: Sazonov A. A., Sazonova A. L., Russian State social university (129226, Moscow, Vilgelm Pik street, the house 4, structure 1), saa747@yandex.ru

Reference: Sazonov A. A., Sazonova A. L. Family the potential of young Muscovites and the problems of its implementation in a metropolis. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 162–170.

УДК 332.1
JEL: J01, J08, J6, E02

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ КАК ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

Татьяна Евгеньевна Чеканова¹

¹ ФГБОУ ВПО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (РЭУ им. Г.В. Плеханова)
113054, Москва, Стремянный пер., дом 36

¹ Бакалавр
E-mail: acadra@yandex.ru

Поступила в редакцию: 20.07.2015 Одобрена: 29.08.2015

Аннотация

В данной статье рассмотрена одна из актуальных проблем современной экономики - проблема безработицы среди молодежи в России. В статье приводятся статистические данные, характеризующие безработицу среди молодежи. Анализируются параметры молодежной безработицы в Российской Федерации. Рассмотрены проблемы молодежного рынка труда, даны рекомендации по изменению ситуации с молодежной безработицей. Представлены особенности молодежи как социальной группы и ее характерные отличия в положении на рынке труда.

Ключевые слова: молодежная безработица, рынок труда, профессиональные предпочтения, молодежный рынок труда, молодежь, качество жизни, безработица.

Для ссылки: Чеканова Т. Е. Проблема безработицы среди молодежи в России – как первоочередная проблема современного рынка труда // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 171–177.

Серьезной проблемой, волнующей не только отдельного гражданина нашего общества, но и всю мировую общественность является проблема занятости и безработицы. От уровня безработицы зависят такие факторы как уровень жизни населения, структурные сдвиги в экономике, квалифицированный персонал, сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики, уровень эмиграции, поэтому важнейшей задачей любого государства является минимизация уровня безработицы, который не должен превышать «естественного» уровня безработицы¹.

Проведенное социологическое исследование компании «Ромир» показало, что, по мнению самих россиян, в 2014 году ситуация на рынке труда существенно ухудшилась. Авторы исследования определили ее как «депрессивный стиль» [10].

Проблема безработицы в России актуальна и требует пристального внимания российской экономической науки. Данная проблема требует глубокий всесторонний анализ, и, как итог, выработку практических рекомендаций, которые могли бы быть использованы для разработки и реализации эф-

фективной экономической и социальной политики, направленной на обеспечение занятости трудоспособного населения страны, снижения безработицы до минимального, социально допустимого уровня.

Уровень безработицы определяется как отношение численности безработных определенной возрастной группы к численности экономически активного населения соответствующей возрастной группы, в процентах².

Молодежь – это единственная социальная группа, чьи характеристики напрямую и с небольшим временным промежутком влияют на основные характеристики страны. Анализ различных точек зрения на молодежную безработицу позволили нам сформулировать ее обобщенное и междисциплинарное определение. По нашему мнению, молодежная безработица – это социально-экономическое явление, при котором экономически активное население в возрасте 15–29 лет не занято в сфере производства и управления по причине отсутствия подходящих рабочих мест, низкой конкурентоспособности или проявления трудовой дискриминации со стороны работодателей.

¹ Портал LITRUS.NET Онлайн-библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://litrus.net/book/read/171150?p=16/> (дата обращения: 09.07.2015).

² Информационный портал huthut.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.huthut.ru>.

На данный момент времени, более 75 млн. молодых людей во всем мире являются безработными, это составляет (12,6%) от всей молодежи. Показатели молодежной безработицы варьируются от страны к стране, однако обычно данный показатель измеряется в группе лиц 16–24, 18–24, 15–24 лет, 20–34 лет. Статистика мирового уровня молодежной безработицы представлена на рис. 1.

Таким образом, из рис. 1 мы видим, что в России уровень безработицы среди молодежи выше, чем в Европе, но в сравнении с Испанией и Грецией, достаточно терпим. Между тем безработная молодежь – это не только появление апатичного поколения, не верящего в свои силы, но также почва для роста преступности, наркомании и алкоголизма.

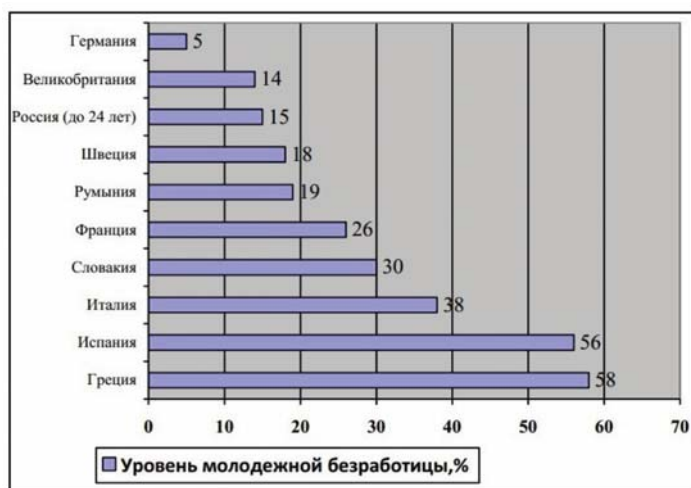


Рис. 1. Статистика уровня молодежной безработицы по материалам Федеральной службы государственной статистики, 2013 г. (до 29 лет), % [3, С. 263–264]

Больше всего неработающей молодежи традиционно проживает в государствах Африки и Ближнего Востока. При этом одной из характерных черт начавшегося в 2008 г. глобального экономического кризиса стало увеличение количества неза занятого молодого населения в развитых странах. Уровень молодежной безработицы в продвинутых экономиках в 2012 г. составил 18,1% [8].

Проблема безработных молодых людей несет значительные риски и для России.

Уровень безработицы в России составляет 5,5% (2014 г.). Следует отметить, что безработица крайне неравномерно распределена по всей территории России (табл. 1).

Сегодня, когда полноценный российский рынок труда только формируется, требуется незамедлительно разработка и реализация политики занятости, в которой сокращение безработицы среди молодежи является одной из приоритетных целей развития российского общества.

Молодежь современной России – предмет особого внимания российского общества и государства. Современную российскую молодежь отличает рост самостоятельности, практичности и мобильности, ответственности за свою судьбу, резкое повышение заинтересованности в получении качественного образования и профессиональной подготовки, влияющей на дальнейшее трудоустройство и карьеру [3, С. 263–264].

Многие учебные издания рассматривают молодежную безработицу как составную часть фрикционной, при этом главным признаком последней называют ее добровольный характер. Очевидно, что игнорируемые работодателями молодые люди в силу отсутствия у них опыта работы скорее относятся к категории вынужденной, чем добровольной незанятости. Есть издания. В которых «молодежная безработица» выделяется как самостоятельная форма наряду с фрикционной, структурной, циклической, технологической, конверсионной, добровольной, вынужденной, скрытой, частичной, институциональной, застойной¹. Молодежная безработица рассматривается в этом случае как безработица выпускников учебных заведений, не находящих спроса на рынке труда в силу отсутствия необходимой квалификации и опыта работы. Но молодежь

как социальная группа может оказаться невостребованной и по причине несоответствия профиля подготовки структуре спроса на рабочую силу, то есть оказаться в стане структурных безработных.

Несмотря на ежегодное уменьшение безработицы в нашей стране, проблема занятости молодежи не теряет остроты: более 2,5 млн. молодых людей не имеют работы, трудоустраиваются лишь 50% выпускников вузов. Высокий уровень безработицы молодежи приводит к формированию нетрудового образа жизни, вовлечению ее в теневую и криминальную деятельность, к социальным взрывам и потрясениям, сдерживает развитие трудового потенциала общества.

¹ Остапенко Ю.М. Экономика труда: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 272с.

Таблица 1

Уровень безработицы по федеральным округам и возрастным группам¹

Федеральный округ	Всего	В том числе лет					
		15–19	20–29	30–39	40–49	50–59	60–72
Российская Федерация	5,5	28,2	8,9	4,6	3,9	3,9	2,8
Центральный	3,1	21,7	5,8	2,4	2,2	2,3	1,6
Северо-Западный	4,0	26,9	6,1	3,0	3,3	3,2	2,1
Южный	6,2	28,2	9,9	5,2	4,6	4,3	4,4
Северо-Кавказский	13,1	41,0	22,0	10,7	8,3	7,1	4,8
Приволжский	5,3	19,6	7,9	4,8	4,0	4,4	2,8
Уральский	6,0	34,3	9,0	5,3	4,1	4,5	4,0
Сибирский	7,1	28,0	10,4	6,5	5,4	5,2	4,0
Дальневосточный	6,7	34,8	10,9	5,6	5,0	4,7	2,8

Так, на отметке 20–35% находится безработица среди молодежи в возрасте до 20 лет, значительно ниже (на отметке 6–10%) – безработица среди молодежи в возрасте 20–29 лет.

Ежегодно на рынок труда приходят выпускники системы начального, среднего и высшего профессионального образования. Наибольшее влияние на численность занятых в экономике оказывают выпускники дневной формы обучения. Общая численность этой категории составляет около 1,5 млн. чел. ежегодно. В это число не входят выпускники, призванные в ряды Вооруженных сил, а также продолжившие обучение на других уровнях профессионального образования.

Само демографическое понятие «молодежь» достаточно неоднозначно. ООН в своих оценках и анализе включает в эту возрастную группу молодых людей в возрасте 15–24 лет. В социальных исследованиях и практике проведения программ для молодежи эти границы нередко расширяются до 13–30 и даже до 35 лет. Статистика безработных в мире и в нашей стране в разрезе возрастных групп ведется на основе регулярно проводимых выборочных социологических обследований.

В табл. 2 приведены официальные данные и результаты приведенных нами расчетов возрастной структуры безработных в России. Они свидетельствуют о том, что более половины безработных – люди в возрасте до 35 лет, при этом от 1/5 до 1/3 безработных составляет молодежь в возрасте до 25 лет. Статистика свидетельствует, что проблемы отсутствия работы в меньшей степени коснулись тех, кто не достиг 20-летнего возраста, поскольку многие из них находятся в процессе получения образования и специальности, а, следовательно, не являются экономически активным населением.

Изучив представленные данные можно судить о том, что такой высокий уровень безработицы среди молодежи может быть обусловлен переходом на европейскую систему образования. Раньше из ВУЗов выпускались специалисты, а сегодняшний день – бакалавры. Работодатели считают бакалавриат незаконченным высшим образованием, так как на эту программу образования выделено меньше часов, чем на специалитет, и, следовательно, бакалавры учатся на год меньше, чем учились бы специалисты. На сегодняшний день довольно остро стоит вопрос о трудоустройстве выпускников ВУЗов. Работодатели не хотят брать молодых специалистов на работу, так как у них нет опыта.

Одно из направлений для решения обозначенной проблемы предоставляет система обучения студентов определенных специальностей по заказу предприятий. Однако эффективность этой системы осложняется рядом причин:

- отсутствием точных прогнозов в потребности специалистов;
- отсутствием опыта работы предприятий в рыночных условиях;
- отсутствием в вузе структуры, принимающей заказы от предприятий и отвечающей за их выполнение.

Вместе с тем представители предприятий и организаций по-прежнему основным источником пополнения своего кадрового состава считают вузы, а не биржи труда или кадровые агентства. Это подтверждает необходимость эффективного взаи-

¹ Социально-экономическое положение федеральных округов. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications.

Таблица 2

Распределение численности безработных в РФ по возрастным группам (в % к итогу)

Год	Безработные, всего	В том числе в возрасте, лет						
		до 20	20–24	25–29	30–34	До 25	До 30	До 35
1995	100	11,5	18	13,9	14,4	29,5	43,4	57,8
2000	100	8,6	17	13,3	11,3	25,6	38,9	50,2
2001	100	8,8	17,9	12,4	12	26,7	39,1	51,1
2002	100	9,2	17,2	13,2	11,9	26,4	39,6	51,5
2003	100	10,1	18,8	12,8	11,1	28,9	41,7	52,8
2004	100	10,4	17,7	12,3	10,6	28,1	40,4	51
2005	100	10,5	17,9	13	11,3	28,4	41,4	52,7
2006	100	9,5	21,6	13,9	9,3	31,1	45	54,3
2007	100	9	20,5	11,7	12,3	29,5	41,2	53,5
2008	100	8,6	20,1	13,5	11,8	28,7	42,2	54
2009	100	6,4	20,9	14,5	10,9	27,3	41,8	52,7
2010	100	5,9	20,8	15	11,5	26,7	41,7	53,2
2011	100	5,4	20,5	15,2	11,7	25,9	41,1	52,8
2012	100	4,8	22,3	16	11,8	27,1	43,1	54,9
2013	100	4,3	21,3	15,6	11,9	25,6	41,2	53,1

Источник: данные Росстат.

модействия рынка образовательных услуг высшего профессионального образования и рынка труда в процессе подготовки специалистов.

Сегодня, по мнению руководителей предприятий и выпускников, учебному заведению необходимо нести ответственность вместе с государством за трудоустройство выпускников, их социальную защищенность, возможность максимально быстрой и эффективной адаптации на предприятии в процессе трудоустройства в соответствии с требованиями работодателей. В конечном счете от выполнения этой задачи зависит конкурентоспособность учебного заведения на рынке образовательных услуг.

Получение рабочей специальности позволяет начать свой путь по карьерной лестнице. Понимает это и сама молодежь: в Германии профессионально-техническое образование выбирают почти половина юношей и девушек в возрасте 16–24 лет, в Австрии и Нидерландах – 75% и 70% соответственно [9].

Основная причина дисбаланса на рынках труда и образовательных услуг состоит в том, что до настоящего времени нет четкой, скоординированной государственной политики в этой области, не налажено взаимодействие работодателей с образовательными учреждениями. Последние в большей степени ориентируются не на потребности рынка труда, а на запросы потребителей образовательных услуг – абитуриентов и их родителей.

Не менее важны переобучение и переподготовка безработной молодежи, в том числе и выпускников средних специальных и даже высших учебных заведений. Каждый второй безработный, согласно опросу, хотел бы приобрести новую специальность, вне зависимости от того, смогут ли ему предоставить по ней работу, так как шансы на получение подходящей работы увеличиваются.

Особенность современного рынка труда состоит в том, что в настоящее время существует разница между теми качествами, которые ждут от выпускников вузов, и наличными, имеющимися качествами. Это обусловлено тем, что действующая система образования находится в процессе реформирования, и подготовка специалистов редко соответствует современным стандартам, которые предъявляют к выпускникам работодатели. Современные выпускники, по мнению работодателей, обладают:

- завышенной самооценкой;
- явными прагматическими ориентациями в профессиональной деятельности;
- отсутствием универсализма в профессии;
- высокой мобильностью.

К тому же потенциальные работодатели ждут от молодых специалистов большего не только в профессиональном плане, но и в социальном, морально-этическом [7, С. 197–201].

В связи с этим главная проблема нынешнего российского рынка труда – «плохая занятость», а также непрозрачность рынка труда, не позволяющая выстроить осмысленную политику его регулирования. Очень много и на различных уровнях власти говорят о том, что нужна реструктуризация рынка труда, на котором острая нехватка специалистов среднего специального образования и высококвалифицированных рабочих.

Все эти годы развитию противоречий на рынке труда способствует инертная перестройка системы образования под запросы экономики и, как следствие, наличие несоответствие уровня и профиля квалификации выпускников требованиям работодателей.

Неизменным спутником существующих дисбалансов является и недостаточно эффективное проведение профориентационной работы в школах, которое наряду с влиянием родителей способствуют выбору престижных, но не востребованных предприятиями профессий [11].

Основное противоречие, характерное для современного молодежного рынка труда, – увеличивающийся разрыв между трудовыми притязаниями молодых и возможностями их удовлетворения.

Молодым людям, воспитанным в условиях рыночной экономики, свойственная большая мобильность, чем поколениям, которые сформировала советская система. Тогда смена рабочего места нередко была неприемлема из-за распределения жилья по месту работы, существовало моральное осуждение людей, часто меняющих сферы деятельности или организации. В настоящее время в профессиональном становлении специалистов нередко наблюдается вторичный процесс профориентации, который включает поиск себя в разных сферах и отраслях, даже если молодой человек или девушка трудятся по избранной специальности. Поэтому представители молодежи встречаются и в составе фрикционной безработицы как добровольной формы поиска лучшего рабочего места [2, С. 5–10].

Рост числа безработной молодежи и серьезное падение уровня жизни населения в последние годы привели к тому, что бедность стала устойчивым явлением не только для социально уязвимых категорий населения с ограниченной трудоспособностью, но и для вполне трудоспособной молодежи, которая в прежние времена могла полностью обеспечивать себя и оказывать финансовую поддержку своим близким.

Для страны это реальная угроза появления «потерянного поколения» – людей без практических навыков, опыта работы и даже желания трудиться, что может серьезно нарушить воспроизводство рабочей силы, замедлить экономический рост в будущем. А для эффективного развития отечественной экономики необходимо платежеспособное население, в том числе и молодежь¹.

Бедственное положение большинства молодых людей, затронутых безработицей, требует усиления внимания к этой проблеме со стороны государства. Очевидно, что в настоящее время система социальной защиты не в состоянии обеспечить назначение достойного по размеру пособия по безработице группе безработной молодежи, пытаясь охватить чрезвычайно широкий круг получателей незначительными по размеру выплатами. На наш взгляд, следует всемерно развивать в регионах молодежные биржи труда и центры по трудоустройству молодежи, в рамках которых должны проводиться ярмарки рабочих мест с участием заведений и предприятий регионов.

Кроме того, требуется постоянно оказывать содействие молодежным инициативам в сфере предпринимательства, связанным с созданием новых рабочих мест. Но для этого необходима серьезная государственная поддержка, в частности, в виде льготного налогового режима. Следует принять во внимание опыт создания и работы центров научно-технического творчества молодежи, положивших начало развитию предпринимательства в первые годы реформ [1, С. 172–175].

Статистика позволяет судить том, что в крупных компаниях, которые предоставляют стажировки для студентов и выпускников, достаточно высокий процент тех, кто остается в качестве штатных сотрудников, после прохождения стажировки. По статусу, положению и уровню развития молодежи можно определить состояние и будущее государства².

Более полное использование интеллектуального потенциала и активности молодежи в интересах успешного бизнеса может быть достигнуто при условии формирования и реализации единой и целостной молодежной политики. На сегодняшний день в России функционирует стратегия государственной молодежной политики. Данная стратегия рассчитана на десять лет и предполагает достижение своей цели к 2016 году. Она разработана с целью снижения безработицы среди молодежи в возрасте от 14 до 30 лет, путем внедрения эффек-

¹ Дунаева Н., Салахутдинов Р. Эффективная занятость российской молодежи – стратегическая проблема // Человек и труд. 2010. 2. С. 22.

² Рынок труда и рынок образовательных услуг. Регионы России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://labourmarket.ru/analytics/> – 04.07.15 г.

тивных мероприятий на рынке труда в решении вопросов, связанных с трудоустройством¹. Масштаб целей, приоритетов и мер реализации настоящей стратегии предполагает, что государственная молодежная политика будет осуществляться преемственно и согласованно на территории всей страны, затрагивая большинство молодых жителей России в возрасте от 14 до 30 лет. Главным результатом реализации стратегии должно стать повышение вклада молодых людей в развитие страны и улучшение положения молодежи в обществе.

С целью привлечения работодателей к трудоустройству молодежи необходимо создание методик привлечения работодателей к участию в программах содействия молодежному трудоустройству и приобретения практических навыков, возможно, например, составление рейтинга работодателей, проведение оценки их HR-бренда с точки зрения молодежи. По результатам исследования работодателям-партнерам необходимо предоставлять рекомендации по улучшению собственного HR-бренда.

Среди предлагаемых мероприятий по содействию занятости молодежи можно выделить [6, С. 54–58]:

1. Мониторинг трудоустройства выпускников.
2. Формирование сети контактов вузов с предприятиями крупного и среднего бизнеса.
3. Привлечение к сотрудничеству молодежных организаций и движений с целью расширения охвата и популяризации методик в решении проблем качества жизни молодежи.
4. Мониторинг ситуации на молодежном рынке труда с акцентом на проблемы трудоустройства выпускников без опыта работы.
5. Проведение исследования о потребностях работодателей в квалификации и компетенциях соискателей.
6. Мониторинг наличия вакантных рабочих мест и исследование перспектив трудоустройства студентов и выпускников вузов.
7. Формирование банка вакансий для молодых специалистов и студентов (по профилю их обучения) путем создания специализированного сайта.
8. Проведение профориентационной работы со школьниками и студентами начальных курсов обучения.
9. Проведение аналитического исследования среди студентов о характеристиках желательного первого рабочего места по специальности после окончания обучения.
10. Составление рейтинга наиболее привлекательных работодателей по оценке студентов с ярким HR-брендом.
11. Предоставление рекомендаций работодателям-партнерам вузов о средствах и методах увеличения привлекательности HR-бренда.
12. Разработка мероприятий по содействию временной занятости студентов по специальности обучения.

Реализация подобных мер является прямым инвестированием государства и регионов в будущее и может обеспечить усиление социальной защищенности не только молодежи, но и способствовать развитию социальной защиты других категорий безработных.

Согласно статистике, около 20% безработной молодежи обладает уникальными способностями для открытия собственного дела, но, в силу определенных обстоятельств, только 5% решаются на это. Для решения данной проблемы необходимо разрабатывать программы поддержки молодежного предпринимательства. Развитие молодежного предпринимательства является мощным инструментом борьбы с безработицей, предоставляющим широкие возможности для самозанятости населения и создания условий для увеличения рабочих мест². Согласно Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года «предпринимательство для способной, социально ориентированной молодежи – база для реализации деловой активности, основа для формирования и расширения среднего, уверенно «стоящего на ногах», класса, а значит, для устойчивого развития в стране массового социально и экономически здорового слоя, заинтересованного в стабильности общества и развитии демократических основ».

В России программа поддержки и развития молодых предпринимателей «Молодежный бизнес России» была разработана и реализуется при содействии Youth Business International в сотрудничестве российского филиала Международного форума лидеров бизнеса (IBLF), Британской неправительственной некоммерческой организации OXFAM и «Королевского банка Шотландии» ЗАО. Но, к

¹ Вирина И.В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда: автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2007. 146 с.

² Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/194365/> [дата обращения 10.07.2015]

сожалению, в настоящее время программа МБР реализуется только в Калужской, Воронежской и Новосибирской областях, а также в Приморском крае. Поэтому необходимо расширять географию распространения данной программы.

Изменившиеся условия социально-экономического, социокультурного и технологического развития страны требуют нового подхода к установлению взаимодействия сфер образования, организаций-работодателей и органов исполнительной власти. Главное содержание такого взаимодействия – подготовка специалистов, способных на высоком профессиональном уровне решать сложные современные задачи в условиях научно-технического прогресса, дифференциации и интеграции производства.

Список литературы

1. Беглова Е.И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда // Экономика и управление. 2010. № 11(72). С. 172–175.
2. Безлепкина Н.В. Молодежная незанятость в системе форм безработицы // Вестник СамГУ. 2011. № 3 (84). С. 5–10.
3. Вишневская Н.Г. Молодежная безработица: определение и классификация // Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. М.: Наука и образование. 2014. С. 263–264.
4. Дудин М.Н. Региональная миграционная политика в системе национальной и экономической безопасности России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 44. С. 2–13.
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Развитие экономики России в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 43 (280). С. 2–11.
6. Колесникова Ю.С., Камашева А.В., Халиков А.Л. Молодежный рынок труда и содействие трудоустройству // Экономические науки. 2013. № 12 (109). С. 54–58.
7. Осипова Л.Б. Проблемы социально-трудовой адаптации молодежи в регионе / Л.Б. Осипова, Е.А. Панфилова // Теория и практика государственного и муниципального управления: сб. науч. тр. Вып. 5. Тюмень: ТюмГАСУ, 2011. С. 197–201.
8. Грабарь Я. Молодежная безработица: «потерянное поколение» век спустя // <http://top.rbc.ru/economics/08/10/2013/881075.shtml>
9. Грабарь Я. Молодым не везде дорога: почему юноши и девушки не могут найти работу // <http://top.rbc.ru/economics/10/10/2013/881422.shtml>
10. Михайлов А. Пик кризиса на рынке труда еще впереди / А. Михайлов // Правда. Ру. 2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.pravda.ru>.
11. Соколова Н. Доля безработной молодежи ежегодно снижается // <http://www.lizagubernii.ru/news/117599/natalya-sokolova-dolya-bezrabotnoi-molodegi-egogodno-snigaetsya.html>

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN RUSSIA AS A PRIORITY PROBLEM OF THE MODERN LABOR MARKET

T. E. Chekanova

Abstract

This article discusses one of the problems of the modern economy - the problem of youth unemployment in Russia. The article presents statistical data on youth unemployment. Analysing the characteristics of youth unemployment in Russian Federation. Considers the problems of the youth labour market, recommendations for change, youth unemployment. The peculiarities of youth as a social group and its specific differences in the situation on the labour market.

Keywords: youth unemployment, labor market, professional preferences, the youth labour market, young people, quality of life, unemployment.

Correspondence: Chekanova Tat'yana E., Russian State social university (129226, Moscow, Vilgelm Pik street, the house 4, structure 1), saa747@yandex.ru

Reference: Chekanova T. E. The problem of youth unemployment in Russia as a priority problem of the modern labor market. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 171–177.

УДК 332.1
JEL: L1, L16, L4, L71, L9, M2, N40

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И АРКТИКА

Ксения Николаевна Киккас¹

¹ ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Российская Федерация
195251, Россия, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29

¹ Ассистент кафедры «Мировая экономика и промышленная политика регионов»
E-mail: wecon@fem.spbstu.ru

Поступила в редакцию: 19.07.2015 Одобрена: 22.08.2015

Аннотация

В статье рассматриваются потенциальные международные транспортные коридоры, которые могут быть развиты в Арктике, а также анализируются основные факторы, влияющие на успех подобных проектов. Изложены основные понятия о международных транспортных коридорах, сравнивается Северный морской путь и Северо-западный проход с целью выявления наиболее конкурентоспособного коридора. Описаны требования, которые необходимо выполнить для преобразования Северного морского пути и Северо-западного прохода в международный транспортный коридор. Названы и проанализированы основные факторы, влияющие на успех проектов по преобразованию Северного морского пути и Северо-западного прохода в международный транспортный коридор.

Ключевые слова: международный транспортный коридор, Арктика, Северный морской путь, Северо-западный проход, транспортно-логистическая структура.

Для ссылки: Киккас К. Н. Международные транспортные коридоры и Арктика // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3. С. 178–184.

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект №14-38-00009). Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Введение

Арктика – регион, транспортный потенциал которого привлекает внимание всего мира и в особенности стран арктического региона. Арктические маршруты интересны тем, что существует возможность доставлять груз кратчайшим морским путем из Европы в Азию, сократить время перелета в Америку из Азии за счет кросс-полярных маршрутов.

Многие государства заинтересованы в освоении арктической зоны, так как Арктика является стратегически интересным регионом с огромными углеводородными запасами. Промышленное освоение Арктики заключается в эксплуатации как углеводородных, так и биологических ресурсов, что приведет к развитию транспортной арктической инфраструктуры и транспортных потоков.

Развитие транспортных операций в Арктике требует организации международной кооперации в транспортной сфере, соблюдения безопасности освоения территорий, гармонизации правовых зако-

нодательств приарктических государств, разработку технологий нового поколения для минимизации воздействия на хрупкую экосистему. При этом эффективное использование главной трассы Арктики – Северного морского пути, а также трансарктических воздушных направлений будет возможным лишь при условии наличия современной инфраструктуры и полноценных систем связи и навигации.

По теме освоения транспортного экономического потенциала Арктики опубликовано большое количество работ. Анализ работ, опубликованных в журналах, монографиях демонстрирует широкий спектр рассмотренных проблем.

А. Фадеев [1] считает, что технологическая сложность организации транспортных операций в арктических климатических условиях и правовые особенности законодательств приарктических государств определяют необходимость международной кооперации в транспортной сфере. Он анализирует проект «Северный воздушный мост», предусматривающий авиамаршруты из Азии в

Северную Америку через Арктику. Авиамаршруты могут использовать, в первую очередь, страны Юго-Восточной Азии, для которых в зависимости от маршрута время полета в Северную Америку сокращается на 2–5 часов.

«Северный воздушный мост» предусматривает создание комплексной системы связи в арктических широтах (в частности, путем запуска спутников на высокоэллиптическую орбиту и развития необходимой наземной инфраструктуры) для обеспечения авиационного сообщения между аэропортами городов Красноярск (Россия) и Виннипег (Канада).

Bayerz M. [2], Jean-Paul Rodrigue [3] анализируют экономическое освоение Канадой прилегающего арктического шельфа. Они постулируют, что, опираясь на современное международное право страна имеет значительные юридические основания для экономического освоения прилегающего арктического шельфа. Для Канады большое значение имеет Северо-западный проход. Из-за таяния полярных льдов увеличивается время навигации по нему. В случае освобождения ото льда сам пролив будет сопоставим по экономической привлекательности с Северным морским путем (СМП) вокруг арктического побережья России. Причина в том, что он существенно сокращает путь из Восточной Азии в Европу и Восточное побережье США и Канады (по сравнению с маршрутом через Панамский канал).

Северный транспортный проход сравнивает с Транссибом и транспортным коридором Суэцкого канала С.О. Козловский [4], Dudarev G., Boltramovich S., Filippov P., Hernesniemi H. [5], Rünno Lumiste, Gunnar Prause [6]. Авторы считают, что морской транспорт в Заполярье является практически безальтернативным и наиболее эффективным способом завоза техники и технологического оборудования, энергоносителей, промышленных товаров, продовольствия, необходимых для функционирования территориально-производственных комплексов России, расположенных в прибрежной зоне арктических морей.

Додин Д.А. [7] рассматривает проблему образования системы устойчивого развития для всей циркулярной Арктики, закономерности распределения важнейших природных ресурсов, состояние основных транспортных артерий – Северного морского пути и Северо-Западного морского прохода, а также проблемы коренных малочисленных народов Севера. Для устойчивого развития Арктики он предлагает создать механизм в виде межгосударственной правительственной программы «Арктика – XXI век».

Коньшев В.Н., Сергунин А.А. [8] анализируют социально-экономические, политические, военно-стратегические и экологические интересы России в Арктике. Постулируется, что они имеют не краткосрочный, а долговременный характер и со стороны как государства, так и всего общества к ним требуется постоянное внимание. Расширение ресурсной базы является приоритетом для России в Арктической зоне в сфере экономического развития. В настоящее время Арктическая зона обеспечивает 11% национального дохода России, притом, что здесь проживает около 1,4% населения всей страны. Мазур И.И. [9] рассматривает Арктику как одну из ключевых точек пересечения различных интересов в развитии глобального мира. В последние пять лет резко возросло значение Арктики в мировых геополитических и геоэкономических процессах в связи с глобальными изменениями климата и открывающимися возможностями использования природных ресурсов и коммуникаций. Авторитетный эксперт по экологическому международному сотрудничеству Tennberg M. [10] считает, что постановка вопроса проблемы окружающей среды стала всеобщей проблемой.

В материалах международной конференция «Арктика: регион развития и сотрудничества» [11] отмечается, что Арктика представляет собой идеальный регион в плане международного сотрудничества и возможностей для взаимодополняющих инвестиций.

Эффективное освоение Россией Арктики невозможно без должного транспортного обеспечения региона. Ключевая роль в его развитии отводится Северному морскому пути (СМП). СМП представляет собой кратчайший водный путь, который соединяет западные и восточные районы страны, европейские и азиатские порты. В долгосрочной перспективе эта транспортная артерия имеет все шансы стать кратчайшей связкой между Азиатско-Тихоокеанским регионом и Европой.

Характеристика Северного морского коридора и альтернативных ему коридоров

Проект Северный Морской Коридор. Деятельность в рамках проекта Северный Морской Коридор (СМК) началась в 2002 году при поддержке ЕС. Его реализация показала важность и успешность развития прямых контактов между участниками проекта из России и стран Северной Европы. Участниками проекта являются представители министерств и ведомств, региональных властей, портовых управлений и представителей бизнеса – сообщества из восьми европейских стран, в том числе из Норвегии, России, Исландии, Нидерландов, Великобритании, и других. Главной

целью проекта является создание максимально благоприятных условий для развития морских и интермодальных перевозок, т.е. с использованием различных видов транспорта, через северные порты Норвегии и России, а также создание единой транспортной системы морских перевозок на севере Европы. Это должно способствовать увеличению объема морских перевозок между европейскими портами и портами севера России. Кроме того, одним из основных движущих факторов является развитие нефтегазового сектора и реализация крупных проектов в этой сфере. Использование Северного Морского Коридора для транспортировки нефтегазового оборудования во многом является сутью проекта. При этом, установление регулярного сообщения привлечет внимание грузовладельцев, которые сегодня поставляют в Россию и отправляют из России грузы через порты Финского Залива.

Как известно, начало Северного морского пути в Европе отсчитывается от Новоземельских проливов (мыс Желания), а заканчивается в Азии – Беринговом проливе. Транспортировка грузов по Северному морскому пути может осуществляться по двум судоходным трассам: высокоширотной – протяженностью 2200 морских миль и прибрежной – 2990 морских миль.

В качестве альтернативы Северному морскому коридору рассматриваются Северо-западный морской проход, Трансиб и Южный Морской путь.

Северо-западный морской проход (СЗП). СЗП представляет собой сеть из нескольких морских маршрутов через Канадский Арктический архипелаг, насчитывающий около 19 тыс. островов, множество скал и рифов [12].

По мере стремительного изменения климата вследствие глобального потепления, а также благодаря сосредоточению здесь, по некоторым оценкам, 25 процентов мировых запасов нефти и газа, судоходные линии Северного Ледовитого океана становятся все более загруженными. Кроме того, Северо-Западный проход, соединяющий Атлантический и Тихий океаны, позволяет сократить транспортные маршруты и, соответственно, экономить время и средства при осуществлении коммерческой торговли. Таяние льдов Северного Ледовитого океана снижает зависимость от Панамского и Суэцкого каналов.

Транссибирская магистраль. Транссибирская железнодорожная магистраль (Транссиб), Великий Сибирский Путь (историческое название) — железная дорога через Евразийский континент, соединяющая Европейскую часть России, ее крупнейшие промышленные районы и столицу страны с ее срединными (Сибирь) и восточными (Дальний Восток) районами. Длина 9288,2 км, это самая длинная железная дорога в мире. В 2002 году была полностью электрифицирована.

Южный Морской путь. Ключевым на этом маршруте является Суэцкий канал. Правовой статус Суэцкого канала в настоящее время регулируется посредством Константинопольской конвенции, касающейся обеспечения свободного прохода через Суэцкий канал. Важнейшими принципами судоходства по каналу, которые были установлены Константинопольской конвенцией, можно считать:

- 1) свобода использования канала судами всех стран;
- 2) равенство всех стран при использовании канала;
- 3) принцип нейтралитета, означающий запрещение блокады Суэцкого канала.

Процедура моделирования транспортных коридоров

Процедура моделирования транспортных коридоров состояла из следующих шагов

1. Обоснование ADL-модели.

ADL-модель была выбрана для формализованного описания экономической сущности транспортного коридора. ADL-модель — это модель (autoregressive distributed lags) временного ряда, в которой текущие значения ряда зависят как от прошлых значений этого ряда, так и от текущих и прошлых значений других временных рядов [13].

Модель ADL (p, q, k) имеет вид:

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_i y_{t-i} + \sum_{j=0}^{q_j} b_j x_{t-i}^1 + \dots + \sum_{j=0}^{q_k} b_j x_{t-i}^k + E_t, \quad (1)$$

где k — кол-во экзогенных переменных; q — кол-во лагов; n — глубина запаздываний по переменной; E_t — остатки, образующие процесс белого шума.

2. Источники данных¹.

¹ Данные о Северном морском пути получены из баз данных: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>; <http://www.kolasc.net.ru/russian/innovation/ksc75/6.3.pdf>; http://www.korabel.ru/news/comments/obem_tranzita_gruzov_po_sevmorputi_prevysil_rezultaty_vsego_2012_goda_i_dostig_1_26 mln_tonn.html; [http://www.ibrae.ac.ru/docs/3\(7\)/74-83.pdf](http://www.ibrae.ac.ru/docs/3(7)/74-83.pdf); <http://docs.cntd.ru/document/901949074>; http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_56028/

3. Обоснование эндогенных и экзогенных переменных, используемых в модели [14].

За эндогенную переменную во всех случаях принят объем перевозимых грузов. Выбор экзогенных переменных обусловлен количеством тех переменных, которые наиболее сильно влияют на объемы перевозимых грузов и наиболее часто встречаются в литературе, освещающей данную проблему.

При построении модели Северного морского пути на первом этапе анализировались следующие переменные: X1 – ВВП России, долл. США в год; X2 – кол-во судов, шт.; X3 – количество атомных ледоколов, шт.; X4 – средний тариф, долл. США/тонна груза; X5 – количество дней, когда трасса не скованна льдом, дней; X6 – грузовые потоки, млн. тонн; X7 – объемы коммерческих транзитных грузов, млн. тонн; X8 – страховые сборы, долл. США/тонна груза; X9 – толщина льда, см; X10 – возраст судов, лет; X11 – дизель-электрические ледоколы, единиц; X12 – паровые ледоколы, единиц; X13 – температура льда, tC; X14 – количество рейсов, п; X15 – разработка минеральных ресурсов в Арктической зоне, долл. США; X16 – температура воды, tC; X17 – радионавигационные станции, шт.; X18 – ледокольное обеспечение, единиц/проводку; X19 – кол-во танкеров, шт.; X20 – площадь ледового покрытия Арктики, км кв.

При построении модели Южного морского коридора на первом этапе анализировались следующие переменные: X1 – ВВП ЕС, долл. США в год; X2 – кол-во судов участвующих в перевозках, единиц; X3 – количество рейсов, разы; X4 – средний тариф, долл. США/тонна груза; X5 – время разгрузки в порту, час; X6 – грузовые потоки, млн. тонн; X7 – объемы коммерческих транзитных грузов, млн. тонн; X8 – страховые сборы, долл. США/тонна груза; X9 – среднее время загрузки судна, часов; X10 – возраст судов, лет; X11 – проходимость судов в сутки через канал, единиц; X12 – угроза пиратства, безопасность движения, вероятность; X13 – пропускная способность, единиц/сутки; X14 – скорость передвижения, узлы; X15 – вместимость транспортных средств, тыс. тонн; X16 – грузоподъемность транспортных средств, тыс.

тонн; X17 – показатель вывоза, млн. тонн; X18 – показатель ввоза, млн. тонн; X19 – средняя дальность перевозки, км; X20 – средняя эксплуатационная скорость судна, узлы.

При построении модели Транссиба на первом этапе анализировались следующие переменные: X1 – ВВП России, долл. США в год; X2 – импорт, долл. США в год; X3 – экспорт, долл. США в год; X4 – средний тариф, долл. США/тонна груза; X5 – пропускная способность, млн. тонн; X6 – грузовые потоки, млн. тонн; X7 – объемы коммерческих транзитных грузов, млн. тонн; X8 – страховые сборы, долл. США /тонна груза; X9 – транзит, млн. тонн; X10 – ставка РЖД, долл. США /тонна груза; X11 – ставка морского фрахта; X12 – стивидорные сборы, долл. США /тонна груза; X13 – число перевалок груза, разы; X14 – кол-во логистических центров, единиц; X15 – выполнение плана перевозок, %; X16 – скорость движения поездов, км/ч; X17 – оборот вагона (время от начала погрузки вагона до начала следующей его погрузки), час; X18 – дальность перевозок, км; X19 – динамическая нагрузка, т/км; X20 – выполнение плана формирования поездов, %.

При построении модели Северо-Западного морского прохода на первом этапе анализировались следующие переменные: X1 – ВВП Канады, млрд. долл.США; X2 – ВВП США, млрд. долл.США; X3 – кол-во судов/составов участвующие в перевозках, шт; X4 – количество рейсов, шт; X5 – средний тариф, долл. США /тонна груза; X6 – пропускная способность, млн.тонн; X7 – грузовые потоки, млн. тонн; X8 – объемы коммерческих транзитных грузов, млн. тонн; X9 – страховые сборы, долл.США /тонна груза; X10 – время приема/получения, час; X11 – средняя дальность единицы перевозимого груза, км; X12 – контейнерные перевозки, млн. тонн; X13 – время перевозок, час; X14 – пакетированные грузы, млн. тонн; X16 – мощность нефтеналивных гаваней, кол-во судов/вагонов в сутки; X17 – мощность сухогрузных гаваней, кол-во судов/вагонов в сутки; X18 – стоимость транзитных перевозок, долл.США/тонна груза; X20 – усредненный показатель прибытия/отбытия, часов.

Данные о южном морском пути получены из баз данных: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>; <http://www.rapcanal.com/esp/plan/estudios/0284.pdf>; <http://www.suezcanal.gov.eg/TRstat.aspx?reportId=4>; Данные о Транссибирской магистрали получены из баз данных: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>; <http://www.ati.su/Media/News.aspx?HeadingID=1&ID=12792>; <http://ria.ru/spravka/20130621/944936776.html>; <http://www.rg.ru/2011/11/10/reg-dfo/transsib.html>; <http://portnews.ru/digest/print/476/?backurl=/digest/>; <http://media.council.gov.ru/files/journalsf/item/20100227141854.pdf>; <http://www.rzd-partner.ru/news/different/221050/4>; arma.mephi.ru/.../kan_sergey_germanovich_-_kan_s.g.-8985.doc; <http://geoconf.ucoz.ru/stati/03/ponomareva.pdf>; <http://www.container.ru/news/111/>; <http://cyberleninka.ru/article/n/transsib-kak-veduschiy-evro-aziatkiy-mezhdunarodnyy-transportnyy-koridor-na-territorii-rossii>

Данные о Северо-Западном проходе получены из баз данных: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> <http://www.dfo-mpo.gc.ca/Library/334011.pdf>; <http://portnews.ru/comments/1687/>

В результате первичного анализа данных количество показателей было существенно сокращено и для дальнейшего анализа были оставлены следующие:

Для Северного морского пути: ВВП России (x_t^1); количество судов, прошедших через путь (x_t^2); средняя стоимость прохода по каналу (x_t^3).

Для Южного морского пути: ВВП ЕС (x_t^1); количество судов, прошедших через канал (x_t^2); средняя стоимость прохода по каналу (x_t^3).

Для Транссиба: ВВП России (x_t^1); количество контейнеров, прошедших через Транссибирскую магистраль (x_t^2); средняя стоимость транзита по Транссибирской магистрали (x_t^3).

Для Северо-Западного прохода: ВВП Канады (x_t^1); количество судов, прошедших через путь (x_t^2); средняя стоимость прохода по каналу (x_t^3).

4. Анализ стационарности рядов.

Анализ рядов осуществлялся с использованием теста Дики-Фулера. Анализ показал, что все временные ряды имеют единичный корень, следовательно, первые разности образуют стационарный ряд.

5. Анализ автокорреляции эндогенной переменной и экзогенных переменных.

Коэффициенты автокорреляции вычислялись с целью принятия решения с какими лагами оставить экзогенные переменные в авторегрессионной модели. Лаги, являющиеся статистически значимыми, оставляли в модели.

В модели Северного морского пути: оставлена эндогенная переменная с лагом $t-1$ (y_{t-1}); оставлены две переменные с лагом $t-1$ и $t-2$ (x_{t-1}^1 , x_{t-2}^1 и x_{t-1}^2 , x_{t-2}^2).

В модели Южного морского коридора: оставлена эндогенная переменная с лагом $t-1$ и $t-2$ (y_{t-1} , y_{t-2}); оставлены две переменные с лагом $t-1$ и $t-2$ (x_{t-1}^1 , x_{t-2}^1 и x_{t-1}^2 , x_{t-2}^2).

В модели Транссиба: оставлена эндогенная переменная с лагом $t-1$ и $t-2$ (y_{t-1} , y_{t-2}); оставлены две переменные с лагом $t-1$ и $t-2$ (x_{t-1}^1 , x_{t-2}^1 и x_{t-1}^2 , x_{t-2}^2).

В модели Северо-Западного морского прохода: эндогенная переменная с лагом не оставлена по причине небольшого коэффициента корреляции между y_t и y_{t-1} ; оставлены две переменные с лагом $t-2$ (x_{t-2}^1 и x_{t-2}^2).

Проверка значимости осуществлялась при помощи критерия стандартной ошибки и Q-критерия Бокса-Пирсона.

6. Анализ мультиколлинеарности.

Коэффициенты корреляции между эндогенными и экзогенными переменными во всех коридорах показали тесноту связи между объемом транзита и ВВП ($r = 0,89; 0,82; 0,69; 0,65$ при $p = 0,9$). Коэффициенты корреляции между объемом транзита и средней стоимостью прохода по каналу совершенно разные: у южного морского пути он равен $-0,0967$, у Транссиба он равен $-0,0076$, у Северный морской пути $-0,215$, у Северо-Западного прохода $-0,88$. При анализе мультиколлинеарности значительной тесноты связи ($r \geq 0,9$) между парами факторов не выявлено.

7. Вычисление коэффициентов уравнения (1) для стационарных рядов.

Исходя из регрессионной модели (1), уравнение с оставшимися после анализа переменными имеет вид:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot y_{t-1} + \alpha_2 \cdot y_{t-2} + b_1 \cdot x_{t-1}^1 + b_2 \cdot x_{t-2}^1 + c_1 \cdot x_{t-1}^2 + c_2 \cdot x_{t-2}^2. \quad (2)$$

Используя регрессионный анализ, были определены коэффициенты уравнений для каждого коридора. **t-критерий Стьюдента** использовался для оценки статистической значимости коэффициентов уравнения регрессии.

Для Северного морского пути уравнение имеет вид:

$$y_t = 2.415 + 0.01 y_{t-1} - 0.05 x_{t-1}^1 + 0.07 x_{t-2}^1 + 0.007 x_{t-2}^2 - 0.045 x_{t-2}^2 - 0.13 x_{t-2}^3$$

Значимость коэффициентов при переменных x_{t-2}^1 , x_{t-1}^2 , $\alpha = 0.696$ и 0.864 соответственно, т.е. данные переменные можно удалить из уравнения.

Для Южного морского коридора уравнение имеет вид:

$$y_t = 733.477 + 0.069 y_{t-1} + 0.016 y_{t-2} - 0.026 x_{t-1}^1 - 0.025 x_{t-2}^1 + 95.192 x_{t-1}^2 + 13.198 x_{t-2}^2 - 0.017 x_{t-2}^3$$

Значимость коэффициента при переменной x_{t-2}^2 , $\alpha = 0.794$, т.е. данную переменную можно удалить из уравнения.

Для Транссиба уравнение имеет вид:

$$y_t = 642457.687 + 80.743 y_{t-1} + 0.169 y_{t-2} - 0.214 x_{t-1}^1 - 1.076 x_{t-2}^1 + 259.061 x_{t-1}^2 + 45.211 x_{t-2}^2 - 3.01 x_{t-2}^3$$

Значимость коэффициента при переменной x_{t-2}^2 , $\alpha = 0.873$, т.е. данную переменную можно удалить из уравнения.

Для Северо-Западного морского прохода уравнение имеет вид:

$$y_t = 0.261 - 0.017x_{t-1}^1 - 0.143x_{t-2}^2.$$

Значимость коэффициента при оставленных переменных $\alpha = 0.99$.

Заключение

Изменение климата в северных регионах приводит к тому, что большая часть морских путей в Северном Ледовитом океане становится доступной большее количество дней. Данная тенденция свидетельствует о том, что количество судов по **Северному морскому пути и Северо-Западному морскому проходу** будет возрастать, и, следовательно, будут возрастать и объемы перевозимых грузов. Северный морской путь (СМП) – это кратчайший путь и самый короткий морской транзитный коридор между Северной Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом, который проходит по морям Северного Ледовитого океана (Баренцево, Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское) и частично Тихого океана (Берингово).

Северный морской путь и Северо-Западный морской проход могут стать экономически выгодными из-за появления больших транзитных перевозок, дальнейшем освоении территорий и уменьшении транспортных затрат.

Модели транспортных коридоров позволяют оценить объем перевозок в зависимости от различных факторов, которые характеризуют различные условия функционирования транспортных коридоров – природные, организационные, технологические, экономические. Результаты исследования, изложенные в статье, показывают, что в настоящий момент существует одно ограничение на пути всестороннего моделирования функционирования коридоров – это отсутствие информации по многим показателям. Из этого следует вывод, что по мере освоения арктических пространств необходимо формировать базы данных необходимые для анализа и прогнозирования.

Список литературы

1. Фадеев А. Эффективное освоение арктических территорий. 2013 год. espol.ru
2. Bayerz M. The legal status of the Northwest Passage and Arctic sovereignty in Canada: Past, Present and desired future // Series 25. International relations and world politics. 2011. № 2.
3. Jean-Paul Rodrigue. The Northern East-West Freight Corridor (Eurasian Landbridge). 2009-04-15.
4. Козловский С.О. Русь и Северный морской путь в VI–XIII вв.: внешнеполитические и социально-экономические аспекты // VII Ушаковские чтения: сборник научных статей / науч. ред. Ю.П. Бардилова, Е.Л. Крикун, С.А. Никонов. Мурманск: МГГУ, 2011. С. 9–13.
5. Dudarev G., Boltramovich S., Filippov P., Hernesniemi H. Advantage Northwest Russia. The New Growth Centre of Europe, Helsinki. Sitra. East-West Transportation Corridor (EWTC2): www.ewtc2.eu.
6. Rünno Lumiste, Gunnar Prause. Baltic States Logistics and the East-West Transport Corridor, 2013.
7. Додин Д.А. Устойчивое развитие Арктики (проблемы и перспективы). СПб.: Наука, 2005.
8. Конышев В. Н., Сергунин А. А. Национальные интересы России в Арктике: мифы и реальность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 29.
9. Мазур И.И. Арктика – точка бифуркации в развитии глобального мира // Век глобализации. 2010. № 2. С. 93–104.
10. Tennberg M. Constructing the North in Arctic Environmental Cooperation. The Nordic Environments / ed. Marko Joas and Ann-Sofie Hermanson. Ashgate, AboAkademi University, 1999.
11. <http://csef.ru/index.php/ru/politica-i-geopolitica/project/501-arktika-i-antarktika-v-sovremennoj-geopolitike/1-stati/3944-effektivnoe-osvoenie-arkticheskikh-teritorij> - 3.
12. The International Expert Council on Cooperation in the Arctic, www.iecca.ru
13. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Моделирование устойчивого социально-экономического развития регионов Арктического пространства РФ с использованием системы эконометрических уравнений / В сб.: Стратегические приоритеты развития Российской Арктики. Сборник научных трудов. ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет». М., 2014. С. 6.
14. Диденко Н.И. Мировая Экономика: методы анализа экономических процессов. М., 2008.

M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)

ISSN 2411-796X (Online)

ISSN 2079-4665 (Print)

RESEARCH

FAMILY THE POTENTIAL OF YOUNG MUSCOVITES AND THE PROBLEMS OF ITS IMPLEMENTATION IN A METROPOLIS

K. N. Kikkas

Abstract

The article discusses the potential of international transport corridors, which can be developed in the Arctic, as well as the analysis of the main factors affecting the success of such projects.

The basic concept of international transport corridors, compared to the Northern Sea Route and the Northwest Passage to identify the most competitive corridor. Describes the requirements that must be done to transform the Northern Sea Route and the Northwest Passage to international transport corridor. We identified and analyzed the main factors affecting the success of the project to transform the Northern Sea Route and the Northwest Passage to international transport corridor.

Keywords: international transport corridor, the Arctic, the Northern Sea Route, the Northwest Passage, transport and logistics structure.

Correspondence: Kikkas K. N., Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Russia, 195251, St.Petersburg, Polytechnicheskaya, 29, wecon@fem.spbstu.ru

Reference: Kikkas K. N. International transport corridors and the Arctic. M.I.R. (Modernization. Innovation. Research), 2015, vol. 6, no. 3, pp. 178–184.



CYBERLENINKA

<http://cyberleninka.ru>

Научные журналы

поделиться с друзьями

МИР (МОДЕРНИЗАЦИЯ. ИННОВАЦИИ. РАЗВИТИЕ)

Научный журнал на тему: Экономика и экономические науки



Акроним
МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)

Издательство
**Общество с ограниченной ответственностью
Издательский Дом «Наука»**

ISSN (печатный вариант): 2079-4665

Область наук
Экономика и экономические науки

НАУЧНЫЕ СТАТЬИ

НАУЧНЫЕ ЖУРНАЛЫ

ПОИСК

НОВОСТИ НАУКИ

О ПРОЕКТЕ

2 ★ в избранное

ВАК

в социальных сетях

Описание научного журнала

по экономике и экономическим наукам

В журнале рассматриваются проблемы социально-экономического развития России и ее регионов, варианты текущих, среднесрочных и долгосрочных прогнозов народного хозяйства и секторов экономики, вопросы структурно-инвестиционной, научно-технической, социальной, финансовой и внешнеэкономической политики. Тематика журнала: региональная экономика, экономические стратегии, мировая экономика, процессы глобализации, модернизация в отраслях народного хозяйства. Рубрики журнала: Модернизация, Инновации, Развитие.