

ISSN 2072-8549
ISSN (online) 2310-6646



Вестник

МОСКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия

Экономика

НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ И УПРАВЛЯЕМОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

СОВРЕМЕННЫЙ ИНЖИНИРИНГ
В СФЕРЕ НАУКОЁМКОГО ПРОИЗВОДСТВА:
ОСНОВЫ, МЕТОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО
КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТОВ)
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА



2015/ № 4

ВЕСТНИК
МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 2072-8549

2015 / № 4

ISSN (online) 2310-6646

серия

ЭКОНОМИКА

Научный журнал основан в 1998 г.

«Вестник Московского государственного областного университета» (все его серии) включён в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание учёной степени доктора и кандидата наук» Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации (См.: Список журналов на сайте ВАК при Минобрнауки России) по наукам, соответствующим названию серии.

The academic journal is established in 1998

«Bulletin of Moscow State Regional University» (all its series) is included by the Supreme Certifying Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation into "the List of leading reviewed academic journals and periodicals recommended for publishing in corresponding series basic research thesis results for a Ph.D. Candidate or Doctorate Degree" (See: the online List of journals at the site of the Supreme Certifying Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation).

ISSN 2072-8549

2015 / № 4

ISSN (online) 2310-6646

series

ECONOMICS

BULLETIN OF THE MOSCOW STATE
REGIONAL UNIVERSITY

Учредитель журнала «Вестник МГОУ»: Московский государственный областной университет

Выходит 4 раза в год

Редакционно-издательский совет «Вестника МГОУ»

Хроменков П.Н. — к. филол. н., проф., ректор Московского государственного областного университета (председатель совета)
Ефремова Е.С. — к. филол. н., начальник Информационно-издательского управления Московского государственного областного университета (зам. председателя)
Клычников В.М. — к. юн., к. и. н., проф., проректор по учебной работе и международному сотрудничеству Московского государственного областного университета (зам. председателя)
Антонова Л.Н. — д. пед. н., академик РАО, Комитет Совета Федерации по науке, образованию и культуре
Асмолов А.Г. — д. псих. н., проф., академик РАО, директор Федерального института развития образования
Климов С.Н. — д. ф. н., проф., Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)
Клобуков Е.В. — д. филол. н., проф., МГУ им. М.В. Ломоносова
Манойло А.В. — д. пол. н., проф., МГУ им. М.В. Ломоносова
Новоселов А.Л. — д. э. н., проф., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Пасечник В.В. — д. пед. н., проф., Московский государственный областной университет
Поляков Ю.М. — к. филол. н., главный редактор «Литературной газеты»
Рюмцев Е.И. — д. ф.-м. н., проф., Санкт-Петербургский государственный университет
Хухуни Г.Т. — д. филол. н., проф., Московский государственный областной университет
Чистякова С.Н. — д. пед. н., проф., член-корр. РАО

ISSN 2072-8549

ISSN (online) 2310-6646

Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2015. № 4. М.: ИИУ МГОУ. 134 с.

Журнал «Вестник МГОУ» серия «Экономика» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Регистрационное свидетельство ПИ № ФС77-26135

Индекс серии «Экономика»

по Объединенному каталогу «Пресса России» 40725

© МГОУ, 2015.

© Издательство МГОУ, 2015.

**Адрес Отдела по изданию научного журнала
«Вестник МГОУ»**

г. Москва, ул. Радио, д. 10а, офис 98

тел. (499) 261-43-41; (495) 723-56-31

e-mail: vest_mgou@mail.ru; сайт: www.vestnik-mgou.ru

Редакционная коллегия серии «Экономика»

Ответственный редактор серии:

Желтенков А.В. — д. э. н., проф., МГОУ

Заместитель ответственного редактора серии:

Жураховская И.М. — к. э. н., проф., МГОУ

Ответственный секретарь серии:

Чистоходова Л.И. — к. э. н., д. пед. н., проф., МГОУ

Члены редакционной коллегии серии:

Шкодинский С.В. — д. э. н., проф., МГОУ; **Пилипенко П.П.** —

д. э. н., Институт международного права и экономики им.

А.С. Грибоедова (г. Москва); **Ковалев А.П.** — д. э. н., проф.,

Московский государственный технологический универси-

тет «Станкин»; **Лапенков В.И.** — д. э. н., проф., Московский

авиационный институт (Национальный исследовательский

университет); **Масленикова Н.П.** — д. э. н., проф., Государ-

ственный университет управления (г. Москва); **Прокопен-**

ко О.В. — д. э. н., проф., Сумский государственный универси-

тет (Украина); **Харальд фон Кортцфляйш** — доктор наук,

проф., Университет Кобленц-Лондау (Германия)

Журнал включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), имеет полнотекстовую сетевую версию в Интернете на платформе Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также на сайте Московского государственного областного университета (www.vestnik-mgou.ru)

При цитировании ссылка на конкретную серию «Вестника МГОУ» обязательна. Воспроизведение материалов в печатных, электронных или иных изданиях без разрешения редакции запрещено. Опубликованные в журнале материалы могут использоваться только в некоммерческих целях. Ответственность за содержание статей несут авторы. Мнение редколлегии серии может не совпадать с точкой зрения автора. Рукописи не возвращаются.

Founder of journal «Bulletin of the MSRU»: Moscow State Regional University

————— Issued 4 times a year —————

Series editorial board «Economics»

Editor-in-chief:

A.V. Zheltentkov – Doctor of Economy, Professor, MSRU

Deputy editor-in-chief:

I.M. Zhurakhovskaya – Ph.D. in Economy, Associate Professor, MSRU

Executive secretary of the series:

L.I. Chistokhodova – Ph.D. in Economy, Ph.D. in Ph.D. in Economy, Professor, MSRU

Members of Editorial Board:

P.P. Pilipenko – Doctor of Economy, Professor, A.S. Griboyedov Institute of International Law and Economics (Moscow)

A.P. Kovalev – Doctor of Economy, Professor, Moscow State Technological University “Stankin”

V.I. Lapenkov – Doctor of Economy, Associate Professor, Moscow Aviation Institute (National Research University)

N.P. Maslennikova – Doctor of Economy, Professor, State University of Management (Moscow)

O.V. Prokopenko – Doctor of Economy, Professor, Sumy State University (Ukraine)

S.V. Shkodinsky – Doctor of Economy, Professor, MSRU

H. von Korttsflyaysh – Doctor of Economy, Professor, University of Koblenz-Landau (Germany)

The journal is included into the database of the Russian Science Citation Index, has a full text network version on the Internet on the platform of Scientific Electronic Library (www.elibrary.ru), as well as at the site of the Moscow State Regional University (www.vestnik-mgou.ru)

At citing the reference to a particular series of «Bulletin of the Moscow State Regional University» is obligatory. The reproduction of materials in printed, electronic or other editions without the Editorial Board permission, is forbidden. The materials published in the journal are for non-commercial use only. The authors bear all responsibility for the content of their papers. The opinion of the Editorial Board of the series does not necessarily coincide with that of the author Manuscripts are not returned.

Publishing council «Bulletin of the MSRU»

P.N. Khromenkov – Ph. D. in Philology, Professor, Rector of MSRU (Chairman of the Council)

E.S. Yefremova – Ph. D. in Philology, Head of Information and Publishing Department (Vice-Chairman of the Council)

V.M. Klychnikov – Ph.D. in Law, Ph. D. in History, Professor, Vice-Principal for academic work and international cooperation of MSRU (Vice-Chairman of the Council)

L.N. Antonova – Doctor of Pedagogics, Member of the Russian Academy of Education, The Council of the Federation Committee on Science, Education and Culture

A.G. Asmolov – Doctor of Psychology, Professor, Member of the Russian Academy of Education, Principal of the Federal Institute of Development of Education

S.N. Klimov – Doctor of Philosophy, Professor, Moscow State University of Railway Engineering

E.V. Klobukov – Doctor of Philology, Professor, Lomonosov Moscow State University

A.V. Manoylo – Doctor of Political Science, Professor, Lomonosov Moscow State University

A.L. Novosjolov – Doctor of Economics, Professor, Plekhanov Russian University of Economics

V.V. Pasechnik – Doctor of Pedagogics, Professor, MSRU

Yu.M. Polyakov – Ph.D. in Philology, Editor-in-chief of “Literaturnaya Gazeta”

E.I. Rjuntsev – Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Saint Petersburg State University

G. T. Khukhuni – Doctor of Philology, Professor, MSRU

S.N. Chistyakova – Doctor of Pedagogics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Education

ISSN 2072-8549

ISSN (online) 2310-6646

Bulletin of the Moscow State Regional University. Series «Economics». 2015. № 4. M.: MSRU Publishing house. 134 p.

The series «Economics» of the Bulletin of the Moscow State Regional University is registered in Federal service on supervision of legislation observance in sphere of mass communications and cultural heritage protection. The registration certificate FNI № 0C77-26135

Index series «Economics» according to the union catalog «Press of Russia» 40725

© MSRU, 2015.

© MSRU Publishing house, 2015.

The Editorial Board address:

Moscow State Regional University

10a Radio st., office 98, Moscow, Russia

Phones: (499) 261-43-41; (495) 723-56-31

e-mail: vest_mgou@mail.ru; site: www.vestnik-mgou.ru

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Бурицев Ю.А. ОЦЕНКА ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	8
Пророков А.Н. НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	13
Сапунцов А.Л. ФОРМЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ СЕВЕРНОЙ АФРИКИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ	22
Солодилов А.В., Тихонов А.И. НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	32
Суркеев Б.Т. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО РЕГИОНА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	38
Шкодинский С.В., Волков В.В. ДИНАМИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА	43

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Богданова Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	53
Вальтер Филипп, Желтенков А.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗРАБОТКИ ОБЪЕКТОВ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ (BUILDING INFORMATION MODELLING – BIM)	60
Джамай Е.В., Костин М.А., Юдин М.В. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ И УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ	72
Е.А. Петрова, А.В. Шевандрин. КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЯМИ С ВЫСОКИМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ РИСКОМ И НИЗКОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ.....	77
Зеркин Д.Г. СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ КАРТИНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ В ДИНАМИЧЕСКИ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ.....	83

Кимельфельд Р.В. СОВРЕМЕННЫЙ ИНЖИНИРИНГ В СФЕРЕ НАУКОЁМКОГО ПРОИЗВОДСТВА: ОСНОВЫ, МЕТОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	87
Рябков О.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	93
Стуканова И.П. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА.....	99

РАЗДЕЛ III. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Демин С.С., Зубеева Е.В., Сазонов А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БАЛАНСОВОГО АНАЛИЗА	106
Крайнова М.В. УЧЁТ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ И МЕНОВОЙ СТОИМОСТИ В ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ТОРГОВЛИ ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ.....	111
Кузнецова Н.Н. ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТОВ) В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	118
Мусина О.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛОГОВ	125
Наши авторы	132

CONTENTS

SECTION I. ECONOMIC THEORY

Yu. A. Burtsev. THE ASSESSMENT OF PUBLIC WELFARE IN MODERN RUSSIA	8
A. Prorokov. THE DIRECTIONS OF ANTI-CORRUPTION POLICY IN THE MOSCOW REGION.....	13
A. Sapuntsov. THE FORMS OF EXTERNAL MARKET PENETRATION BY TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM NORTH AFRICA	22
A. Solodilov, A. Tikhonov. ILLEGAL MIGRATION IN MODERN RUSSIA AND ECONOMIC GROWTH: CRITICAL ANALYSIS.....	32
B. Surkeyev. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SOUTHERN REGION OF THE KYRGYZ REPUBLIC.....	38
S. Shkodinsky, V. Volkov. THE DYNAMICS OF WAGES IN THE INDUSTRY OF RUSSIA IN LATE 19TH – EARLY 20TH CENTURIES.....	43

SECTION II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Ye. N. Bogdanova. THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF COMPANY'S ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT	53
Walter Philip, A. Zheltenkov. MANAGEMENT OF HEALTH FACILITIES DEVELOPMENT PROJECTS BASED ON METHODS OF BIM (BUILDING INFORMATION MODELING – BIM).....	60
E. Dzhamay, M. Kostin, M. Yudin. ASSESSMENT OF SUSTAINABILITY AND CONTROLLABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF RESTRUCTURING.....	72
E. Petrova, A. Shevandrin. THE COMPARATIVE ANALYSIS OF APPROACHES OF FORMING A MECHANISM OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF TERRITORIES WITH HIGH ENVIRONMENTAL RISK AND LOW SOCIO-ECONOMIC STABILITY.....	77
D. Zerkina. FORMING A TARGET PICTURE OF PRODUCTION SYSTEM ACTIVITY IN DYNAMICALLY CHANGING CONDITIONS.....	83
R. Kimelfeld. MODERN ENGINEERING OF SCIENTIFIC ENTERPRISES: FUNDAMENTALS, METHODS, DEVELOPMENT PERSPECTIVES	87
O. Ryabkov. CLUSTER APPROACH TO THE MANAGEMENT OF EDUCATIONAL NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS AND ASSESSMENT OF ITS EFFECTIVENESS.....	93
I. Stukanova. PRODUCT QUALITY CONTROL IN MARKETING SYSTEM	99

SECTION III. FINANCE, MONEY TURNOVER AND CREDIT

<i>S. Demin, E. Zubeeva, A. Sazonov.</i> THEORETICAL ASPECTS OF RESOURCE MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF BALANCE ANALYSIS	106
<i>M. Kraynova.</i> COST AND EXCHANGE VALUE ACCOUNTING IN CUSTOMS REGULATION OF SOFTWARE TRADE	111
<i>N. Kuznetsova.</i> THE PROBLEM OF USING BORROWED CAPITAL (BY EXAMPLE OF LOANS) UNDER ECONOMIC CRISIS	118
<i>O. Musina.</i> MODELING TOOLS FOR THE ASSESSMENT OF COMMERCIAL BANK COST BY THE METHOD OF ANALOGUES.....	125
<i>Our authors</i>	132

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 304.4:330.12

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-8-12

Бурцев Ю.А.

Московский государственный областной университет

ОЦЕНКА ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. Статья отвечает на сложившиеся актуальные вопросы, связанные с категорией общественного благосостояния. Осуществлён анализ общественного благосостояния как системы в условиях социально-экономических отношений нового типа. Представлена социальная структура современного российского общества, включающая в себя несколько слоёв. Обобщены проблемы оценки степени благосостояния, проанализирован уровень общественного благосостояния в современной России, к которым относятся прожиточный минимум и потребительская корзина. Проведённый анализ позволяет сделать вывод, что в настоящее время Россия претерпевает определённые сложности в достижении высокого уровня общественного благосостояния населения и достойного экономического роста

Ключевые слова: общественное благосостояние, национальный доход, уровень жизни, неравенство доходов, государственная поддержка.

Yu. A. Burtsev

Moscow State Regional University

THE ASSESSMENT OF PUBLIC WELFARE IN MODERN RUSSIA

Abstract. The article deals with the current issues associated with the category of public welfare. It analyses public welfare as a system in the context of socio-economic relations of a new type. The social structure of modern Russian society including multiple layers is presented. The problems of assessing the extent of welfare are summarized; the level of welfare in modern Russia incorporating subsistence and market basket is analyzed. The author concludes that nowadays Russia is undergoing certain difficulties in reaching a higher level of public welfare and economic growth.

Key words: public welfare, national income, standard of living, income inequality, State support.

В условиях перехода России к стратегии, направленной на социально-ориентированный путь развития, важнейшей целевой установкой, которой является достижение на федеральном и региональном уровнях общемировых стандартов благосостояния (определено Концепцией развития РФ) [1], а также устремлённость России к повышению уровня благосостояния, соответствующего Целям развития тысячелетия ООН, становится необходимым переосмысление содержания самой категории общественного благосостояния. Именно эта необходимость придаёт данной статье актуальность и значимость.

В частности, эта проблема затрагивает каждого из нас. Что оно, это благосостояние? Как его выразить? В чём посчитать? Каковы показатели благосостояния? Как добиться достойного для человека уровня жизни? Те или иные вопросы приходится решать каждому человеку. Особенно остро вопросы, касающиеся проблемы благосостояния, стоят перед экономистами и политиками нашей страны. Данная проблема во все века являлась актуальной, поэтому ею занималось несчётное множество экономистов различных стран мира. Наиболее известными авторами теории экономического благосостояния являются итальянский экономист В. Парето и английский экономист А. Пигу, написавший книгу «Экономическая теория благосостояния».

Для принятия важных экономических и политических решений, которые впоследствии повлияют на благосостояние общества, необходима мощная основа знаний по данной проблеме.

Цель данной статьи – проанализировать уровень общественного благосостояния в современной России.

Вначале отметим, что уровень общественного благосостояния (уровень жизни) представляет собой степень обеспеченности людей материальными и духовными благами, услугами и соответствующими условиями жизни, необходимыми для их комфортного и безопасного существования. Он имеет количественную и качественную характеристики.

В течение 90-х гг. в России произошли существенные изменения в доходах населения. Увеличилось многообразие доходов, усложнилась их структура, явно усилилась дифференциация. Реальные доходы населения систематически снижаются. В связи с этим многие предприятия, которые производят потребительские товары, столкнулись не только с конкуренцией импортных товаров, но и с неплатёжеспособным спросом многих категорий населения. Располагающие же более значительными доходами группы населения, как правило, направляют свои доходы на сбережения, приобретение недвижимости и иностранной валюты. Используя свои доходы, люди могут часть их тратить на приобретение дополнительного объёма факторов производства. Например, семья может вложить часть своих заработков в банк, чтобы получать доход не только в форме заработной платы, но и в форме процента. Так формируется богатство семей, то есть та собственность, которой они владеют (за вычетом долгов, которые сделала семья, чтобы приобрести эту собственность).

Неравенство доходов – это та цена, которую обществу приходится пла-

тить за ускорение повышения его благосостояния. Россия не достигла того уровня, при котором происходит сглаживание социальных различий, нормальное для многих европейских стран.

Структура российского общества представляет собой четыре социальных слоя – верхний, средний, базовый и нижний. Отдельно выделяется де-социализированное социальное дно. Верхний слой состоит из элитных и субэлитных групп, занимающих основные позиции в экономических и силовых структурах, а также в системе государственного управления.

Второй – средний слой. Большая часть представителей среднего слоя не обладает ни капиталом, способным обеспечить личную независимость, ни уровнем профессионализма, соответствующего постиндустриальному обществу, ни высоким социальным престижем. Он включает в себя мелких и средних предпринимателей, менеджмент средних и небольших предприятий, старших офицеров, среднее звено бюрократии, наиболее квалифицированных специалистов и рабочих.

Представители базового слоя, обладая средним профессионально-квалификационным потенциалом и относительно ограниченным трудовым потенциалом, по своей численности охватывают около 2/3 населения страны. Базовый слой состоит из работников массовых профессий торговли и сервиса, служащих технического персонала, а также большей части крестьянства.

К нижнему слою относятся пожилые, малообразованные, не слишком здоровые и сильные люди, те, кто не имеет профессий и постоянного за-

нятия, безработные и беженцы. Представители данного слоя имеют низкий личный и семейный доход, малое образование, занимаются неквалифицированным трудом, или у них отсутствует постоянная работа.

В третьем квартале 2014 г. прожиточный минимум составлял 8,086 тысячи рублей. Доходы ниже этого показателя имели 16,6 миллиона человек, а это примерно 11,5 % всего населения страны.

Прожиточный минимум на душу населения в четвертом квартале 2014 г. составил 8,234 тысячи рублей. По сравнению с данными по третьему кварталу, это означает рост на 1,8 %. Такие данные содержатся в Федеральной службе государственной статистики.

Министерство труда предложило установить величину прожиточного минимума для трудоспособного населения в размере 8 885 рублей, для пенсионеров – 6 785, а для детей – 7 899 рублей. Самый большой рост показывает последняя величина – на 2,1 % [4].

Причина изменений кроется в подорожании продуктов питания за последний квартал 2014 г. на 4,2 % в составе величины прожиточного минимума на душу населения. При этом индекс потребительских цен, по данным Росстата, составил 104,7 %.

Каждый квартал Минтруд РФ определяет размер прожиточного минимума, а результат этой проверки утверждают постановлением Правительства РФ. Такие же решения принимают и на уровне регионов. МРОТ, который действовал в последнем квартале 2014 г. – это всего лишь 72,2 % от прожиточного минимума. Правительство приняло решение о повышении МРОТ с 2015 г. и поставило задачу уравнивать

их к 2018 г. Согласно ст. 1 Федерального закона от 01.12.2014 N 408-ФЗ с 1 января 2015 года сумма минимального размера оплаты труда составляет 5965 рублей в месяц [3].

Ещё в 2012 г. В.В. Путин заявлял о необходимости уравнивать прожиточный минимум и минимальный размер оплаты. «У нас ещё сохраняется большая имущественная дифференциация. Доходы наиболее обеспеченных граждан примерно, хочу это сказать отдельно, это наша проблема действительно, в 16 раз превышают доходы наименее обеспеченных. И за последние годы этот разрыв, к сожалению, практически не сокращается. Мы должны уделить этой проблеме самое пристальное внимание. Здесь огромные риски – и социальные, и политические, и экономические», – сказал В.В. Путин, выступая в Госдуме с отчётом о работе правительства. Но, выслушав выступление Президента, депутаты Госдумы отказались повышать МРОТ до уровня прожиточного минимума.

Прожиточный минимум формируется с учётом региональной специфики; в целом продуктовый набор для трудоспособного населения, в том числе, включает: 126,5 килограммов хлебобулочных изделий (включая крупы), более 100 килограммов картошки, 60 килограммов фруктов и 114,6 килограммов овощей, 58,6 килограммов мяса и 18,5 килограммов рыбы, 290 литров молочных продуктов и 21 десяток яиц в год.

Если рассматривать данные в процентном соотношении, то увеличение прожиточного минимума россиян, основываясь на последних расчётах потребительской корзины, в общей сложности, возросло на 4,2 %, а в частности: для трудоспособного населения

страны – на 3,2 %, для пенсионеров – на 8,2 %, для детей – на 4,1 % [5].

Приведённые цифры, которые представляют собой такое соотношение, как потребительская корзина и прожиточный минимум, наглядно показывают, что для трудоспособного населения России потребление мяса и мясных продуктов увеличилось на 57,5 %, для пенсионеров этот же показатель стал больше на 71,4 %, для детей – на 30 %. Употребление рыбы и рыбных продуктов для трудоспособного населения увеличилось на 15,6 %, для пенсионеров – на 6,7 %, для детей – на 30,6 %. Показатели употребления свежих фруктов возросли для трудоспособного населения в 2,6 раз, ровно в 2 раза для пенсионеров, и в 2,3 раза – для детей [6].

При этом на многие продукты потребительской корзины происходит серьёзный рост цен. К таким продуктам можно отнести:

- колбаса (при производстве данной продукции используются импортные жиры, которые подорожали в несколько раз, а их запасы закончатся уже к концу зимы);
- яблоки и все продукты, их содержащие (причина этому одна – санкции);
- рыбная продукция (по той же причине);
- подсолнечное масло (в России урожай подсолнечника в прошедшем году был плохой, а импортное сырьё стоит дорого);
- тропические фрукты (подорожание вызвано сразу двумя причинами: санкциями и сезонным ростом цен);
- птица, мясо, яйца (все наши животные питаются импортными

комбикормами, что серьёзно отразится на ценах) [2].

Таким образом, число россиян, оказавшихся за чертой бедности, т.е. чьи доходы ниже величины прожиточного минимума, составило на 2014 г. 15,9 млн. человек (11,2 % от всей численности населения). Стоит отметить, что в 2012 г. таких граждан было 15,6 млн. человек, или 10,8 %.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо отметить, что в настоящее время Россия претерпевает определённые сложности в достижении высокого уровня общественного благосостояния населения и достойного экономического роста. Данные сложности в первую очередь обусловлены геополитической напряжённостью. Вводимые санкции ограничивают и замедляют потребительский спрос населения России, так как уровень потребительских цен находится на высоких позициях, что преимущественно связано с более высоким прогнозом курса доллара США.

Анализ уровня жизни в Российской Федерации показал, что 11,2 % всей численности населения, имея доход ниже прожиточного минимума, стоят на грани физиологического вымирания, не способны воспроизводить полноценную рабочую силу. Всё это ставит под угрозу дальнейшее развитие рыночных отношений, создаёт благоприятную почву для социальной напряжённости в обществе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция долгосрочного развития Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации, 2014. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/> (дата обращения: 25.08.15).
2. Минфин: санкции снизят рост ВВП России в 2014 году [Электронный ресурс] // Вести онлайн, 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/44873> (дата обращения: 25.08.2015).
3. МРОТ в 2015 году [Электронный ресурс] // Консультант Плюс, 1997–2015. URL: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/soc-sfera/mrot/> (дата обращения: 25.08.15).
4. Прожиточный минимум в России вырос почти на два процента [Электронный ресурс] // Российская газета, 2013–2015. URL: <http://www.rg.ru/2015/01/16/mrot-site-anons.html> (дата обращения: 23.08.15).
5. Россия в цифрах [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики, 1999–2015. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statis> (дата обращения: 24.08.2015).
6. Состав и стоимость потребительской корзины РФ [Электронный ресурс] // О размерах и повышении зарплат в РФ, 2015. URL: <http://vsezarplati.ru/normativi/mrot/potrebitelskaya-korzina.html> (дата обращения: 25.08.2015).

УДК 332.02

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-13-21

Пророков А.Н.*Московский государственный областной университет*

НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Коррупция оказывает негативное влияние на все сферы социально-экономического развития. Для борьбы с ней разрабатываются и действуют как национальные нормативные акты, так и международные стандарты. Важная роль в борьбе с коррупцией отводится становлению развитого гражданского общества. Проблема борьбы с коррупцией актуальна, в частности, для Московской области. Руководство региона использует различные методы борьбы с коррупцией. Система профилактики коррупции в регионе сочетает жёсткий контроль над чиновниками в рамках вертикали власти и мониторинг деятельности служащих со стороны общественных организаций, Общественной палаты и отделений Общероссийского национального фронта.

Ключевые слова: коррупция, индекс восприятия коррупции, гражданское общество, Общероссийский народный фронт, Московская область.

A. Prorokov*Moscow State Regional University*

THE DIRECTIONS OF ANTI-CORRUPTION POLICY IN THE MOSCOW REGION

Abstract. Corruption has a negative impact on all spheres of social and economic development. To combat it national regulations and international standards are developed and enforced. An important role in the fight against corruption is given to the establishment of a developed civil society. The problem of corruption is relevant, in particular, for the Moscow region. The leadership of the region uses various methods of combating corruption. The system of prevention of corruption in the region combines rigid control over officials in the vertical of power and public organizations monitoring of their activity, in particular, the Public chamber and offices of Russian popular front.

Key words: corruption, corruption perceptions index, civil society, the Russian popular front, the Moscow Region.

Несмотря на многочисленные заявления о проблемах с коррупцией в России и необходимости усиления борьбы с ней, звучащие из многих источников, включая высшее политическое руководство страны, эта тема остаётся актуальной.

Известная международная «неправительственная» организация Transparency International, ранжируя страны и территории в соответствии со своим индексом

восприятия коррупции, ставит Россию на весьма невысокое место. Например, в рейтинге за 2011 г. Россия была поставлена на 143 место (из 183), то есть на одном уровне с такими странами, как Азербайджан, Беларусь, Коморы, Мавритания, Нигерия, Тимор, Того и Уганда. Заметим, что все другие страны БРИКС были оценены значительно выше: ЮАР – 64 место, Китай – 75 место, Индия – 95 место [10].

По итогам 2014 г. Transparency International поставила Россию на 136 место, вместе с Нигерией, Ливаном, Кыргызстаном, Ираном и Камеруном, объяснив свою оценку тем, что в России имеет место нерешительность в преследовании коррупционных преступлений и хаотичность мер по предотвращению коррупции. Именно поэтому, как заявляет Transparency International, Россия остаётся в последней трети Индекса восприятия коррупции [6].

Даже если иметь в виду традиционную предвзятость Transparency International по отношению к России, очевидно, что ситуация с коррупцией в стране является нетерпимой, а борьба с этим национальным злом ведётся недостаточно продумано.

Ввиду важности вопроса, в России принимаются меры по борьбе с коррупцией. Базовым законодательным актом, направленным на борьбу с коррупцией, является Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (далее – ФЗ). В этом законе не только установлены основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации и (или) ликвидации последствий кор-

рупционных правонарушений, но и в статье 1, п. 1, даётся понимание коррупции (как определённых преступных действий). **Коррупция** – это:

«а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

б) совершение деяний, указанных в подпункте «а» настоящего пункта, от имени или в интересах юридического лица» [9].

Многочисленные исследования показывают, что коррупция как угроза будущему России является весьма реальной. Об этом, в частности, свидетельствуют материалы к «Расширенному заседанию рабочей группы по подготовке предложений по формированию в Российской Федерации системы «Открытое Правительство»¹. В этих материалах коррупция обозначена как «налог на будущее России» со следующими негативными явлениями: снижение темпов экономического роста, вывоз капитала (порядка 4–5 % ВВП), отток квалифицированных спе-

¹ См.: Материалы к «Расширенному заседанию рабочей группы по подготовке предложений по формированию в Российской Федерации системы «Открытое Правительство». 22 марта 2012 г. [Электронный ресурс] // Госбук. URL: <http://www.gosbook.ru> (дата обращения: 10.10.2015).

циалистов, социальное расслоение, снижение доступа отдельных слоёв населения к качественным общественным благам, неуправляемость бюрократии и др. Совокупность этих факторов является реальной угрозой национальной безопасности.

Поскольку объём функций по профилактике и противодействию коррупции в настоящее время значительно вырос, то встала необходимость в определении конкретных служб и структурных подразделений, на которые могут быть возложены данные функции. Как показывает изучение действующих нормативных актов, такими подразделениями всё более оказываются кадровые службы. Так, Указом Президента России № 1065 от 21 сентября 2009 г. «О проверке достоверности и полноты сведений, представляемых гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и федеральными государственными служащими, и соблюдения федеральными государственными служащими требований к служебному поведению» предписывается создавать (в пределах установленной численности федеральных государственных органов) подразделения кадровых служб по профилактике коррупционных и иных правонарушений, возложив на них соответствующие функции.

Антикоррупционное законодательство России предусматривает создание также ряда совещательно-координационных органов по противодействию коррупции. Так, при Президенте России функционирует Совет по противодействию коррупции.

На основании статьи 5 ФЗ в целях обеспечения координации деятель-

ности федеральных, региональных и местных органов по решению Президента могут формироваться органы в том или ином субъекте федерации. Подобного рода органы созданы на уровне субъектов федерации, как при законодательных, так и при исполнительных органах власти, а также при органах местного самоуправления крупных муниципальных образований. Такие совещательные структуры созданы и в отдельных ведомствах федерального и регионального уровня. Их главной задачей является разработка мер по профилактике коррупции на определённой территории или в пределах своего ведомства.

От указанных структур следует отличать специфические, в основном совещательные органы, созданные на основе действующего законодательства для решения отдельных вопросов в рамках общей стратегии противодействия коррупции. В настоящий момент наиболее значительными среди таковых являются комиссии, созданные на основании статьи 19 Федерального Закона № 79-ФЗ от 27 июля 2004 г. «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и Указа Президента РФ № 269 от 3 марта 2007 г. «О комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских служащих Российской Федерации и урегулированию конфликта интересов». Четверть состава комиссий должно приходиться на независимых экспертов, решения комиссии носят рекомендательный характер.

В организационную структуру борьбы с коррупцией входят:

– Федеральное Собрание РФ, которое обеспечивает разработку и

принятие федеральных законов по вопросам противодействия коррупции и контролирует деятельность органов исполнительной власти в пределах своих полномочий;

- федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления, которые осуществляют противодействие коррупции в пределах своих полномочий;

- правоохранительные органы, деятельность которых (в пределах своих полномочий) координирует Генеральный прокурор РФ;

- Счётная палата РФ, которая обеспечивает противодействие коррупции в соответствии с Федеральным законом от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ «О Счётной палате Российской Федерации».

В целом в России (на основе принятого законодательства) выстроена довольно цельная и логичная система организации деятельности государственных служащих, которая может способствовать снижению уровня коррупции в стране. Важным элементом этой системы является принятый «Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих» (одобрен решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23.12.2010 г. (протокол № 21)) и меры по усилению контроля за доходами чиновников.

Особое место в решении проблемы снижения уровня коррупции в РФ отведено развитию гражданского общества и, в частности, Общероссийскому народному фронту (ОНФ) как элементу такого общества. Будучи обще-

ственной структурой, он, тем не менее, рассматривается как один из инструментов повышения эффективности государственного управления и механизмов контроля аппарата управления всех уровней.

Сопредседатель Центрального штаба ОНФ А.В. Бречалов на сайте этой общественной организации отметил, что в большинстве случаев прокуратура – эффективный правоохранительный орган, но если говорить про оперативность и огласку, которая иногда сама помогает решать проблему, то Общероссийский народный фронт и Общественная палата являются более эффективными площадками. «Можно сколько угодно совершенствовать законодательство, но опыт показывает: только общественный контроль может менять ситуацию» [5].

Деятельность по профилактике и предупреждению преступности в регионах России, включая коррупцию, определяется федеральной властью. Задача регионов практически сводится к адаптации решений, принимаемых федеральной властью и, по возможности, их эффективному исполнению. И в этом отношении Московская область не является исключением.

В плане борьбы с коррупцией Московская область представляет значительный интерес в силу ряда обстоятельств.

Московская область, безусловно, обладает целым рядом конкурентных преимуществ (освоенность территории, развитая научно-интеллектуальная база; диверсифицированная экономика и др.), что в значительной степени объясняется непосредственной близостью к главному экономическому и политическому центру стра-

ны – Москве. Она является четвёртой экономикой среди субъектов федерации. Численность населения региона составляет 7,1 млн. человек, в том числе городского – 5,46 млн. человек. Валовый региональный продукт в 2013 г. составил более 2,55 трлн. рублей (почти 360 тыс. рублей на душу населения) [8]. Последнее обстоятельство может стать основой коррупционной деятельности.

Несмотря на мощный потенциал МО, анализ, проведённый Счётной палатой РФ за 2009 г., показал, что госдолг области достиг к началу года 163,7 млрд. руб., что превышает 93 % от объёма собственных доходов областного бюджета. По мнению проверяющих, главная причина разбалансировки областного бюджета – неэффективное управление финансами. По качеству управления область оказалась на одном из последних мест среди субъектов федерации [2].

В области имели место коррупционные скандалы, наиболее заметным из которых стал скандал с А. Кузнецовым, являвшимся в 2000–2008 гг. министром финансов Подмосковья, а в 2004–2008 гг. – первым заместителем председателя правительства региона. По данным следствия, с 2005 по 2008 гг. организованная группа под его руководством мошенническим путём приобрела у предприятий жилищно-коммунального хозяйства права требования задолженностей к муниципальным образованияам Подмосковья на сумму свыше 3,5 млрд. руб. Эти права были легализованы путём продажи неназванному коммерческому банку, который обратился за выплатой долга к муниципальным главам региона. Те, в свою очередь, взяли кредиты и пога-

сили их из бюджета области. Получив возможность распоряжаться деньгами, мошенники переводили их на счета подконтрольных им фирм.

Члены преступной группы также похитили имущество «Московской областной инвестиционной трастовой компании» (МОИТК), единственным акционером которой являлось правительство Подмосковья. Компания занималась инвестициями в социально значимые проекты региона, а её деятельность контролировал министр финансов Подмосковья А. Кузнецов [7]. Этот и другие достаточно многочисленные случаи преступных действий чиновников на всех уровнях областной власти показали необходимость принятия действенных мер по предупреждению коррупции в регионе.

Неэффективное управление регионом стало причиной кадровых изменений в руководстве Подмосковья. В 2012 г. губернатора Б.В. Громова сменил С.К. Шойгу, а затем А.Ю. Воробьёв, ранее занимавший посты руководителя фракции «Единой России» в Госдуме шестого созыва и руководителя Центрального исполнительного комитета партии «Единая Россия». После смены руководства ситуация в регионе изменилась в лучшую сторону.

Меры по профилактике и предупреждению коррупции в регионе определены законом Московской области «О мерах по противодействию коррупции в Московской области» от 2 апреля 2009 г. № 10/74-П (далее – Закон МО) с последующими изменениями и дополнениями, последнее из которых датируется 10 июня 2014 г. [3].

Этот закон принят в соответствии с уже неоднократно упоминавшимся

федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [9].

Основными задачами противодействия коррупции в МО являются: создание системы мер по профилактике коррупции; устранение причин, порождающих коррупцию; формирование в обществе нетерпимости к коррупционным действиям; привлечение граждан и организаций к деятельности по противодействию коррупции.

В качестве мер по противодействию коррупции предполагается использовать: разработку и реализацию государственной программы и планов противодействия коррупции в органах государственной власти; проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов; антикоррупционное образование и пропаганду; доступ граждан к информации о деятельности органов государственной власти области и др.

Законом МО предусматривается проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов МО и их проектов с целью исключения положений, создающих условия для проявления коррупции.

Такая экспертиза касается законов МО, постановлений губернатора, областной Думы, правительства МО, распоряжений руководителя Администрации губернатора и других государственных органов МО.

Помимо служебной экспертизы предусмотрена возможность проведения общественной антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов МО и их проектов Общественной палатой МО, общественными объединениями, осуществляющими деятельность и зареги-

стрированными на территории МО, в инициативном порядке и за счёт собственных средств.

Заключение общественной антикоррупционной экспертизы для органов государственной власти МО носит рекомендательный характер.

Организация антикоррупционного образования обеспечивается уполномоченными Правительством МО органами и осуществляется на базе образовательных организаций МО в соответствии с федеральным законодательством и законодательством МО.

Организация антикоррупционной пропаганды обеспечивается Московской областной Думой, исполнительными органами государственной власти МО и государственными органами МО и осуществляется в соответствии с федеральным законодательством.

Закон предусматривает контроль за расходами лиц, замещающих государственные должности МО, государственных гражданских служащих Московской области, муниципальных служащих муниципальных образований МО, а также за расходами членов их семей.

Этот контроль осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» и законами МО органом, определённым Губернатором.

Несмотря на достаточно жёсткое законодательство и смену руководства МО, отдельные случаи коррупции всё ещё наблюдаются. Одним из таких случаев является скандал с чрезмерными затратами на оказание транспортных услуг подмосковным властям.

В 2014–2015 гг. на эти цели было заключено пять крупных госконтрактов на общую сумму более 2,9 млрд. руб. Для нужд региональных чиновников арендовалась в общей сложности одна тысяча автомобилей. Представители регионального штаба ОНФ в МО предложили чиновникам МО уменьшить данную статью затрат с перераспределением освободившихся денежных средств (порядка 330 млн. руб.) на социальные программы. В следующем полугодии подмосковное правительство отказалось от закупки 146 автомобилей и сократило число персональных машин для заместителей министров [1].

Через некоторое время ОНФ вновь указал руководству МО на неэффективное расходование бюджетных средств. В областном бюджете для реализации государственной программы «Информационная и внутренняя политика» предусматривалось потратить 5,6 млрд. рублей на информационную и внутреннюю политику региона, из них 2,6 млрд. рублей – на собственный пиар руководства региона [4]. По мнению активистов подмосковной ячейки ОНФ, подобное решение (потратить такие деньги на PR) выглядит довольно странно – особенно на фоне дефицита бюджета МО в размере 38,5 млрд. рублей. Руководство области планирует сэкономить на населении, отменив льготы на бесплатный проезд в городском и пригородном железнодорожном транспорте. По мнению властей МО, этот шаг сэкономит областному бюджету 2–3 млрд. рублей в год (то есть бюджет на публикации о заслугах чиновников в прессе). По расчётам ОНФ, в Московской области от отмены льгот пострадает каждый шестой

житель Подмосквья, то есть около 1,2 млн. человек.

В целом, при определении основных направлений повышения эффективности и противодействия коррупции в МО следует обратить внимание на следующее. Как представляется, новый губернатор решил выстроить систему профилактики и предупреждения коррупции по двум направлениям: жёсткая региональная властная вертикаль и опора на институты гражданского общества, усиление влияния общественных организаций в лице, прежде всего, Общественной палаты МО и ОНФ.

Если второе направление – явное продолжение федеральной линии на региональном уровне, то установление властной вертикали внешне является решением как бы отличным от «генеральной линии центра» с возвращением выборности глав российских регионов.

Однако очевидно, что это решение – отнюдь не самостоятельность, ведь существует закон о местном самоуправлении (точнее, поправки в Федеральный закон от 06.10.2003 № 131) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Практически сразу же после назначения в Мособлдуму поступил проект от губернатора А.Ю. Воробьёва, согласно которому прямые выборы обладающих реальными функциями мэров остались только в Реутове. В других городах мэров будут либо избирать из своего состава местные депутаты, либо должность городского главы выводят из системы исполнительной власти, лишая её управленческих функций. В последнем случае

реальная власть будет в руках глав районов или руководителей администраций (сити-менеджеров), назначаемых губернатором. Также закон затрагивает интересы муниципальных образований, не обладающих статусом города, где прямые выборы их глав также упразднены. Закон был утверждён, прямые выборы были ликвидированы либо формализованы в крупнейших по населению и экономическому потенциалу городах.

В то же время не следует забывать, что А.Ю. Воробьёв с самого начала с энтузиазмом приветствовал создание ОНФ. Усилиями А.Ю. Воробьёва сформирована сильная команда в Общественной палате Московской области. На должность председателя ОП области был приглашён известный адвокат Ш.О. Горгадзе.

Критика администрации Московской области со стороны ОНФ и ОП носит конструктивный характер и указывает на просчёты региональных властей, которые производят неблагоприятное впечатление на общественность. Деятельность руководства МО вселяет надежду на то, что антикоррупционная деятельность региональной власти в Московской области может быть достаточно успешной.

Криминальные действия коррумпированных чиновников, особенно при отсутствии должного контроля, серьёзным образом влияют на благосостояние граждан, при том, что сами коррупционеры – государственные служащие разных рангов – успешно разрешают в свою пользу то, что называется конфликтом интересов, и составляют себе состояния, размеры которых зависят от должности, которую они занимали. Это говорит о необхо-

димости дальнейшего повышения эффективности политики противодействия коррупции, для чего могут быть задействованы различные методы.

Пример Московской области показывает важность и возможность борьбы с коррупцией. Есть все основания полагать, что подмосковный Губернатор, используя проведённые изменения в федеральном законодательстве, выстраивает систему профилактики и предупреждения коррупции на основе сочетания жёсткой властной вертикали в регионе и усиления влияния общественных организаций, и, прежде всего, Общественной палаты Московской области и Общероссийского народного фронта. По нашему мнению, такой подход может оказаться весьма действенным для снижения уровня коррупции в Московской области и может быть распространён на другие регионы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Активисты ОНФ добились сокращения расходов на автопарк подмосковного правительства [Электронный ресурс] // Общероссийский народный фронт. URL: <http://onf.ru/2015/05/26/aktivisty-onf-dobilis-sokrashcheniya-rashodov-na-avtopark-podmoskovnogo-pravitelstva/> (дата обращения: 15.06.2015).
2. Башкатова А. Московская область – чемпион по долгам и коррупции [Электронный ресурс] // Независимая газета. 2010. 14 октября. URL: http://www.ng.ru/economics/2010-04-14/1_mos_obl.htm (дата обращения: 15.06.2015).
3. Закон Московской области от 10.04.2009 N 31/2009-ОЗ (ред. от 04.09.2015) “О мерах по противодействию коррупции в Московской области” (принят постановлением Мособлдумы от 02.04.2009 N 10/74-П) // Консультант-Плюс [Электронный ресурс]. URL:

- <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=МОБ;n=215332> (дата обращения: 15.06.2015).
4. ОНФ обвинил власти Подмосковья в чрезмерных тратах на пиар [Электронный ресурс] // Известия (ежедневная газета) [сайт]. URL: <http://izvestia.ru/news/583911> (дата обращения: 15.06.2015).
 5. Позиция. Бречалов: Задача ОНФ – оперативно реагировать на обращения граждан // Общероссийский народный фронт [Электронный ресурс]. URL: <http://onf.ru/2015/03/23/brechalov-zadacha-onf-operativno-reagirovat-na-obrashcheniya-grazhdan> (дата обращения: 15.06.2015).
 6. Пресс-релиз Transparency International по итогам 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.transparency.org/cpi2014/results> (дата обращения: 01.06.2015).
 7. Уголовное дело в отношении Алексея Кузнецова. Досье [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/info/1516679> (дата обращения: 15.06.2015).
 8. Федеральная служба статистики по Московской области [Электронный ресурс] // [Электронный ресурс]. URL: http://msko.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/msko/ru (дата обращения: 10.06.2015).
 9. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121947> (дата обращения: 15.06.2015).
 10. Transparency International: Индекс восприятия коррупции 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/12/02/3750> (дата обращения: 01.06.2015).

УДК 334.726

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-22-31

Сапунцов А.Л.*Институт Африки Российской академии наук (г. Москва)*

ФОРМЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ СЕВЕРНОЙ АФРИКИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Аннотация. В статье рассмотрены формы выхода транснациональных корпораций (ТНК) Ливии, Египта, Алжира, Марокко и Туниса на внешние рынки и особенности организации зарубежных производств. Для этого указанные ТНК активно используют механизмы слияний и поглощений (СиП), приобретая готовый бизнес у ТНК развитых стран, учреждают совместные предприятия (СП) и пытаются получить за рубежом новую технологию. Деятельность ТНК Северной Африки в других странах концентрируется в нефтяной промышленности, оказании услуг инжиниринга и строительства, производстве продукции первичного передела. Египетские ТНК смогли наладить за рубежом выпуск транспортных средств, что стало возможным за счёт участия в СиП и СП с немецкой стороной, а также с предпринимателями из Китая, Бразилии, Индии и Республики Корея.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), Африка, Египет, Ливия, Алжир, слияния и поглощения (СиП), совместные предприятия (СП), развивающиеся страны.

A. Sapuntsov*Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences (Moscow)*

THE FORMS OF EXTERNAL MARKET PENETRATION BY TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM NORTH AFRICA

Abstract. The forms of foreign market entry by transnational corporations (TNC) from Libya, Egypt, Algeria, Morocco and Tunisia have been covered, including the foreign business organization specificities. Such entities actively use the mechanism of mergers and acquisitions (M&A) during the purchases of operational businesses from developed countries' TNCs and establish joint ventures (JV) for the sake of acquiring new technology from abroad. The activities of North African TNCs concentrate in oil industry, construction and engineering services, and fabrication of primary products. Egyptian TNCs have managed to launch production of vehicles abroad, which has become possible due to participation in M&A and JV with German counterparts and entrepreneurs from China, Brazil, India, and South Korea.

Key words: transnational corporations (TNC), foreign direct investments (FDI), Africa, Egypt, Libya, Algeria, mergers and acquisitions (M&A), joint ventures (JV), developing countries.

Глобализация в мировой экономике определяет активный приём филиалов транснациональных корпораций (ТНК) в развивающиеся страны, проведение

хозяйственной модернизации и наращивание объёмов собственных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за рубежом, в том числе в третьем мире. Ярким примером политики транснационализации собственного бизнеса служит Китай, доля которого в ВВП мира (здесь и далее – по паритету покупательной способности (ППС) в текущих ценах) увеличилась с 2,3 % в 1980 г. до 16,8 % в настоящее время (оценка), и к концу десятилетия эксперты МВФ прогнозируют дальнейший рост до 18,9 %, что во многом будет достигнуто за счёт развития собственных ТНК [4]. Более крупная экономика Индии (в 1980 г. её доля в ВВП мира составляла 3,0 %) характеризовалась не столь интенсивной интернационализацией, что, в том числе, привело к росту значений указанного показателя за 2 последних периода до 7,1 % и прогнозным 8,5 % соответственно.

С 1980 г. доля Северной Африки (Алжир, Египет, Ливия, Марокко, Судан и Тунис) в мировом ВВП практи-

чески не изменилась и составляет примерно 2,0 %, а основываясь на условиях сохраняющейся политической напряжённости, которые негативно влияют на условия ведения бизнеса, прогнозируется сохранение значения показателя на указанном уровне до 2020 г. [4]. Крупнейшим прямым иностранным инвестором в регионе является Ливия, которая в последней трети XX в. была изолирована от международного сообщества режимом санкций, но активно инвестировала за рубеж доходы от экспорта нефти: располагая в начале указанного периода времени объёмом ПИИ за рубежом более одного млрд. долл., страна активизировала зарубежную инвестиционную деятельность и с началом протестных движений смогла существенно увеличить объёмы капиталовложений в другие страны [1, с. 110–112]. Показательно, что 2012 г. – решающий во внутривнутриполитическом устройстве Ливии – определил рекордное увеличение объёмов ПИИ, накопленных за рубежом (см. табл.).

Таблица

**Объёмы накопленных ПИИ Северной Африки за рубежом,
в млрд. долл.¹**

Страна	1980–1989*	1990–1999	2000–2010	2011	2012	2013	2014
Алжир	0,14	0,18	0,68	2,05	2,01	1,74	1,73
Египет	0,15	0,36	1,90	6,07	6,29	6,59	6,84
Ливия	1,05	1,26	5,96	16,75	19,26	19,44	20,38
Марокко	0,16	0,26	1,01	1,98	2,16	2,55	4,19
Тунис	0,01	0,03	0,10	0,30	0,30	0,30	0,30
Всего:	1,52	2,09	9,66	27,14	30,00	30,62	33,45

Примечание: * в среднем за период.

¹ Составлено нами по [25; 27, р. А3].

Важное место в зарубежном бизнесе Ливии играет ТНК “OiLybia” по организации закупок и сбыта нефтепродуктов, которая осуществляет ПИИ в 18 странах Африки, даёт работу 1,5 тыс. чел. (косвенно обеспечивает занятость ещё 20 тыс. чел.) и ежедневно обслуживает 250 тыс. клиентов; компания располагает 1 тыс. АЗС, 8 НПЗ и 60 топливными терминалами, размещёнными в 50 аэропортах Африки [3]. Компания приступила к зарубежной экспансии в начале 90-х гг., когда совместно с европейским холдингом “Oilinvest” была организована переработка нефти в Египте. С началом нового тысячелетия была учреждена холдинговая компания на Мальте, позволившая координировать совместный с европейцами бизнес, а также были открыты дочерние предприятия в Чаде, Нигере, Мали и Буркина-Фасо.

Не обладая достаточным опытом самостоятельной транснационализации деятельности, “OiLybia” активно применяла механизмы слияния и поглощения (СиП) компаний для форсированного освоения африканских рынков: в частности, были приобретены хозяйственные объекты компании “Shell” в Эритрее. Во второй половине 2000-х гг. “OiLybia” использовала СиП для выкупа отделений у “Shell” в 5 странах Африки и у компании “ExxonMobil” – в 9. Однако “OiLybia” не смогла самостоятельно организовать добычу нефти и для выхода на данный рынок приобрела предприятия “Joint Oil” и “Altube”, а также акции фирм “Circle Oil” и “AIC”.

Значимое место в деятельности ТНК Северной Африки занимают компании Египта, объёмы ВВП и зарубежных

ПИИ которого были сопоставимы с Алжиром в 1980 г., однако относительно динамично развивающееся хозяйство позволило Египту «вырваться вперёд» и достичь значимых результатов в экспансии на внешних рынках (см. табл.). По состоянию на конец 2014 г. накопленные объёмы ПИИ Египта за рубежом увеличились на 3 % и достигли 6,9 млрд. долл., что всё ещё не сравнимо с объёмом принятого указанного иностранного капитала в экономику этой страны: увеличение объёма его поступлений составило 3,2 % и в накопленном выражении достигло 87,9 млрд. долл. [9, р. 9]. **Повышение инвестиционной привлекательности Египта констатирует внутривосточную стабилизацию и, основываясь на теории Дж. Данинга, указанный диспаритет в структуре ввоза и вывоза ПИИ свидетельствует о ранних этапах транснационализации бизнеса Египта, который располагает существенным потенциалом для экспансии за рубежом.**

Лидером указанного процесса выступает группа компаний “Orascom”, которая берёт начало из строительного бизнеса, основанного в Египте предпринимателем О. Савирисом в 1950 г. Это предприятие успешно развивалось на рынке инжиниринговых и строительных услуг под торговой маркой “Orascom Construction Industries S.A.E.” и по последним данным ЮН-КТАД за 2012 г. занимало 67-е место в рейтинге ТНК развивающихся стран, ранжированных по объёмам зарубежных активов (такие активы компании составляли 7,1 млрд. долл.), и 37-е – по индексу *TNI*, значение которого достаточно высоко и равно 68 % [26].

В Африке компания транснационализировала деятельность в смежных

отраслях, в частности в производство цемента, когда организовала соответствующий завод в Алжире, а затем и в других странах региона. Повышение уровня конкурентоспособности этого бизнеса позволило в 2008 г. выгодно продать его французской ТНК “Lafrage”. “Orascom Construction Industries” приступила к диверсификации деятельности и вышла на рынок удобрений, где для повышения уровня технологической оснащённости используются механизмы СиП. Более того, в 2013 г. компания провела серию сделок и вошла в состав голландской фирмы “OCI N.V.”. В результате компания фактически эмигрировала за рубеж, что способствовало не только проникновению на новые рынки (в частности, приобретение производства этанола в США), но и обеспечению безопасности активов при дестабилизации в рамках «Арабской весны» [2, с. 10–15].

Помимо участия в профильном строительном бизнесе, “OCI N.V.” стала оператором заводов по выпуску удобрений не только в Египте, но также в Нидерландах, США и Алжире. Важным значением для повышения прозрачности бизнеса являются требования западных бирж к раскрытию информации, что стало положительным фактором для привлечения капитала в “OCI N.V.” и проникновения на новые зарубежные рынки. Н. Савирис стал членом её совета директоров и обладателем 37 % акций, а его 2 брата – 31 %, что свидетельствует о слабом уровне развития акционерных отношений и нереализованных возможностях для привлечения капитала из внешних источников [20, р. 61]. Аналогичная ситуация наблюдается

в американском отделении компании, где по состоянию на весну 2015 г. 29,43 % акций “OCI Partners LP” принадлежат вышеуказанному лицу [18, р. 110].

Однако в первой половине 2015 г. строительно-инжиниринговое подразделение вышло из “OCI N.V.” и вернулось в Египет в форме “Orascom Construction” по выполнению подрядных работ на объектах инфраструктуры и промышленности (деятельность осуществляется в Северной Африке, на Ближнем Востоке, в Европе, Австралии и США) под торговыми марками “Orascom”, “Contrack Watts” и “Weitz Company”, а также “BESIX Group”, в которой головная ТНК владеет 50 % акций [23, р. 4].

В состав группы “Orascom” входит телекоммуникационная компания “Global Telecom”, которая оказывает услуги мобильной связи в Алжире (под торговой маркой “Djezzy”, где по состоянию на 30 июня 2015 г. обслуживаются 18,7 млн. абонентов, что составляет 49 % рынка) и участвует в капитале зимбабвийской сотовой сети (“Telecel Zimbabwe”), а также смогла выйти на более отдалённые рынки Пакистана и Бангладеш [12]. Компания использовала механизмы СиП с зарубежными телекоммуникационными компаниями, покупала пакеты акций таких предприятий, а в 2012 г. вошла в состав группы «Вымпелком», расположенной в Нидерландах и предоставляющей в России услуги под торговой маркой «Билайн» [13].

Третьим элементом группы “Orascom” является компания “Orascom Hotels and Development” (OHD), которая активно занимается строительством и обслуживанием

жилищных комплексов, гостиниц и мест отдыха, а также коммунального хозяйства и соответствующих социальных объектов в Египте. За рубежом компания сумела организовать курорты в Швейцарии, Омане, Черногории, Марокко и Великобритании. Всего OND управляет 32 гостиницами с 7,6 тыс. номеров и площадью земельных участков в 10,5 тыс. га [21]. Однако встречаются примеры неудачного выхода египетских девелоперских компаний на внешние рынки: “Bahdat” начала разрабатывать планы по строительству жилого комплекса в Судане и предлагала направить ПИИ в «зелёное поле», но после трудных переговоров с правительством проект был заморожен в 2012 г. [10].

Компания “Engineering Enterprises Company S.A.E.” (ЕЕС) была основана в 1977 г. в Египте в качестве подрядной строительной организации [8]. В настоящее время ТНК организовала производство гофрированного стального листа и оцинкованных стальных изделий, в том числе за рубежом: Алжир, Бангладеш, ОАЭ, Судан, Ливия и Сенегал. Продукция ЕЕС используется при обустройстве вышек сетей мобильной связи, ЛЭП и в строительстве. Учреждённая в 1991 г. в Египте “Challenger Ltd” смогла выйти на внешние рынки и приступить к бурению на нефть и природный газ в Ливии, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Компания “Hassan Allam” была основана в 1936 г. в Египте и в настоящее время стала крупной строительной организацией на рынках Алжира, Ливии, Катара и Саудовской Аравии [14]. С более чем 11 тыс. работников, “Hassan Allam” реализовала проекты по строительству электростанций, заводов, му-

зеев, больниц, а также офисных и жилых комплексов. В компании имеются производства стальных конструкций, фабрика по выпуску труб и завод ЖБИ, а также отделения по обслуживанию недвижимости за рубежом.

Важное место в транснационализации бизнеса Египта занимают предприятия по выпуску транспортных средств. Однако для таких ТНК, в отличие от предприятий по оказанию инженеринговых услуг, механизмы СиП и совместных предприятий (СП) с иностранным участием выступают императивом для успешного проникновения на внешние рынки, так как позволяют получить прогрессивную технологию. Например, компания “Ghabbour Auto” была основана в 40-е гг. для импорта транспортных средств, строительных материалов, бытовой техники и электроники, а в 70-е гг. начала проследиваться специализация на импорте легковых автомобилей и автобусов, а также комплектующих [11]. Но только в 1985 г. компания смогла организовать производство кузовов автобусов и сборку указанных транспортных средств по лицензии шведской “Scania AB”. В следующем десятилетии было заключено соглашение с корейской “Hyundai” об эксклюзивной дистрибуции легковых автомобилей в Египте, и факторы ценовой конкурентоспособности содействовали освоению новых рынков сбыта.

В 1995 г. с компанией “Hyundai” были достигнуты договорённости об организации сборки легковых автомобилей в Египте и годом позже – соглашение с индийской “Bajaj Auto” об эксклюзивном сбыте мотоциклов. Аналогичные соглашения были за-

ключены с компаниями “Mitsubishi” и “Volvo”. Однако даже для завоевания внутреннего рынка “Ghabbour Auto” потребовался альянс с бразильской компанией “Marcopolo” – ведущим производителем автобусов, в результате чего в г. Суэц был построен современный завод по сборке этих изделий (2008 г.). Более того, была приобретена лизинговая компания, которая позволила организовать финансирование при сбыте транспортных средств.

В конце первой декады XXI в. компания приступила к транснационализации деятельности и открыла СП в Алжире. Для этого потребовались новые источники финансирования, которые были найдены посредством выпуска депозитарных расписок на биржах Лондона и Нью-Йорка. Компания стала участником СП вместе с предприятием “Al-Kasid”, тем самым получив эксклюзивные права на поставку транспортных средств “Hyundai” в Ирак, где в 2011 г. была открыта первая станция технического обслуживания автомобилей.

В 2012 г. китайская компания “Geely Automotive Holding Ltd” заключила соглашение с “Ghabbour Auto” по организации сборки китайских транспортных средств в Египте с их дальнейшей реализацией на рынке Ближнего Востока и Северной Африки. В 2013 г. “Ghabbour Auto” объявила о реализации поставленной задачи по усилению инвестиционного присутствия за рубежом, включая развитие предприятий в Алжире и Ливии. В этом году было заключено соглашение об эксклюзивной дистрибуции шин “Good-year” в Алжире, что позволило компании расширять сеть представительств не только в сопредельных странах, но

и в Африке к Югу от Сахары. “Ghabbour Auto” в 2014 г. вступила в стратегический альянс с «Газпром нефтью» для совместного сбыта масел и смазок.

“Ghabbour Group” в 1994 г. приобрела 2 производства транспортных средств у немецкой компании “Daimler AG” и основала компанию “Manufacturing Commercial Vehicles” (MCV). Альянс между египетскими и немецкими предпринимателями позволил новой компании активно транснационализировать деятельность на рынке Южной Америки, где в 1995 г. были открыты автосалоны на Кубе и в Бразилии [16]. Компания предприняла достаточно агрессивную стратегию СиП и в 2000 г. вышла на рынок Алжира, в 2002 г. – ОАЭ и Великобритании. В 2006 г. MCV смогла организовать сборочное производство в Алжире, годом позже – вступить в альянс с предприятием “De Naan’s Bus & Coach” в ЮАР, а в 2010 г. – учредить СП в Узбекистане по производству автобусов.

Египетские предприниматели проявляют интерес к активизации инвестиционного сотрудничества со странами Восточноафриканского сообщества, важнейшим направлением которого является машиностроение. В январе 2015 г. представители консорциума из 40 египетских компаний нанесли визит в Кению, и между правительствами этих стран было заключено соответствующее соглашение [22]. Прорабатываются проекты участия египетских ТНК в организации производств в Кении по сборке транспортных средств.

Следует положительно оценить достижения предприятий текстильной промышленности Египта, которые использовали конкурентные преимуще-

ства и смогли проникнуть на важные ниши рынков стран Запада. В частности, египетская компания “Oriental Weavers” – производитель ковров – была основана местным предпринимателем М. Камисом в 1979 г. и стала активно внедрять инновации, когда в г. Рамадан была сдана в эксплуатацию фабрика по экстракции полипропиленового волокна [5, р. 120–127]. В 1988 г. компания смогла организовать продажи продукции в США, после чего направила ПИИ в американского дистрибутора и в 1994 г. наладила производство ковров в этой стране [24]. “Oriental Weavers” стала одним из крупнейших продуцентов ковров в мире, открыла фабрику в Китае, а также дополнительные центры дистрибуции в США, Дубае и Лондоне.

Для экономики Египта свойственна тенденция к транснационализации банковских услуг, характерная для Африки. Ещё в 50-е гг. один из крупнейших коммерческих банков Египта “Banque du Caire” открыл 2 отделения в Ливане, которые вскоре пришлось передать местным предпринимателям, и 7 – в Сирии, однако последние были национализированы [15]. Банк достаточно уверенно развивался в Египте, но только в 70-е гг. смог учредить офисы в Бахрейне и ОАЭ, а в 1995 г. – в Уганде. “Cairo International Bank LTD” был основан в Уганде (1995 г.), он обеспечивает работой более чем 100 чел. [6]. Акционерами банка являются крупнейшие египетские компании: “Banque du Caire”, “Kato Aromatic SAE” (продуцент ароматизаторов и масел), “National Bank of Egypt” и “Bank Misr”.

Значимым результатом для экономики Египта стала транснационализация бизнеса в сегменте сетевого

общественного питания, где наблюдается жёсткая конкуренция со стороны компаний США, которые активно используют механизмы франчайзинга. Например, египетская сеть столовых “Mo'mem” (специализируется на реализации бутербродов) была основана в 1988 г. в Каире и сумела занять важные рыночные ниши в стране базирования. В 1999 г. была введена в эксплуатацию фирменная фабрика-кухня, оснащённая автоматизированными линиями по выпуску пищевых полуфабрикатов из говядины, мяса птицы и морепродуктов, а также цехом по выпуску хлебобулочных изделий. Важное значение для ТНК имела сделка с инвестиционной компанией “Actis Capicatl” (Великобритания) по привлечению инвестиций на сумму порядка 50 млн. долл. [17]. В настоящее время “Mo'mem” обслуживает более 1 млн. клиентов за год и недавно открыла столовые в Ливии и Судане, но её наиболее значимым достижением выступает организация общественного питания в Дубаи, Кувейте, Бахрейне, Саудовской Аравии, а также в Малайзии.

Крупнейшая нефтегазовая ТНК Африки “Sonatrach” базируется в Алжире и находится в собственности правительства. Стоимость активов компании превышает 100 млрд. долл., однако за рубежом вложено порядка 10 % их общего объёма [26]. “Sonatrach” реализует стратегию диверсификации мест приложения ПИИ и сумел реализовать серию выгодных нефтегазовых проектов в Африке (Мали, Нигер, Ливия, Египет) и Европе (Испания, Италия, Португалия, Великобритания), а также выйти на рынки США и Перу.

Марокканский производитель фосфатных удобрений “Office Chyrtifen

des Phosphates” (ОСР) с выручкой в 4,3 млрд. долл. и с 23 тыс. занятых (2014 г.) активно сбывает продукцию в Европе и Америке, однако транснационализация его деятельности всё ещё ограничена учреждением торговых представительств, так как более 99 % консолидированных активов вложены в страну базирования [19, р. 6, р. 30]. Компания учредила ряд СП и приступает к реализации нового инвестиционного проекта в Габоне, а также расширяет связи с предпринимателями из США. Тунисская компания “COFICAB” – производитель кабелей для автотранспортных средств – располагает 5 заводами и исследовательским центром в стране базирования. В поисках новой технологии ТНК учредила аналогичный центр в Румынии, и, помимо этой страны, заводы размещены в Португалии и Марокко. Указанные страны находятся на сопоставимом уровне развития, что свидетельствует о сложности организации производств “COFICAB” в наиболее прогрессивных странах, как например, в Германии, где было открыто только торговое представительство [7].

Компании Северной Африки проявляют значительный интерес к транснационализации бизнеса и выходу на внешние рынки, однако такая деятельность всё ещё регионально локализована и осуществляется в Африке, Арабском мире и в Южной Европе. Лишь в отдельных случаях компании оказываются в состоянии направить ПИИ в США и в крупные экономики ЕС. Важнейшей чертой деятельности крупнейших ТНК является участие государства в их капитале либо контроль олигархическими группами, что определяет форсированный характер

внешнеэкономической экспансии в части применения механизмов СиП и СП. Однако указанное обстоятельство определяет существенный потенциал для развития акционерных отношений и увеличения объёмов вывоза ПИИ.

ТНК Северной Африки наиболее активно развивают зарубежный бизнес в добыче нефти и природного газа (а также реализации нефтепродуктов), производстве продуктов передела минерального сырья, оказании услуг строительства и обслуживания недвижимости. Характерной чертой для Африки выступает транснационализация банковской деятельности и выход на внешние рынки телекоммуникационных компаний, однако у отдельных предприятий Северной Африки проявляется интерес к учреждению за рубежом промышленных производств и объектов общественного питания. Указанные промышленные ТНК зависят от поступлений иностранной технологии, необходимой для организации зарубежных производств, которую предоставляют как страны Запада, так и более прогрессивные развивающиеся страны. При этом последние государства, например, Китай, Бразилия, Индия и Республика Корея, способны вложить в ТНК Северной Африки технологию, что позволяет сделать зарубежный бизнес более конкурентоспособным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Экономика Африки в условиях надвигающейся второй волны экономического кризиса // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 105–112.
2. Фитуни Л.Л., Абрамова И.О. Агрессивные негосударственные участники геостратегического соперничества в

- «исламской Африке» // Азия и Африка сегодня. 2014. № 12. С. 8–15.
3. About OILIBYA [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilibya.com/en/about-us?lang=> (дата обращения: 26.07.2015).
 4. April 2015 Edition of the World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx> (дата обращения: 01.09.2015).
 5. Bonaglia F., Goldstein A. Egypt and the Investment Development Path: Insights from Two Case Studies // International Journal of Emerging Markets. 2006. Vol. 1, No. 2. P. 107–127.
 6. Cairo International Bank Ltd [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cairointernationalbank.co.ug/index.html> (дата обращения: 10.09.2015).
 7. COFICAB. Sites [Электронный ресурс]. URL: http://www.coficab.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4&lang=en (дата обращения: 15.08.2015).
 8. EEC. Our Heritage [Электронный ресурс]. URL: http://eecegypt.com/index.php?option=com_content&view=article&id=73&Itemid=135 (дата обращения: 11.09.2015).
 9. External Position of the Egyptian Economy / Central Bank of Egypt. July/December 2014/2015. 74 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbe.org.eg/NR/rdonlyres/92A4179F-0AC1-4942-9923-001FE1361272/2998/EgyptExternalPositionQuarterlyReportVolumeNo48.pdf> (дата обращения: 26.07.2015).
 10. Fayed H., Mahmood B. Egyptian-American businessman Ahmed Bahgat banned from traveling // The Cairo Post. 08.01.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.thecairopost.com/news/69815/news/egyptian-american-businessman-ahmed-bahgat-banned-from-traveling> (дата обращения: 20.09.2015).
 11. GB Auto – Investor Relations. Our History [Электронный ресурс]. URL: <http://ir.ghabbourauto.com/en/our-history> (дата обращения: 18.08.2015).
 12. Global Telecom Holding. Company Profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gtelecom.com/company-profile> (дата обращения: 19.09.2015).
 13. Global Telecom Holding. History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gtelecom.com/web/guest/history#t> (дата обращения: 30.09.2015).
 14. Hassan Allam Holding. About us [Электронный ресурс]. URL: <http://www.allamgroup.com/AboutUs/> (дата обращения: 15.08.2015).
 15. History of Bank Du Caire [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banqueducaire.com/English/AboutBDC/Pages/History.aspx> (дата обращения: 26.06.2015).
 16. MCV History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcv-eg.com/MCV/Aboutus.html> (дата обращения: 11.09.2015).
 17. Mo'men Group. The Company Profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.momen-chain.com/profile/> (дата обращения: 17.09.2015).
 18. OCI Partners LP Form 10-K. 116 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1578932/000119312515092465/d838521d10k.htm#toc838521_20 (дата обращения: 26.07.2015).
 19. OCP Groups Consolidated Financial Statements at December 31st 2014. 74 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ocpgroup.ma/sites/default/files/alldocs/consolidated-financial-statement-2014.pdf> (дата обращения: 21.09.2015).
 20. OCI N.V. Annual Report. 153 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.oci.nl/media/cms_page_media/246/OCI%20N.V.%202014%20Annual%20Report%20Final.pdf (дата обращения: 26.07.2015).
 21. OHD. Company profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.orascomhd.com/company-profile/> (дата обращения: 01.09.2015).

22. Oluoch F. EAC, Comesa, SADC trade barriers due to poor maritime transport links // The East African 09.05.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.theeastafrican.co.ke/news/Trade-barriers-due-to-poor-maritime-transport-links-/-/2558/2711292/-/item/0/-/t64hbg/-/index.html> (дата обращения: 15.08.2015).
23. Orascom Construction. Corporate Presentation. September 2015. 32 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.orascom.com/media/cms_page_media/45/Corporate%20Presentation_September%202015.pdf (дата обращения: 18.08.2015).
24. Oriental Weavers. History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.orientalweavers.com/who-we-are/history/> (дата обращения: 01.09.2015).
25. UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (дата обращения: 15.09.2015).
26. Web table 29. The top 100 non-financial TNCs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab29.xls (дата обращения: 26.07.2015).
27. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance / UNCTAD. N.Y.; Geneva: U.N., 2015. 277 p.

УДК 331.556 (470);314.7

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-32-37

Солодилов А.В., Тихонов А.И.*Московский государственный областной университет*

НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы развития экономической системы Российской Федерации, анализируется влияние потоков нелегальных мигрантов на национальную экономику. По мнению авторов, особое внимание необходимо уделять совершенствованию нормативно-правовой базы, регулирующей миграционную политику государства. В работе изложены практические рекомендации по созданию условий для организованного приёма востребованных экономикой трудовых мигрантов из-за рубежа, в том числе содействие в социальной адаптации долгосрочных мигрантов. В качестве меры для снижения потоков нелегальных мигрантов в РФ авторы также рассматривают возможность увеличения штрафных санкций для работодателей за незаконное привлечение к трудовой деятельности одного иностранного гражданина.

Ключевые слова: миграция, национальная экономика, общество, трудовые ресурсы, экономический рост.

A. Solodilov, A. Tikhonov*Moscow State Regional University*

ILLEGAL MIGRATION IN MODERN RUSSIA AND ECONOMIC GROWTH: CRITICAL ANALYSIS

Abstract. The article deals with topical issues of the economic system of the Russian Federation and the influence of flows of illegal migrants on the national economy. According to the authors, special attention should be paid to improving the legal framework governing the migration policy of the state. The paper provides practical guidance on creating conditions for the organized reception sought economies of migrant workers from abroad, including assistance in social adaptation of long-term migrants. As a measure to reduce the flow of illegal migrants in the Russian Federation, the authors also consider the possibility of increasing the penalties for employers of illegal employment activities of a foreign citizen.

Key words: migration, the national economy, society, human resources, economic growth.

Задачи, которые решает современная экономическая теория, требуют новых исследовательских междисциплинарных подходов к экономическим проблемам в самом широком смысле, с преобладанием во многих случаях психологической и социальной составляющей, а сравнительный анализ позволяет глубже рассматривать перспективы и проблемные зоны национальной экономики.

В октябре 2015 г. в Женеве прошла очередная 133-я сессия Межпарламентского союза, в работе которой принимали участие 136 делегаций разных стран, в том числе 47 спикеров национальных парламентов и 48 вице-спикеров. Большое внимание было уделено волне мигрантов, захлестнувшей Европу, в том числе речь шла о нелегалах. На сессии говорили о важности законодательного сопровождения миграции, борьбе с торговлей людьми, гендерном равенстве, недопустимости нарушения прав человека [5]. Данные проблемы сегодня беспокоят и Россию [1; 4; 6; 7].

Нелегальная миграция является одним из серьёзных вызовов современности, а противодействие этому явлению стало одним из актуальных направлений работы миграционных органов России. Неурегулированный правовой статус, прежде всего, наносит ущерб самим мигрантам, приводя к тому, что мигранты стремятся минимизировать свои контакты с государственными структурами, оказываются не в состоянии защитить себя в отношениях с работодателями и посредниками при трудоустройстве и фактически становятся современными рабами.

Нелегальные мигранты стараются как можно меньше общаться и с населением. В результате возникают национальные анклав, внутри которых часто встречаются криминальные, в том числе экстремистские проявления. В ответ следуют проявления ксенофобии среди населения, обостряются межэтнические противоречия и между самими россиянами.

Необходимость противодействия незаконной миграции обусловлена ещё и тем, что это явление связано с

такими опасными проявлениями противоправной деятельности, как терроризм, незаконный оборот оружия и наркотиков, рабство и торговля людьми. Кроме того, конечно же, незаконные мигранты не платят налоги [1].

Сейчас над миром нависла серьёзная угроза. Множатся локальные конфликты, и при этом игнорируются нормы международного права, рушатся вековые дипломатические устои, ценности культуры. Когда политика становится двойной, безнравственной, меняется и конфигурация международно-правовой системы.

Негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса и технологии манипулирования общественным сознанием отрицательно сказываются на развитии государств постсоветского пространства. Так, например, дважды за последнее десятилетие Запад активно вмешивался во внутренние дела Украины: в первый раз – незаконно приведя к власти на должность Президента Украины В. Ющенко; второй – свергнув легитимного Президента В. Януковича. По сути, на Украине в результате внутреннего конфликта развернулась гражданская война. Результат – появление беженцев. На территории РФ временное убежище получили 250 тысяч переселенцев с Донбасса. Всего же на территории нашей страны находится около 2,5 млн. украинцев, из которых 900 тысяч беженцы из так называемой зоны АТО.

Сегодня на территории Российской Федерации находится более 11 млн. иностранных граждан, из них 42 % пребывают с различными целями, не связанными с осуществлением трудовой деятельности, 17 % законно

работают на основании разрешения на работу или патента. Следует отметить, что характер миграции, в том числе и незаконной, в России имеет свою специфику, прежде всего, в силу того, что Россия является наиболее экономически развитым государством на постсоветском пространстве и, как следствие, – крупнейшим центром притяжения мигрантов из государств-участников СНГ. При этом Российская Федерация не только принимает мигрантов, но и является страной исхода и транзита.

По данным государственной информационной системы миграционного учёта (далее – ГИСМУ), ежегодно в Россию въезжает порядка четырнадцати миллионов иностранных граждан. Около восьмидесяти процентов из них составляют граждане стран государств-участников СНГ. При этом в 2011 г. пятьдесят шесть процентов иностранных граждан – выходцев из стран СНГ, по предварительным данным, въехали впервые. Данные ГИСМУ говорят о том, что 21 % находящихся в стране иностранцев превысили срок законного пребывания; они могут работать нелегально, соответственно, не платя налоги.

Необходимо отметить, что эти лица въехали в нашу страну законно и, следовательно, в основном в России мигранты совершают два вида нарушений миграционного законодательства: превышение установленных законом сроков пребывания и несоблюдение установленного порядка осуществления трудовой деятельности иностранцами гражданами.

Если анализировать общемировые тенденции движения миграционных потоков, в 2014 г. число мигрантов в

мире достигло рекордного уровня – 232 миллиона человек, или 3,2 % всего населения Земли. Большая часть мигрантов традиционно приходится на страны Европы – всего на территории этого континента проживают 72 миллиона мигрантов [2]. Рекордсменами по числу принятых мигрантов среди государств мира стали США, в которых проживают 45,8 млн. мигрантов из-за рубежа. Второе место заняла Россия с 11 миллионами мигрантов. В десятку наиболее привлекательных для мигрантов стран также вошли (до последней волны мигрантов) Германия (9,8 миллиона мигрантов), Саудовская Аравия (9,1 миллиона), ОАЭ (7,8 миллиона). В рамках совершенствования системы контроля над миграционными потоками Запад ужесточает законодательную базу. Растёт количество недовольных граждан из-за новых волн мигрантов. Так, на выборах в парламент Швейцарии, которые проходили 18 октября 2015 г., победила национал-консервативная народная партия, которая выступает против притока мигрантов в страну и вступления данной страны в Евросоюз.

В общем количестве преступлений, совершаемых иностранными гражданами в Российской Федерации, подделка документов составляет примерно тридцать процентов.

Однако эти относительно небольшие цифры не означают, что не следует предпринимать каких-либо мер по противодействию незаконной миграции. Как уже говорилось выше, неурегулированное положение отрицательно сказывается как на самих мигрантах, так и на принимающем обществе.

Плата за трудовой патент мигрантам, сдача экзамена на знание русского языка, прохождение медицинской комиссии усложняют, с одной стороны, легализацию мигрантов, с другой стороны – чётко определяют условия их трудовой легализации.

Президентом РФ подписан Федеральный закон «О внесении изменения в статью 26 Федерального закона «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию». Суть корректировки – установить возможность запрета на въезд в нашу страну в течение трёх лет для иностранных граждан и лиц без гражданства, которые в период своего предыдущего пребывания в России без веских на то оснований не выехали из РФ до истечения тридцати суток со дня окончания срока временного пребывания.

Приведём пример из мировой практики. Согласно миграционному законодательству США, мигрант, нарушивший внутренние законы страны, может навсегда лишиться права повторного въезда в штаты. За нелегальное нахождение в Америке чужеземцу грозит лишение свободы и баснословные штрафы. Лояльность наших же миграционных законов пока только позволяет приезжим обходить их стороной [4].

В соответствии с законом, если иностранец нарушил в этих регионах правила въезда, пребывания в России или миграционного учёта, либо заявленные цели пребывания в РФ, на него будет накладываться штраф. Кроме того, закон предусматривает, что теперь за нарушения правил въезда в РФ или трудоустройства мигрант не сможет избежать выдворения, тогда

как ранее при назначении наказания предусматривалась инициатива – штраф или выдворение. При этом, конечно, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что и в России есть заинтересованные стороны, которые препятствуют приобретению мигрантами законного правового статуса. Прежде всего, это работодатели, которые заинтересованы в использовании более дешёвого нелегального труда иностранцев, а также различного рода посредники, многие из которых сами являются выходцами из стран происхождения трудовых мигрантов и в силу этнической общности и владения языком пользуются их доверием. Такие «соотечественники», пользуясь тем, что вновь прибывшие трудовые мигранты не владеют русским языком, не знакомы с российским законодательством и полностью доверяют им, фактически выступают организаторами незаконной миграции. Как известно, размер штрафа за незаконное привлечение к трудовой деятельности одного иностранного гражданина:

- для гражданина – от 2000 до 5000 руб.;
- для должностных лиц – от 25 000 до 50 000 руб.;
- для юридического лица – от 250 000 до 800 000 тысяч рублей [1].

Данные штрафы можно увеличить, ведь они не сопоставимы с прибылью, которую получают разного рода дельцы от незаконного использования рабочей силы. Жёсткость миграционных ограничений в ряде стран продиктована экономическими их возможностями по приёму мигрантов и созданию новых рабочих мест для них.

С другой стороны, сможет ли Россия самостоятельно без привлечения

мигрантов динамично развиваться? Думаем, что не сможет. Согласно Концепции миграционной политики РФ до 2025 г. численность населения составит примерно 142,8 – 145,6 млн. человек. По прогнозам Росстата до 2018 г. численность трудоспособного населения будет уменьшаться на 1,2 млн. человек в год! Необходимо отметить, что в современных условиях миграция рабочих высокой квалификации является важнейшим источником использования человеческого потенциала, обеспечивающего экономический рост и благосостояние государства. На сегодняшний день в стране достаточно медленно решаются проблемы вынужденных мигрантов, которые решили связать своё будущее с Россией; не создано единого информационного ресурса по мигрантам, не хватает денежных средств на их обустройство [7].

Для реализации положительного потенциала, заложенного в миграционных процессах, как уже отмечалось ранее, необходимо усиление государственного регулирования в данной сфере:

- расширить возможности для переселения в Россию на постоянное жительство соотечественников, проживающих за рубежом (в особенности, из стран постсоветского пространства);

- стимулировать миграцию в РФ молодёжи, имеющей особо востребованные на отечественном рынке труда профессии и специальности, включая обеспечение привилегий в получении вида на жительство выпускникам российских образовательных учреждений профессионального образования из числа иностранных граждан;

- создать условия и стимулы для миграции в Российскую Федерацию

предпринимателей и инвесторов [3].

В рамках совершенствования инструментов государственного регулирования миграционной политики целесообразно перейти к программам организованного приёма востребованных экономикой трудовых мигрантов из-за рубежа. Особое внимание должно быть обращено на решение задач содействия адаптации, интеграции и реинтеграции долгосрочных мигрантов. Политика по приёму, интеграции и натурализации этой категории мигрантов должна включать экономическую, социальную, политическую и культурную составляющие [3]. Неотъемлемой частью такой политики должны стать меры по развитию взаимной толерантности между мигрантами и местным населением.

В регулировании внутренней миграции важной задачей является создание условий для повышения территориальной мобильности населения с учётом необходимости достижения большей сбалансированности на отечественном рынке труда. Необходимы изменения в миграционной политике и политике занятости, предусматривающие создание экономических и социальных условий для миграции трудовых ресурсов в регионы с нехваткой населения и дефицитом рабочей силы, особенно в восточные территории страны [3].

В корректировке нуждается Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г., целевые установки которой должны коррелироваться с целями концепций демографической политики и политики занятости. В ней, в частности, должны быть чётко определены на перспективу количе-

ственные параметры долгосрочных миграций, характеристики учебной и трудовой миграции, приоритеты стран выхода и качественных характеристик мигрантов, условия приёма переселенцев, схема их расселения по территории России в контексте геополитических, экономических и демографических интересов страны.

Необходима разработка экономических механизмов регулирования процессов миграции, включающая меры дифференцированной поддержки территорий и стимулирования притока мигрантов в определённые территории с учётом интересов развития страны и её регионов. Актуальным является изменение порядка и механизма жилищного обустройства переселенцев с учётом специфики различных категорий мигрантов.

Проблемы незаконной миграции регулярно обсуждаются на Научном совете Федеральной миграционной службы с привлечением всех заинтересованных сторон, в том числе экспертов-аналитиков, но так и не находят иногда своего эффективного решения. Необходимо цели и задачи государственной миграционной политики более предметно согласовывать с прогнозами учёных, ставить их в соответствии с реалиями настоящего времени, ведь человеческий потенциал по-прежнему является главным ресурсом экономической системы государства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андрианова М.А. О некоторых возможностях упорядочения регулирования нелегальной трудовой миграции в России / М.А. Андрианова // Юрист. 2010. № 7. С. 52–58.
2. Гудвин-Гилл Г.С. Статус беженца в международном праве. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 183 с.
3. Концепция миграционной политики РФ на период до 2025 года (утв. Президентом РФ 13 июня 2012 г.) [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант»: [сайт]. [2012]. URL: <http://base.garant.ru/70188244/#friends> (дата обращения: 23.10.2015).
4. Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и нелегальная миграция в России. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 212 с.
5. Некипелов А.Д., Ивантер В.В., Глазьев С.Ю. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике [Электронный ресурс] / // Российская академия наук : [сайт]. [2013]. URL: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=4f0a07fe-8853-4eda-9428-574f5fcf0654> (дата обращения: 23.10.2015).
6. Орешкин В.А. Россия и международная миграция трудовых ресурсов / В.А. Орешкин // Мировая экономика и международные отношения. 2009. №3. С. 74–80.
7. Соболева С.В. Иностранцы на российском рынке труда // Эко. 2011. № 1. С. 77.

УДК 332.1

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-38-42

Суркеев Б.Т.*Ошский технологический университет, Кыргызская республика*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО РЕГИОНА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем состояния и тенденций развития экономики Южного региона Кыргызской Республики, а также определению приоритетных направлений, позволяющих повысить привлекательность и конкурентоспособность региона. На основе анализа экономического потенциала определены возможные пути и перспективы развития региона. В статье указываются наиболее характерные черты современной территориальной структуры хозяйствования Южного региона; намечаются рациональные пути и перспективы развития региона с учётом имеющихся природных, в том числе курортных, ресурсов.

Ключевые слова: территориальная структура, промышленные узлы и центры, экономические оси, базовые ареалы, Южный регион Кыргызской Республики.

B. Surkeyev*Osh Technological University, Kyrgyzstan*

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SOUTHERN REGION OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Abstract. The article deals with the current state and trends in regional economic development, as well as the identification of priority areas that would allow raising attractiveness and competitiveness of the South region of the Kyrgyz Republic. Based on the analysis of the economic potential possible ways and prospects of development of the region are identified. The author pinpoints the typical features of contemporary territorial structure of the South region economy outlining efficient ways and prospects of the development of the region regarding its raw material and resort sources.

Key words: territorial structure, industrial nodes and centers, economic axes, basic areas, the Southern region of the Kyrgyz Republic.

Современная территориальная структура Южного региона Кыргызской Республики имеет благоприятные предпосылки для разумного использования демографических и природных ресурсов и территориально дифференцированных условий воспроизводства в целях достижения стабилизации экономики и экономического роста.

Основная цель регионального экономического и социального развития сформулирована в Программе «Национальная стратегия устойчивого развития Кыр-

гызской Республики на период 2013–2017 годы»: развитие каждого региона будет связано с национальными проектами, созданием эффективных экономических зон, особенно в сельском хозяйстве, которые будут учитывать особенности региональной диверсификации экономики страны [2, с. 1].

По мнению В.В. Покшишевского, география заведует территорией, поэтому важно изучение территории, оценки её потенциала и обоснование географического разделения труда. Соответственно, в процессе освоения и использования территории формируется территориальная структура – пространственное строение, разделение территории на части различного географического облика, их взаиморасположение и способ сочленения [6, с. 28–29]. Так, Г.М. Лаппо считает, что *территориальную структуру* (синоним *территориального устройства*) и её опорный каркас – совокупность центров и соединяющих их магистралей – можно определить как экономико-географический механизм целостности страны [3, с. 9; 4, с. 72].

Как указывал в своих работах Н.Н. Баранский, города, транспортная сеть представляют собой каркас любого экономического района [1, с. 204]. Опираясь на представления И.М. Маергойза, который считал территориальную структуру географическим портретом территории, её генерализованным географическим образом [4, с. 34], можно представить географический портрет территории Омской области. Важнейшим свойством территориальной структуры, по мнению В.П. Максаковского, является её инертность. С ней связана устойчивость и надёжность структуры,

благодаря опорным элементам. Это – крупнейшие промышленные узлы и центры, экономические оси, базовые ареалы [5, с. 46, 57].

Аргументацией к сказанному являются характерные черты территориальной структуры хозяйствования Южного региона Кыргызской Республики, которые в перспективе нужно развивать, чтобы обеспечить стабильные внешние и внутренние связи, способствующие динамичному развитию региона.

Для этого имеются определённые возможности. В частности, следует отметить следующие наиболее характерные черты современной территориальной структуры хозяйствования Южного региона.

1. Достаточный уровень развития производительных сил во всех областях Южного региона. Суть этого признака заключается в том, что в условиях перехода к рыночным отношениям в результате обеспечения свобод граждан, улучшения материального благосостояния людей, а также уважения их человеческого достоинства и создания равных возможностей для всех появляются реальные возможности для экономического роста и стабилизации.

2. Неразвитая структура расселения, невысокая степень урбанизации и достаточная плотность сети городов и посёлков городского типа. В Южном регионе не самая высокая степень урбанизации, поскольку на начало 2013 г. в городах проживает лишь 22,36 % населения. Более того, в постсоветский период доля городского населения постепенно уменьшается (если в 1989 г. эта доля составляла 28,7 %, то сейчас – 22,36 %).

Достигнутый уровень урбанизации может быть оценён как недостаточный

для создания благоприятных условий для высокого уровня жизни и предпосылок для дальнейшего экономического роста, поскольку в сельской местности недостаточны ресурсы для этого.

3. Относительно низкий жизненный уровень и неразвитая инфраструктура во всех частях Южного региона.

Названный признак территориальной структуры характеризуется тем, что в постсоветский период произошёл значительный спад производства во всех секторах экономики, разрыв хозяйственных связей и ухудшились условия труда и жизни населения во всех районах, городах и посёлках городского типа. Одновременно увеличивается территориальное различие в уровне условий труда и быта населения региона.

4. Достаточный уровень использования территориальных условий. Это означает, что в Южном регионе в деле использования природных ресурсов (земельных, водных и др.), трудового потенциала, а также мощностей технической инфраструктуры в прошлом были затрачены значительные средства. Наряду с этим в перспективе необходимо добиться широкого применения ресурсосберегающих технологий (это относится к использованию территорий, водных, энергетических ресурсов, транспортных мощностей). Это требует более действенного использования преимуществ рыночных отношений и международного сотрудничества, рационального использования сформировавшейся территориальной структуры.

В этой связи задачи местных государственных органов, на наш взгляд, должны дополняться следующими обязательствами:

– добиваться стабилизации экономики и повышения материального и

культурного уровня жизни населения путём использования территориальных ресурсов и создания лучших условий для полной реализации возможностей граждан;

– за счёт эффективного использования территориальных условий обеспечивать экономический рост производства продовольственных и непродовольственных товаров, повышая их конкурентоспособности внутри страны и на международном рынке;

– за счёт определения наиболее подходящих объектов для рационализации, **модернизации и освоения** наладивать рациональные кооперационные и **оптимальные транспортные связи, рационально использовать оборудование, площади и инфраструктурные сооружения.**

В свете общенациональной стратегии в Южном регионе в перспективе чрезвычайно важным является развитие посёлков городского типа, таких как Кадамжай, Хайдаркан, малых городов, к которым относятся Кара-Куль, Кок-Янгак, Майлусуу, Кара-Суу, Баткен, Сулюкта, Узген, а также средних городов, таких как Таш-Кумыр, Кызыл-Кия.

На территории Кыргызстана, в том числе Юга, имеются огромные запасы минеральных и термальных вод, лечебных грязей, разных по температуре, химическому составу. По богатству эти курортные ресурсы являются уникальными, а по качеству они не уступают лучшим минеральным водам и грязям Кавказа.

В перспективе первостепенное значение будет уделено развитию промышленности, которая в регионе является ведущей отраслью вслед за сельским хозяйством и где имеется

огромный производственный потенциал.

Вместе с тем в предстоящий период сложившаяся территориальная структура промышленности не может способствовать всестороннему использованию демографических и местных ресурсов по причине того, что чрезвычайно затруднительна модернизация материально-технической базы промышленности в соответствии с требованиями обеспечения должной конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также рациональной организации межотраслевых производственных связей.

Тем не менее, на наш взгляд, в перспективе, безусловно, должно быть рационализировано использование имеющегося потенциала за счёт:

- осуществления мероприятий по перепрофилированию производств путём создания на базе бывших гигантов гибких уменьшенных форм организации производства;
- увеличения производства потребительских товаров посредством использования местных материалов и сотрудничества между предприятиями;
- улучшения условий труда и жизни населения на территории;
- создания условий заинтересованности для привлечения иностранных инвестиций;
- осуществления мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции и внедрению технологических результатов во всех областях производственной деятельности.

Несмотря на обширный объём разведанных и подтверждённых запасов драгоценных металлов и минерального сырья, в настоящее время в республике

работают всего 4 горнорудных предприятия: Кумторский и Макмальский золотодобывающие рудники (15–18 тонн в год и 0,2–0,5 тонн в год соответственно), Хайдарканский ртутный (300–320 т в год) и Кадамжайский сурьмяный (1,5 тыс. тонн в год) комбинаты.

Известно также, что исходным сырьём для производства сурьмы, как в настоящее время, так и в перспективе, служат сурьмосодержащие руды Кадамжайского и Терексайского месторождений республики. Разведанные запасы нефти составляют 97,4 млн. тонн, извлекаемые – 11,6 млн. т, газа – 4,9 млрд. м³. На территории Джалал-Абадской, Ошской и Баткенской областей разрабатываются 15 нефтегазовых месторождений.

Учитывая, что гидроэнергетические ресурсы Юга республики занимают особое место среди других видов природных ресурсов, в перспективе необходимо много делать и в части завершения строительства всех 18 гидроэлектростанций с выработкой свыше 16 млрд. квт/ч. электроэнергии в год, намеченных ещё в советский период. Кроме того, следует серьёзно думать о строительстве свыше тридцати малых ГЭС.

Специфическая особенность Кыргызстана, в том числе и Южного региона, такова, что большая территория его занята горами. Поэтому в известной мере с целью сокращения транспортных расходов, своевременного обеспечения строительства необходимыми строительными материалами и **рационального** использования имеющихся местных трудовых ресурсов в **горных** районах целесообразно строительство небольших предприятий.

В Южном регионе наиболее привлекательным является развитие между-

народного делового, промышленного, лесного, охотничьего, сельскохозяйственного и экологического туризма, а также курортотерапии.

В определённой степени ощутимую выгоду даёт и местный туризм, для которого во всех областях Юга имеются хорошие условия, в особенности его бальнео-, грязе-, климато-, спелеотерапии.

Таким образом, перспективы территориального хозяйствования Южного региона в рамках Программы «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013–2017 годы» могут быть реально осуществимы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баранский Н.Н. Избранные труды. Становление советской экономической географии. М.: Мысль, 1980. 287 с.
2. Комплексная основа развития Кыргызской Республики до 2010 года. Бишкек, 2001 [Электронный ресурс] // Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики. URL: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/56585> (дата обращения: 15.10.2015).
3. Лаппо Г.М. Территориальная структура России в начале XXI века // География. 2002. № 33. С. 9–24.
4. Майергойз И.М. Территориальная структура хозяйства. Новосибирск: Наука, 1986. 304 с.
5. Максаковский В.П. Инерционность территориальной структуры хозяйства // Вопросы географии. Сб. 112. М.: Мысль, 1979. С. 45–60.
6. Покшишевский В.В. О самом главном в экономической географии // Вопросы географии. Сб. 95: Теоретические проблемы экономической географии. М.: Мысль, 1974. С. 25–42.

УДК 338.1

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-43-52

Шкодинский С.В.¹, Волков В.В.²¹Московский государственный областной университет²Военный институт (Железнодорожных войск и военных сообщений),
г. Санкт-Петербург

ДИНАМИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Аннотация. В статье рассматривается движение номинальной и реальной заработной платы русских промышленных рабочих за вторую половину XIX – начало XX вв. Исследуется также общий уровень заработной платы рабочего России в сравнении с другими странами. Делается вывод о том, что в противоположность пореформенному времени в начале XX вв. реальная зарплата промышленных рабочих не испытывала заметных положительных сдвигов, а в некоторых регионах и отраслях даже несколько понижалась. В целом уровень заработной платы промышленного рабочего России был крайне низким и не обеспечивал полноценного воспроизводства рабочей силы.

Ключевые слова: динамика заработной платы, рабочие, рабочая сила, цена, продукты, уровень.

S. Shkodinsky¹, V. Volkov²¹Moscow State Regional University²St. Petersburg Railway Troops Military Transportation Institute

THE DYNAMICS OF WAGES IN THE INDUSTRY OF RUSSIA IN LATE 19TH – EARLY 20TH CENTURIES

Abstract. The article examines the movement of nominal and real wages of Russian industrial workers during the second half of the 19th – early 20 th centuries. The author also studies the general level of wages of a Russian worker compared to other countries. The conclusion is that in contrast to the post-reform time in the early twentieth century the real wages of industrial workers did not experience significant improvements, being even slightly lower in some regions and sectors. In general, the wages of industrial workers in Russia were extremely low and did not ensure an adequate reproduction of the labour force.

Key words: the dynamics of wages, workers, labour, price, products, level.

Если процесс найма рабочей силы является сущностью рынка труда, то её цена как форма проявления стоимости рабочей силы наряду с количеством данного товара составляет содержание трудовых рыночных отношений.

Понимание динамики заработной платы в промышленности дореволюционной России позволяет вскрыть особенности развития инфляции и процесса вос-

производства рабочей силы в экономике страны и на основе этого сделать вывод о влиянии рассматриваемого фактора на политическую радикализацию рабочих. Представляется, что для решения поставленной задачи следует рассмотреть движение как номинальной, так и реальной заработной платы русских рабочих за достаточно большой отрезок времени капиталистического развития России – за вторую половину XIX – начало XX века.

Уничтожение обязательных отношений после крестьянской реформы повлекло за собой резкое повышение заработной платы в уральском горнозаводском хозяйстве. Так, по словам В.П. Безобразова, в Богословском округе плата высшим мастеровым в период с 1862 г. по 1866 г. удвоилась, а рабочим низшего разряда возросла даже в 7 раз (с 5–8 коп. до 25–60 коп. в день) [1, с. 316]. В целом при цеховых работах заработная плата на уральских заводах повысилась на 75 %, а при работах поторжных и надворных более чем удвоилась [8, с. 4].

Причинами этого повышения стали: уничтожение даровой выдачи провианта и переход к оплате труда в денежной форме; рост цен на предметы первой необходимости; превышение спроса над предложением на рынке труда в уральском регионе. В итоге имело место реальное улучшение положения горнозаводского населения, хотя и не для всех его категорий [17, т. II, с. 54].

Однако со временем, когда центр горнозаводской деятельности сместился в другие районы, положение рабочих стало ухудшаться. Сведения, собранные в 1897 г. Пермской управой от заводоуправлений, показывают, что из

81 завода на 9 заводах работами было занято или всё мужское население, или количество свободных рук не превышало 10 %; на 14 заводах незанятые руки составляли уже 20 %; на 9 заводах – до 30 %; на 7 заводах – до 40 %; на 8 заводах – до 50 %; на 16 заводах – до 60 %; на 4 заводах – до 70 %; на 7 заводах – до 80 %; на 6 заводах – до 90 %; на 29 заводах – 100 % [17, т. II, с. 56].

В итоге, с одной стороны, горнозаводское население не было обеспечено работой, а с другой стороны, хлебопашество, в связи с очень маленькими наделами, также не могло его прокормить. Отсюда следовала неизбежная дешевизна рабочих рук.

Рудокопы довольствовались поденщиной на собственном питании от 40 до 60 коп. (это около 7–9 руб. в месяц), углекопы – от 50 до 60 коп., то есть в среднем 12–13 руб. в месяц. Подмастер доменного цеха получал 92 коп., рабочий – 74 коп., нагребщик – 67 коп., рудобой – 25 коп. Машинист при машинах получал 60 коп., при котлах – 50 коп., кузнец – 50–60 коп., молотобоец – 30 коп., слесарь и токарь – 35–60 коп. В целом средний годовой заработок горнозаводского рабочего на Урале составлял 181 рубль или 70 коп. в день при 260 рабочих днях [17, т. II, с. 56–57, 68].

Тенденции в оплате труда горнозаводских рабочих на Юге России также, как и на Урале, были связаны с дефицитом рабочих рук, возникшим в 1860-е гг. Заработная плата резко повысилась, и с 1880-х гг. она также росла. В начале XX в. средний годовой заработок взрослого рабочего на шахте составлял 278 руб., а в 1880-х гг. – 219 руб. Прирост составил примерно 27 %. Однако следует принять во вни-

мание, что цифра 278 получилась от умножения поденной платы на количество рабочих дней. В 1880-х гг. их было в среднем 240, а в начале XX в. – 270. То есть повышение годового заработка происходило в основном не из-за увеличения ставок на труд, а потому что труд углекопа стал более регулярным. Этот вывод подтверждается сравнением поденных плат в 1880-х годах и в начале XX века. Вагонщики получали в 1880-х гг. 70 коп. – 1 руб. 10 коп., в начале XX в. – 80-90 коп., соответственно ствольные – 1 руб. 15 коп. – 1 руб. 20 коп. и 1 руб. 10 коп., конононы 70 коп. – 1 руб. 20 коп. и 1 руб. 10 коп. – 1 руб. 20 коп. [9, с. 312–317].

В металлургической промышленности Юга России повышение зарплаты до 23 рублей в месяц во многом также было связано с увеличением числа рабочих дней с 15–20 дней в месяц в 1880-х гг. до 25 дней в начале века. Однако здесь существенную роль в повышении средней величины зарплаты

сыграло и то, что подъём оплаты коснулся в основном высших категорий рабочих [17, т. II, с. 72].

В целом, уровень заработной платы горнорабочих зависел от системы оплаты труда (поденная, месячная или сдельная), от хозяйственного или подрядного способа организации работ, а также от формы найма: артельной или индивидуальной. При этом большую роль играли также региональные и отраслевые различия [25, с. 243; 26, с. 373].

Исследование, проведённое министерством земледелия и государственных имуществ в начале XX в. на 678 предприятиях горной и горнозаводской промышленности Европейской России, показало, что при среднем заработке рабочего в 1904 г. в 23 руб. 83 коп. или 241 руб. 45 коп. в год (при 260 рабочих днях) распределение заработной платы по группам производств выглядело следующим образом (см. таблицу 1):

Таблица 1

**Величина заработной платы
рабочих горной и горнозаводской промышленности Европейской России
в начале XX в.**

№	Виды работ	1903	1904
1.	Добыча руды (кроме золота и платины)	158 р. 48 к.	179 р. 13 к.
2.	Добыча угля и кокса	268 р. 85 к.	274 р. 78 к.
3.	Добыча нефти	267 р. 32 к.	284 р. 31 к.
4..	Обработка руд в металлы (кроме золота и платины)	236 р. 54 к.	245 р. 65 к.
5	Обработка металлов	253 р. 15 к.	237 р. 85 к.

Источник: Зайцевский Н.А. О влиянии войны на производительные силы предприятий горной и горнозаводской промышленности России // Горный журнал. 1905. №8 [7, с. 280-283].

Из таблицы 1 видно, что величина заработка находится в зависимости от трудности и опасности производства: наиболее меньшую плату получают

рабочие, занятые добычей различных руд и соли на поверхности земли, наивысшую – рабочие по обработке металлов и добыче каменного угля.

Исключение составляют рабочие на нефтяных промыслах, где при лёгкой работе плата была на высоком уровне из-за дороговизны жизни в Бакинском районе.

При региональном сравнении выясняется, что уральский горный рабочий в среднем получал 155 руб. 51 коп., рабочий в Польше – 247 руб. 50 коп., а на Юге России – 336 руб. 91 коп., что, однако, не показывает точных региональных различий в реальной заработной плате, так как уральские рабочие имели усадебное и земельное подспорье [7, с. 280–283].

Трансформация цен на рабочие руки в обрабатывающей промышленности Европейской России проходила в 60–70 годы XIX в. в тесной связи с ломкой дореформенного уклада – с переходом на свободные отношения найма и общим повышением цен на предметы первой необходимости, привязываясь при этом в большинстве случаев к ценам на аграрном рынке труда в регионах.

В результате к началу XX в. произошло весьма значительное повышение цен на продовольственные товары. В Москве и Петербурге мука и хлеб подорожали в 1,5–2 раза, на мясо – на 80 %. Например, в Москве девятипудовый куль ржаной муки в 1851–1860 гг. оценивался в 4,62 руб., в 1887–1890 гг. – в 8,60 руб., в 1891–1900 гг. – в 9,86 руб., в 1901–1904 гг. – 9,58 руб. В целом по Европейской России, по примерной экспертной оценке К.А. Пажитнова, цена хлеба «выросла в течение изучаемого периода несколько менее, чем в два раза, а мяса – более, чем вдвое» [17, т. II, с. 78–81].

Какова же при этом была динамика заработной платы? В Петербурге по

семи рабочим специальностям в течение 45 лет она повысилась с 85 коп. до 1,44 руб. в день, то есть на 70 %. Так как цены на муку поднялись за это время на 41 %, а на мясо – на 80 %, следовательно, движение номинальной заработной платы несколько обогнало подорожание жизни [20, с. 4–7].

На Путиловском заводе с 1885 по 1900 год средний заработок рабочего вырос с 378 руб. до 461 руб., а цена 1 пуда ржаной муки с 83,3 коп. в 1885 г. до 90 коп. в 1901–1902 гг., одного фунта мяса первого сорта – с 16,5 до 17 коп., одного фунта мяса второго сорта – с 13 до 14 коп. [3, с. 124]. Таким образом, можно сделать вывод, что за эти годы выросла не только номинальная, но и реальная заработная плата петербургских рабочих.

Примерное представление о движении заработной платы в масштабах всей страны можно получить на основе анализа железнодорожной статистики за период с 1883 по 1904 год. Так, годовая заработная плата поденных рабочих, число которых увеличилось с 61008 чел. до 237171 чел., возросла незначительно с 237,7 руб. до 245,3 руб. Это объясняется, возможно, тем, что железнодорожные линии со временем стали прокладываться в глухих местностях страны, где труд поденщиков был дешевле. Вознаграждение постоянных рабочих и служащих, число которых возросло с 150090 до 339478 чел., было довольно существенным – от 348,9 руб. до 415,7 руб., но всё же недостаточным для покрытия растущей дороговизны [27, с. 2–9; 28, с. 2–21].

Дать точные сведения о движении реальной заработной платы по регионам страны и отраслям за этот период не представляется возможным ввиду

отсутствия сопоставимых статистических сведений.

Теперь посмотрим на динамику заработной платы уже в начале XX в. По данным фабричной инспекции но-

минальная заработная плата в 1913 г. была на 58 рублей или на 28 % выше дореволюционного уровня (см. таблицу 2).

Таблица 2

Средний заработок рабочих, занятых на предприятиях, подчинённых надзору фабричной инспекции с 1901 по 1913 гг.¹

Год	1901–1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Средняя зарплата (руб.)	206	205	231	241	242	236	242	251	255	264

Источник: Сводь отчётов фабричных инспекторов за указанные годы [21; 22; 23].

По данным, полученным при помощи специальных анкет горного департамента и Совета съездов горнопромышленников и выведенных с помощью деления общей суммы заработной платы на количество занятых рабочих, в 1904 г. на доменных заводах зарплата равнялась 386,6 руб., в 1913 г. – 482,2 руб. (прирост – 25 %), на передельных заводах – 389,2 руб. и 513,7 руб. (прирост – 32 %), на каменноугольных коях – 284,7 руб. и 413,1 руб. (прирост – 45 %) [7, с. 280–283; 10, с. XXXIX–XLV; 6, с. 82–83].

Повышение номинальной заработной платы произошло под влиянием трёх факторов: революционного натиска рабочих в условиях депрессии, промышленного подъёма, начавшегося с 1910 г., и общего роста цен.

С началом войны во второй половине 1914 г. в Центральном промышленном районе наблюдалось некоторое понижение заработной платы, вызванное заменой мужчин более дешёвым трудом женщин и детей. Однако в следующем году, вследствие военных за-

казов и общего подорожания жизни, цена рабочей силы в промышленности возросла на 14 %, а в 1916 г. – уже на 86 %, хотя процесс этот был неоднородным: в производствах, связанных с обороной страны, рост зарплаты был более значительным, чем там, где производство велось на вольный рынок. Так, в хлопчатобумажной промышленности заработная плата выросла с 201 руб. в 1913 г. до 320 руб. в 1916 г., то есть на 59 %, в металлообрабатывающей – с 384 руб. до 716 руб., то есть на 98 %, в производствах по обработке животных продуктов – с 280 руб. до 614 руб., или на 120 %, в химической промышленности – с 243 руб. до 671 руб., то есть на 176 % [17, т. III, с. 54].

Какой же была динамика реальной заработной платы в этот период?

А.А. Мануилов, исследуя повышение номинальной зарплаты рабочих Московского округа в 1900–1909 гг. в сравнении с ростом цен на продукты питания, пришёл к заключению о том, что за 9 лет их зарплата повысилась на

18 %, а цены на продовольствие – на 37,6 % [14].

По сведениям А.Н. Опацкого, в Харьковской губернии с 1897 г. по 1911 г. средняя заработная плата всех рабочих возросла на 22,18 %, а взрослых мужчин – на 25 %. При этом цены на продукты питания возросли весьма существенно: соль подорожала на 52 %, мясо – на 32 %, мука ржаная – на 30 %, масло – на 28–29 %. Подешевели только сахар и сельдь – на 5–6 %. В целом, на основании расчёта артельного пропитания, продовольствие стало обходиться рабочему на 25 % дороже, чем ранее. Кроме того, цены на миткаль возросли на 23 %, на антрацит – на 56 %, на керосин – на 6 %, на шерсть – на 20–21 %, на мыло – на 22 %. Аренда однокомнатной квартиры подорожала на 40 %, двухкомнатной – на 38 %, трёхкомнатной – на 24 %. В итоге видно, что экономическое положение харьковского рабочего ухудшилось [16, с. 62, 67, 73–78].

По данным С. Тюрина, в целом в России в 1912 г., по сравнению с 1911 г., хлебные продукты подорожали на 14 %, животные продукты – на 7 %, а цена рабочей силы в фабрично-заводской промышленности выросла при этом только на 2 % [29, с. 233–234]. При росте зарплаты в номинальном выражении с 1900 по 1913 г. на 36 % (с 194 руб. 08 коп. до 263 руб. 60 коп.) реальная зарплата в России за это время не испытывала заметных сдвигов, оставаясь почти стабильной и претерпевая даже некоторую тенденцию к снижению [12, с. 215].

За годы Первой мировой войны эта тенденция набирала обороты. В Московской губернии в 1914 г. средняя номинальная заработная плата воз-

росла всего на 1 %, а цены на продукты первой необходимости – на 5 %. В начале 1915 г. рост цен по сравнению с 1913 г. составил уже 36% [29, с. 233–234]. В целом за войну реальная заработная плата рабочих России по примерным оценкам упала на 40–50 % [2, с. 119].

Данные анкетного исследования заработков рабочих промышленности России в июне 1914 г. говорят о том, что рабочие фабрично-заводской промышленности, которые получали в день более 2 руб., составляли 8,72 %, 1–2 руб. – 27,35 %, менее 1 руб. – 62,93 %. Бюджет средней петербургской семьи, состоящей из двух взрослых и 2,53 ребёнка, в 1908 г. равнялся 660 рублям. При 295-дневном рабочем годе это означало, что рабочий должен был зарабатывать не менее 2,3 руб. в день или должны были трудиться другие члены рабочей семьи. Поэтому только первая категория рабочих с заработком более 2 рублей могла гарантировать сведения бюджета семьи без дефицита [11; 19, с. 56–57].

Итак, мы видим, что, несмотря на более высокий уровень заработной платы промышленного рабочего России относительно других категорий промысловиков, *она оставалась крайне низкой*. Об этом свидетельствуют три факта.

Во-первых, с 1900 г. именно высота заработной платы рабочих в фабрично-заводской промышленности следовала за ростом цен на хлебные продукты, а не наоборот, всё время при этом отставая.

Во-вторых, забастовочное движение начала XX в. было результатом подорожания жизни и стремления поднять заработную плату. Это под-

тверждается соотношением всех забастовок, экономических забастовок и забастовок из-за заработной платы.

В-третьих, в 1900 г. доля заработной платы в процентном отношении ко всей валовой продукции составляла крайне незначительную цифру – 13,5 %, а в 1908 г. этот показатель даже понизился до 12,6 %. Это доказывает, что общий рост цен в стране почти не был связан с фактором роста зарплат, как об этом любила заявлять буржуазная публика [29, с. 238–240]. Причинами низкого уровня заработной платы стали совершенно другие обстоятельства: громадное аграрное перенаселение, недостаточная техническая оснащённость предприятий, расположение многих из них вне городов, сохранившаяся у части рабочих связь с землёй. Общие сведения о соотношении зарплаты и стоимости продукции иллюстрируются ситуацией, сложившейся на Путиловском заводе в 1908–1913 гг. За рассматриваемые пять лет номинальная заработная плата возросла всего на 2 %, хотя стоимость выпущенной одним рабочим продукции увеличилась почти на 50 %, а прибыли завода возросли в 3 раза [12, с. 171].

Е.М. Дементьев в своём исследовании привёл сравнительные данные по зарплате в различных отраслях промышленности Московской губернии, Англии и США (штат Массачусетс). В результате в России в месяц она составляла у мужчин 14 руб. 16 коп., у женщин – 10 руб. 35 коп., подростков – 7 руб. 27 коп., у малолетних рабочих – 5 руб. 08 коп. В Англии зарплата

соответственно составляла – 21 руб. 12 коп., 18 руб. 59 коп., 13 руб. 22 коп., 4 руб. 33 коп., а в США – 65 руб. 46 коп., 33 руб. 62 коп., 28 руб. 15 коп., 21 руб. 04 коп. [5, с. 128].

По данным фабричной инспекции за 1903 г., средний заработок рабочих в Европейской России вместе с Варшавским фабричным округом был равен 217,03 руб., в 1909 г. – 238,55 руб., в 1913 г. – 263,6 руб. [21, с. 171; 22, с. 145; 23, с. 243] Для сравнения, в Англии ещё в 1886–1891 гг. средний заработок рабочих составлял 608 руб. для мужчин, 313 руб. для женщин, для подростков-мальчиков – 218 руб., подростков-девочек – 157 руб. Средний заработок американского рабочего, на основании результатов одиннадцатого переписи 1890 г., составлял 870 рублей в год [15, с. 16], а в 1910 г. – уже 1036 руб. [13, с. 21].

На основании сравнения данных, собранных в России в 1900–1910 гг. по вопросу номинальной и реальной заработной платы промышленных рабочих и результатов исследований, проведённых в 1905 г. департаментом труда английского министерства торговли по изучению положения рабочего класса Англии, Бельгии, Франции и Германии, а в 1909 г. – и США, можно заключить, что заработок французского и немецкого рабочего в среднем был более чем в полтора раза выше, чем у его русского коллеги, а английского – в 2–2,5 раза [17, т. III, с. 66–69].

Например, на железных дорогах разница в оплате имела следующий вид (см. таблицу 3):

Таблица 3

**Отличия в заработной плате железнодорожных рабочих и служащих
Европейской России и западных стран (в руб.).**

Год	Европейская Россия	Австрия	Германия	США
1904	337	489	624	1 224
1905	343	487	633	1 179
1906	370	498	653	1 149
1907	374	513	680	1 244
1908	369	526	716	1 399
1909	384	549	755	1 275
1910	396	589	750	1 303
1911	395	615	764	1 404
1913	408	-	-	1 468

Источник: Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и иностранных государств. Год девятый. Пг., 1916. [24, с. 458–462].

Во Франции заработная плата углекопа в 1906 г. составляла 485 руб., в 1907 г. – 522 руб., в Бельгии в 1907 г. – 545 руб., а в 1908 г. – 518 руб., в Германии в 1908 г. – 607 руб., а в 1909 г. – 560 руб. При этом средний заработок углекопа на Юге России с 1904 по 1908 г. был равен 308 руб., а в 1908 г. – 330 руб. [17, т. III, с. 68].

При этом нужно особо отметить, что никаких резких отклонений от ценового паритета на продукты питания в Европе

и в России тогда не наблюдалось. Так, в 1901–1905 гг. мука пшеничная в Петербурге имела среднюю цену 168,4 коп. за пуд, в Лондоне – 174,8 коп. Овёс продавался в Петербурге за 76,2 коп., в Лондоне – за 87,9 коп., в Нью-Йорке – за 87,7 коп.; сахарный песок в Петербурге – за 4,96 руб., в Лондоне – за 1,64 руб., в Нью-Йорке – за 2,58 руб. Дальнейшее сопоставление цен в Москве и Лондоне можно увидеть в таблице 4 [24, с. 458–462].

Таблица 4

Сопоставление цен в Москве и Лондоне на основные продукты питания²

Наименование продуктов	Мясо свин.	Масло раст.	Сало быч.	Масло кор.	Сыр	Яйца 1 тыс.
Москва	5,22	5,07 (подс.)	6,29	13,27	7,54 (гол.)	26,84
Лондон	8,33	3,76 (рапс.)	4,38	14,08 (рус.)	6,99 (эдам)	27,5 (рус.)

Источник: Пажитнов К.А. Положение рабочего класса в России. Л., 1924 [17, т. III, с. 68].

При сложении цен всех десяти продовольственных товаров суммы цен окажутся примерно одинаковыми: для Москвы (Петербурга) – 71,63 руб., для Лондона – 69,29 руб. Отсюда следует, что при сравнении заработков российских и английских рабочих ценовой фактор по продовольственным товарам можно не учитывать.

Причину низкой заработной платы русского рабочего следует искать в целом комплексе обстоятельств.

В первую очередь следует указать на колоссальное превышение предложения рабочих рук над спросом на них, о чём мы будем более детально говорить в отдельном параграфе. Здесь

же отметим, что это превышение приводило к эффекту «дешёвого труда», когда «невысокая заработная плата, – по словам С.Ю. Витте, – является для русской предприимчивости счастливым даром» [4, с. 205].

Аграрное перенаселение и наличие огромной резервной армии труда не заинтересовывало предпринимателей в технической модернизации производства. Отсюда вытекала вторая причина низкого уровня зарплат, которая заключалась «в сравнительно слабой производительности русского рабочего» [14]. Кроме того, большую роль также играли расположение многих предприятий вне городов, сохранившаяся у части рабочих связь с землёй, «низкий уровень культуры народа и неудовлетворительность правового положения рабочего, лишаящая его законных средств для успешного отстаивания своих интересов» [14].

Исследователями была выявлена существенная закономерность: «Количество заработка, несмотря на значительные колебания его в отдельных случаях, в общем, постоянно находится в обратном отношении с продолжительностью рабочего дня<...> чем более эксплуатируется рабочая сила, тем хуже вознаграждается труд» [18, с. 77; 30, с. 228].

Таким образом, анализ уровня и движения заработной платы рабочих в промышленности России позволяет зафиксировать их важные тенденции.

Уничтожение обязательных отношений после крестьянской реформы повлекло за собой повышение заработной платы в горнозаводском хозяйстве и в обрабатывающей промышленности. Это было связано с временным дефицитом рабочих рук в ряде регионов, ростом цен на предметы первой необ-

ходимости, отказом от натуральной оплаты. В итоге имело место реальное улучшение положения некоторых категорий рабочих.

В начале XX в. номинальная заработная плата также продолжала расти. В 1913 г. она была на 28 % выше дореволюционного (революции 1905–1907 гг.) уровня в обрабатывающей промышленности и на 34 % – в горнозаводской. Повышение номинальной заработной платы произошло под влиянием трёх факторов: революционного натиска рабочих в условиях депрессии, промышленного подъёма, начавшегося с 1910 г. и общего роста цен. При этом реальная зарплата в России за это время не испытывала заметных положительных сдвигов, оставаясь в одних регионах и отраслях почти стабильной, а в других претерпевая даже некоторую тенденцию к снижению. За годы Первой мировой войны понижательная направленность динамики реальной заработной платы только набирала обороты.

Несмотря на более высокий уровень заработной платы промышленного рабочего России относительно других категорий промысловиков, она оставалась крайне низкой, не обеспечивая полноценного воспроизводства рабочей силы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Безобразов В.П. Уральское горное хозяйство. СПб., 1869.
2. Белова Т.В. Динамика номинальной и реальной заработной платы рабочих верхнего Поволжья в период Первой мировой войны // Рабочий класс и рабочее движение России: история и современность. М., 2002.
3. Бернштейн-Коган С. Численность, состав и положение Петербургских рабочих. Опыт статистического исследования // Труды студентов экономического

- отделения С.-Петербургского политехнического института императора Петра Великого. 1910. № 4.
4. Витте С.Ю. Всеподданнейший доклад министра финансов о положении нашей промышленности. Февраль 1900 г. // Сергей Юльевич Витте – государственный деятель, реформатор, экономист. К столетию со дня рождения / отв. ред. Н.К. Фигуровская, А.Д. Степанский. М., 1999.
 5. Дементьев Е.М. Фабрика, что она даёт населению и что она у него берёт. М., 1897.
 6. Железная промышленность южной России в 1913 году. Статистическое бюро Совета съезда горнопромышленников юга России. Харьков, 1915. № 568.
 7. Зайцевский Н.А. О влиянии войны на производительные силы предприятий горной и горнозаводской промышленности России // Горный журнал. 1905. № 8. С. 280–283.
 8. Историко-статистический обзор промышленности России. СПб., 1883. Т. I. Гр. IX.
 9. Историко-статистический обзор промышленности России. СПб., 1886. Т. II.
 10. Каменноугольная промышленность южной России в 1913 г. Статистическое бюро Совета съезда горнопромышленников юга России. Харьков, 1915. Вып. II. № 559.
 11. Козьминых-Ланин И.М. Заработки фабрично-заводских рабочих России (июнь 1914 г. – июнь 1916 г.). М., 1918. Табл. 18.
 12. Крузе Э.Э. Положение рабочего класса России в 1900–1914 гг. Л., 1976.
 13. Ленин В.И. Наши «успехи» // Ленин В.И. ПСС. М., 1973. Т. 23.
 14. Мануилов А.А. Заработки русских рабочих // Русские ведомости. 1 января 1912.
 15. Микулин А. Рабочий вопрос и капитализм. Киев, 1908.
 16. Опацкий А.Н. Фабрично-заводская промышленность Харьковской губернии и положение рабочих. Харьков, 1912.
 17. Пажитнов К.А. Положение рабочего класса в России. Л., 1924.
 18. Песков П.А. Санитарное исследование фабрик по обработке волокнистых веществ в г. Москве // Труды комиссии, учреждённой г. Московским Генерал-Губернатором князем В.А. Долгоруковым для осмотра фабрик и заводов в Москве. М., 1882. Выпуск второй.
 19. Постников С.П., Фельдман М.А. Социокультурный облик промышленных рабочих России в 1900–1941 гг. М., 2009.
 20. Рыкачев А. Цены на хлеб и на труд в С.-Петербурге. СПб., 1911.
 21. Свод отчётов фабричных инспекторов за 1903 год. СПб., 1906.
 22. Свод отчётов фабричных инспекторов за 1909 год. СПб., 1910.
 23. Свод отчётов фабричных инспекторов за 1913 год. СПб., 1914.
 24. Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и иностранных государств. Год девятый. Пг., 1916.
 25. Сборник статистических сведений по Екатеринославской губернии. Екатеринослав, 1886. Т. II. Бахмутский уезд.
 26. Сборник статистических сведений по Екатеринославской губернии. Екатеринослав, 1886. Выпуск третий. Славяно-сербский уезд.
 27. Статистический сборник Министерства путей сообщения. Сведения о железных, шоссейных и внутренних водных путях сообщения за 1882 и 1883 г. Издание статистического отдела МПС. СПб., 1885. Выпуск десятый. Табл. XI.
 28. Статистический сборник Министерства путей сообщения. Сведения о железных дорогах за 1904 г. Отдел статистики и картографии министерства путей сообщения. СПб., 1906. Выпуск восемьдесят пятый. Табл. XII.
 29. Тюрин С. Труд и заработная плата в фабрично-заводской промышленности // Труды комиссии по изучению современной дороговизны. М., 1915. Выпуск III.
 30. Эрисман Ф.Ф. Санитарное исследование фабричных заведений Московского уезда. М., 1882. Ч. 1. Т. 3. Вып. 4.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.1

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-53-59

Богданова Е.Н.

Мордовский гуманитарный институт, г. Саранск

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются определения понятий *устойчивость*, *конкурентоустойчивость* и *управление конкурентоустойчивостью*. Выделены основные предпосылки устойчивости предприятий в конкурентной среде. Определены принципы управления конкурентоустойчивостью, основные стадии управления конкурентоустойчивостью. В результате анализа описанных понятий показаны преимущества конкурентоустойчивого предприятия, а также определены этапы оценки конкурентоустойчивости предприятий, что позволило обобщить и выделить основные проблемы обеспечения конкурентной устойчивости российских предприятий.

Ключевые слова: экономика, организации, устойчивость, конкуренция, конкурентоустойчивость, управление конкурентоустойчивостью.

Ye. N. Bogdanova

Mordovian Humanitarian Institute, Saransk

THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF COMPANY'S ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT

Abstract. The article deals with the definitions of sustainability, sustainable competitive advantage and management of sustainable competitive advantage. The basic prerequisites for enterprises' sustainability in competitive environment are highlighted. The principles and basic stages of management of sustainable competitive advantage are determined. The analysis of the concepts under study revealed the advantages of a sustainable competitive enterprise and the stages of the evaluation of its sustainability, which allowed to identify the main problems of ensuring the sustainability of competitive Russian companies.

© Богданова Е.Н., 2015.

Key words: economics, organization, sustainability, competitiveness, sustainable competitive advantage, management of sustainable competitive advantage.

К важнейшим особенностям развития в настоящее время следует отнести усложнение протекающих социально-экономических процессов и усиление нестабильности организационной среды. В связи с этим особое значение приобретает такая цепочка понятий, как *устойчивость – конкурентоустойчивость – управление конкурентоустойчивостью предприятия*.

Устойчивость определяется российскими авторами как «относительная неизменность основных параметров территориальной социально-экономической системы, её способность сохранять их в заданных пределах при отклоняющихся влияний извне» [2, с. 304]. И. Ансофф трактует устой-

чивость как способность сохранять системные свойства при изменениях внешних и внутренних факторов [1, с. 150]. Е.Н. Чижова определяет устойчивость как способность системы к возвращению в исходное состояние, восстановлению нарушенного равновесия и сохранению свойств после возмущающих воздействий [6, с. 134].

Важно отметить, что современные научные исследования в области устойчивости в наименьшей степени ориентированы на конкурентную устойчивость. В таблице 1 приведены наиболее чёткие определения этого понятия, которые отражают основные направления исследований в данной области [7, с. 55–56].

Таблица 1

Определения конкурентоустойчивости

Автор	Определение конкурентоустойчивости
Алексеев А.А.	Конкурентная устойчивость – это комплексная характеристика состояния фирмы, формируемая под влиянием множества факторов внешней и внутренней среды, определяющих стратегический успех фирмы.
Пуятин А.Е.	Конкурентная устойчивость предприятия (КУП) – экономический потенциал, а также эффективное его использование, вместе с инновационной активностью в сравнении с основными конкурентами на рынке.
Рачек J.I.P.	Суть определения конкурентной устойчивости предприятия состоит в способности предприятия противостоять внешним воздействиям на основе изменения качественных свойств экономической эффективности путём повышения добавленной ценности, баланса ресурсов и процессов в перспективном развитии предприятия.
Бондарева С.Р.	Конкурентная устойчивость предприятия идентифицируется совокупностью конкурентных преимуществ для разработки конкурентной стратегии развития промышленного предприятия. Даётся определение конкурентных преимуществ и конкурентной стратегии развития промышленного предприятия.
Малёв В.А.	Определение КУП идентифицируется с организационно-функциональной устойчивостью предприятия, под которой понимается сохранение предприятием такой его структуры, бизнес-процессов и формы их взаимосвязи, которые обеспечивают выполнение его основных функций, несмотря на воздействие различных факторов внешней и внутренней среды.
Шароватов С.В.	Конкурентная устойчивость предприятия – способность к сбалансированному экономическому развитию и укреплению конкурентных позиций в условиях развития отраслевого рынка.

В соответствии с вышеизложенным конкурентоустойчивость предприятия – это такое свойство данного предприятия, стабильно функционирующего и развивающегося под влиянием возмущений конкурентной среды, которое проявляется в оптимальном соотношении критериев и факторов устойчивости и меняется во времени.

При этом ключевым субъектом конкурентной среды являются текущие конкуренты. Согласно трактовке М. Портера, текущая конкуренция формируется под воздействием угрозы появления новых конкурентов, влияния поставщиков и покупателей, а также под воздействием конкуренции со стороны товаров-заменителей. Вместе с тем, наиболее сильное влияние предприятия испытывают от активности прямых конкурентов, которые своими действиями изменяют запланированные характеристики деятельности (в том числе рыночные позиции) [5, с. 19]. При этом сила конкурентного воздействия определяет амплитуду реакции предприятия, величиной которой, на наш взгляд, и должна измеряться конкурентная устойчивость.

Таким образом, конкурентная устойчивость определяется степенью расхождения спроецированного в будущее состояния предприятия и его фактическим состоянием после конкурентного воздействия, поэтому очень важно при оценке учитывать фактор времени.

Оценка конкурентной устойчивости, как правило, является процессом многоступенчатым [5, с. 20] и включает следующие этапы:

1) анализ кондиций внешней и внутренней среды предприятия, определяющих каждую составляющую конкурентной устойчивости;

2) разработка или уточнение методических рекомендаций по оценке конкурентной устойчивости;

3) экспертная оценка индекса конкурентной устойчивости;

4) определение уровней конкурентной устойчивости;

5) оценка составляющих конкурентную устойчивость экономической, финансовой, рыночной устойчивости;

6) расчёт запасов разных видов устойчивости;

7) отбор критериев для определения уровня каждого вида устойчивости;

8) комплексная оценка всех видов устойчивости;

9) проведение практических расчётов на конкретном предприятии.

Определим основные предпосылки устойчивости предприятия в конкурентной среде [5, с. 21]:

1) **конкурентная активность**, являющаяся результатом реализации стратегии, а не реактивного поведения субъекта предпринимательской деятельности на рынке;

2) **конкурентное поведение** предприятия, осуществляемое последовательно и основанное на доведённой до концептуального уровня технологии;

3) **адекватность действий** предприятия состоянию внешней среды и собственному потенциалу;

4) **быстрота реакции** на изменения за счёт накопления конкурентных активов, к числу которых можно также отнести опыт работы на конкретном рынке;

5) **постоянная работа над укреплением конкурентного преимущества**;

6) **системный мониторинг** конкурентной активности с ранними сигналами оповещения даже о незначительных её возмущениях.

Формирование описанных выше предпосылок конкурентной устойчивости – задача менеджмента предприятия. В этой связи возникает необходимость описания категории «управление конкурентной устойчивостью». Встречаются определения, в которых она описывается как процесс, направленный на достижение предприятием гибкости и адаптивности к влиянию внешних и внутренних факторов с целью сохранения целостности предприятия как системы для достижения текущих целей, не ставящих под угрозу возможность достижения целей в будущем [4, с. 214]. Под **управлением конкурентной устойчивостью** следует понимать целенаправленные воздействия на конкурентные ресурсы предприятия с целью обеспечения незначительных колебаний его состояния в результате активности конкурентов. Характер данных управленческих воздействий зависит от проявления факторов конкурентной среды, от выбранной конкурентной стратегии, от характеристик конкурентного преимущества.

Сформулируем основные принципы управления конкурентоустойчивостью предприятия:

1) *прогрессивность* – соответствие передовым научным разработкам менеджмента при учёте изменения

макроэкономической среды и уровня конкуренции на отраслевом рынке;

2) *перспективность* – необходимость учёта долговременных целевых ориентиров развития предприятия и конкурентной отраслевой среды, т.е. осуществление прогнозирования устойчивости предприятия на основе прогнозирования влияющих факторов и используемых показателей;

3) *комплексность* – необходимость учитывать наибольшее количество составляющих и показателей;

4) *оперативность* – оперативное и своевременное принятие решений по анализу и совершенствованию системы управления конкурентоустойчивостью предприятия в случае изменения различных обстоятельств внешней и внутренней среды предприятия;

5) *информативность* – исходная и расчётная информация для оценки и управления конкурентоустойчивостью предприятия должна быть структурирована на основе ретроспективного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия для принятия решений по повышению (стабилизации) устойчивости предприятия в перспективе [3, с. 82].

В таблице 2 приведены стадии управления конкурентоустойчивостью предприятия.

Таблица 2

Стадии управления конкурентоустойчивостью предприятия

Стадия	Описание
1. Первоначальная	Обеспечение способности системы достигать качественных параметров, которые определяются через активность, мобильность, гибкость, надёжность.
2. Основная	Соответствующая организация внутренних факторов, позволяющая поддерживать способность организации к устойчивости и выражающаяся через организованность, универсальность, результативность, управляемость.
3. Завершающая	Установление нормативных параметров финансового, технологического, социального развития.

Определив стадии управления конкурентоустойчивого предприятия, можно выделить преимущества конкурентоустойчивого предприятия, Рассмотрим их в таблице 3.

Таблица 3

Преимущества конкурентоустойчивого предприятия

Наименование	Условия формирования	Конкурентные преимущества
Снижение себестоимости продукции	Большая доля предприятия на рынке и широкий доступ к дешевым сырьевым ресурсам.	Ценовая эластичность и однородность спроса на продукцию. Преимущественно ценовая конкуренция. Потеря потребителями своего дохода при повышении цен. Отраслевая стандартизация и отсутствие эффективной дифференциации. Дополнительный рост объема продаж и получение сверхприбыли за счёт уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичные товары. Усиление позиции на рынке благодаря разрушению стратегий конкурентов в области дифференциации продукции и локализации рынка ввиду доступности цен на товары собственной фирмы. Сокращение числа конкурентов ввиду ужесточения входного барьера на данный рынок предприятиям с аналогичным товаром. Возможность увеличения резервов за счёт повышения цен на сырьё, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты. Гарантии получения прибыли в случае, если потребители смогут снизить цены у ближайших конкурентов. Возможность вытеснения товаров-заменителей за счёт массовости и низких издержек производства. Хорошие условия для создания имиджа добросовестного и надёжного партнёра, заботящегося о бюджете потребителей.
Дифференциация продукции	Наличие широкой возможности выделения товаров на рынке, хорошее восприятие и оценка продукции потребителями.	Разнообразная структура спроса на выпускаемую продукцию. Ценовая и неценовая конкуренция. Незначительная доля затрат потребителей на приобретение продукции в структуре их затрат. Незрелость стратегии дифференциации продукции в отрасли. Дополнительный рост объема продаж и получение сверхприбыли за счёт завоевания предпочтений различных групп потребителей благодаря превосходству в технологии и качестве на обеспечение более широкого ассортимента или привлекательности цен. Усиление позиции на рынке благодаря разрушению стратегий конкурентов в области снижения себестоимости стандартной продукции и локализации рынка за счёт разнообразия предлагаемой продукции и лояльности потребителя. Сокращение числа конкурентов путём ужесточения условий вхождения в отрасль за счёт наличия сформировавшихся предпочтений потребителей. Возможность появления резервов при повышении цен на сырьё, материалы.

Продолжение табл. 3

Сегментирование рынка	Различие потребностей по потребностям и целевому использованию товара.	Отсутствие специализации конкурентов на конкретных сегментах рынка. Ограниченность резервов фирмы для обслуживания всего рынка. Дополнительный рост объёма продаж и получение сверхприбыли за счёт специализации организации на конкретном сегменте рынка (покупателей с особыми потребностями, географическом районе). Возможность использования преимущества стратегий снижения себестоимости или дифференциации продукции для ограниченного круга потребностей в целевом сегменте рынка. Дополнительный эффект благодаря комплексному обслуживанию конкретного сегмента рынка на основе комбинированного использования стратегий снижения себестоимости и дифференциации продукции.
Внедрение новшеств	Отсутствие аналогов продукции.	Наличие потенциального спроса на предлагаемые новшества. Готовность крупных предприятий оказать поддержку внедрению новшеств. Возможность получения сверхприбыли за счёт монопольно устанавливаемых цен. Сокращение числа предприятий, желающих попасть в отрасль из-за монопольного владения организацией исключительными правами на продукцию, технологию и т.д. Гарантия на получение прибыли в течение действия исключительных прав. Отсутствие товаров-заменителей. Создание имиджа новатора, использующего собственные достижения в области науки и техники для полной реализации потенциальных возможностей потребителей.
Ориентация на потребность рынка и потребителя	Неэластичность спроса на продукцию.	Отсутствие трудностей для «входа» и «выхода» из отрасли. Количество конкурентов на рынке невелико. Нестабильность рынка. Получение сверхприбыли за счёт высокой цены на дефицитную продукцию. Высокая заинтересованность потребителей в приобретении товара. Небольшое количество товаров-заменителей. Возможность создания имиджа фирмы, готовой пожертвовать всем для немедленного удовлетворения изменившихся потребностей покупателей.

Оценив преимущества конкурентоустойчивого предприятия, сформулируем основные проблемы обеспечения конкурентной устойчивости российских предприятий:

1) обострение конкуренции с зарубежными компаниями, выходящими на национальный рынок, как результат повышения открытости экономики;

2) повышение значимости неценовых методов конкурентной борьбы, в том числе из-за активного функционирования на рынке крупных и транснациональных компаний, бороться с которыми ценовыми методами нецелесообразно;

3) потеря приоритетности технических и технологических факторов конкурентоспособности продукции в связи с ростом важности;

4) преодоление влияния сезонности спроса на экономическую стабильность;

5) расширение ассортимента, в том числе за счёт новых, а не модифицированных продуктов.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы:

– проблема обеспечения устойчивости предприятия в конкурентной среде обостряется в связи с ростом не-

предсказуемости и непропорциональности экономического развития;

– устойчивость можно определить как способность сохранять свою эффективность посредством противодействия угрожающим внешним и внутренним воздействиям в пределах допустимых отклонений от равновесного состояния;

– концепция конкурентной устойчивости является относительно молодой, а конкурентная устойчивость определяется степенью расхождения спроецированного в будущее состояния предприятия и его фактическим состоянием после конкурентного воздействия;

– под управлением конкурентной устойчивостью понимаются целенаправленные воздействия на конкурентные ресурсы предприятия с целью обеспечения незначительных колебаний его состояния в результате активности конкурентов. Выделены основные проблемы обеспечения конкурентной устойчивости российских предприятий: обострение конкуренции с зарубежными компаниями; повышение значимости неценовых методов конкурентной борьбы; потеря приоритетности технических и технологических факторов конкурентно-

способности продукции; усложнение запросов конечных потребителей продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Общий и стратегический менеджмент. М.: РАГС, 2001. 568 с.
3. Дрожжин С.Г. Развитие конкурентоспособности экономически активного населения на основе совершенствования бригадной формы организации труда // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 4. С. 75–85.
4. Кулагина Е.В. Повышение устойчивости предприятия в условиях конкурентной среды // Вестник АГТУ. 2007. № 3 (38). С. 212–216.
5. Полуянова Н.В. Стратегия повышения конкурентной устойчивости предприятия промышленности строительных материалов: дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2014. 210 с.
6. Чижова Е.Н. Рационализация деятельности предприятия: монография. СПб.: Химиздат, 2002. 342 с.
7. Шароватов С.В. Разработка механизма оценки конкурентной устойчивости машиностроительных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 189 с.

УДК 658.012 “71”

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-60-71

Вальтер Филипп, Желтенков А.В.*Московский государственный областной университет*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗРАБОТКИ ОБЪЕКТОВ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ (BUILDING INFORMATION MODELLING – BIM)

Аннотация. Медицинские учреждения относятся к числу наиболее сложных зданий с точки зрения проектирования. Building Information Modeling (BIM) создаёт новые возможности для девелопмента объектов медицинского назначения. Авторами были исследованы различные проекты медицинских объектов по всему миру с целью анализа типов таких проектов и способов применения BIM. Большинство изученных проектов – это крупные новые многофункциональные больницы. Анализ использования BIM в проектах медицинских учреждений показывает, что сейчас в большинстве проектов задействована лишь часть колоссального потенциала BIM. К настоящему моменту технологии BIM использовались в основном на этапе проектирования крупномасштабных проектов. Но BIM обладает всеми возможностями для проектов, меньших по размеру, и для всех этапов. Кроме того, помимо технологических преимуществ, BIM также предлагает управление процессами и эффективное взаимодействие участников проекта.

Ключевые слова: управление проектами, медицинские учреждения, Building Information Modeling, девелопмент, технологии проектирования, управление процессами, медицинские технологии.

Walter Philip, A. Zheltenkov*Moscow State Regional University*

MANAGEMENT OF HEALTH FACILITIES DEVELOPMENT PROJECTS BASED ON METHODS OF BIM (BUILDING INFORMATION MODELING – BIM)

Abstract. Medical institutions are among the most complex of buildings in terms of design. Building Information Modeling (BIM) is creating new opportunities for the development of health facilities. The authors investigated the various projects of medical facilities around the world to analyze the types of projects and methods of using BIM. Most of the examined projects are major new multi-functional hospitals. The analysis of the use of BIM in projects of medical institutions shows that now most of the projects involved only a part of the enormous potential of BIM. To date, BIM technologies were used mainly at the design phase of large-scale projects. But BIM has all opportunities for smaller projects and for all stages. In addition to the technological advantages, BIM also offers process management and effective interaction of project participants.

Key words: project management, medical institutions, Building Information Modeling, development, design technology, process management, medical technologies.

Больницы и другие медицинские учреждения относятся к числу наиболее сложных зданий с точки зрения проектирования. Учреждения здравоохранения – это сложные механизмы, объединяющие многочисленные здания, технологии, системы безопасности и коды, главная цель которых – отвечать потребностям пациентов и сотрудников. Медицинские технологии стремительно развиваются, поэтому количество и сложность требований к учреждениям здравоохранения продолжает расти. В этой связи всё более необходимым становится новый подход к технологиям и процессам – использование BIM в проектировании, строительстве и управлении медицинскими проектами.

В рамках BIM работающие совместно архитекторы, инженеры и подрядчики создают виртуальную модель здания в режиме реального времени. Модель BIM на 100 % эквивалентна будущему зданию, она виртуально строится, собирается и тестируется с учётом всего оборудования и материалов. BIM упрощает и ускоряет стадии проектирования, расчётов и строительства и даёт дополнительные преимущества на стадии управления и эксплуатации объекта.

BIM создаёт абсолютно новые возможности для проектов девелопмента больниц и других медицинских объектов. BIM является сочетанием технологии и процесса, что позволяет делать коммуникацию на стадии проектирования, план развития и процесс запуска наиболее эффективными. Кроме того, эффективнее становится и процесс строительства, затраты времени и денег значительно уменьшаются, что даёт наилучшие результаты по проекту

и приносит высокую выгоду бизнесу. BIM помогает архитектурным и строительным командам проектов создавать более точный и согласованный дизайн в более короткие сроки, обнаруживать и тестировать все возможные конфликты, улучшать взаимодействие и управление данными. BIM также способствует более быстрому принятию решений со стороны владельцев проекта и помогает лучше контролировать график работ. Результатом всего этого становится существенная экономия инвестиций и времени. Являясь платформой для совместной работы, BIM оказывает большое влияние на то, каким образом происходит управление и передача заказчику проектов медицинских учреждений. BIM позволяет всем ключевым участникам проекта вносить свой вклад на самых ранних стадиях, что помогает принимать обоснованные решения по планированию, проектированию, строительству и менеджменту проектов. BIM улучшает эффективность за счёт лучшей коммуникации и проверенной информации. Наконец, BIM может помочь повысить производительность зданий клиник и больниц на протяжении их жизненного цикла посредством повышения эффективности ухода за пациентами и сокращения операционных расходов.

Таким образом, BIM является наиболее многообещающей разработкой для архитекторов, инженеров и строителей в сфере здравоохранения. Но BIM – это не только изменение в технологии, но и изменение многочисленных процессов. С одной стороны, это открывает огромные возможности, но в то же время может стать барьером для проектной команды. Во всём мире информационное моделирование BIM

уже было успешно применено во многих медицинских проектах, что ставит вопрос о том, какие это проекты и как в них было использовано информационное моделирование. Исходя из этого, мы собрали и проанализировали 45 проектов по всему миру, где были использованы технологии и процессы BIM. Перед тем как перейти к анализу проектов, мы приводим ниже справку о правовых аспектах использования BIM в разных странах.

BIM всё чаще используется в строительных проектах в Европе, Северной Америке, Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском регионе (см. рис. 1). За последние годы Комиссии по BIM были сформированы в различных странах, включая Канаду, Венгрию, Литву, Чехию, Иран, Новую Зеландию и т.д. Главная цель этих органов – создание стандартов использования информационных моделей в архитектуре, проектировании и строительстве и увеличение количества проектов, применяющих BIM. Использование BIM также продвигается государственными органами в сфере строительства во Франции, Норвегии, Швейцарии и Нидерландах.

В Гонконге в 2009 г. был основан Институт информационного моделирования зданий (**Institute of Building Information Modeling, HKIBIM**), и правительством была установлена цель в полной мере внедрить BIM в 2014–2015 гг. [21, с. 100]. В Сингапуре BIM станет обязательным для планов архитектурного и структурного представления всех проектов общей площадью более 5000 кв. м к 2015 г. [22].

Национальный институт строительных наук США (**US National Institute for Building Sciences, NIBS**) создал

в 2005 г. Национальный комитет по стандартам BIM (**National BIM Standards Project Committee, NBIMS**) с основной задачей «повысить производительность объектов в течение их жизненного цикла, стимулируя создание общих, стандартных и комплексных информационных моделей жизненного цикла объектов в сферах архитектуры, проектирования, строительства и управления недвижимостью. Такая информационная модель является базой для свободного потока всей графической и неграфической информации для всех сторон в процессе создания и поддержания строительной среды и будет содействовать координации усилий США в рамках её такой деятельности на международном уровне» [8, с. 208].

Дальше всех в вопросе имплементации BIM в строительных проектах шагнуло правительство Великобритании. В 2011 г. была принята Правительственная строительная стратегия (**Government Construction Strategy**), содержащая требование «внедрить полностью совместимое 3D BIM моделирование (так, чтобы вся информация по проекту и объектам, вся документация и данные были в электронном виде) не позднее 2016 года» [14, с. 149]. Это означает, что через год все стороны, работающие над правительственными проектами в Великобритании, будут обязаны по договору использовать BIM. В этом документе BIM описывается как *ключевой вклад в инициативу правительства сделать государственное имущество более эффективным с точки зрения экономики и энергозатрат как в отношении капитальных затрат, так и операционных расходов*, поэтому строительная

отрасль должна надлежащим образом реагировать на новые вызовы. Важно отметить, что правительство Великобритании требует внедрить не просто базовую форму BIM, а более сложную модификацию, называемую «BIM 2 уровня», «коллективное BIM» или «социальное BIM». На таком уровне BIM-модель разрабатывается разными компаниями: архитекторы, инженеры и другие консультанты – все участвуют в создании модели. Затем эти модели используются для обмена, чтобы участники проекта могли проверить любые детали на наличие конфликтов. Также происходит и обмен информацией, которая извлекается из самих моделей.

Для оценки внедрения BIM по всей стране Национальная спецификация зданий (National Building Specification, NBS), дочернее учреждение Королевского института британских архитекторов (Royal Institute of British Architects, RIBA), публикует ежегодные исследования. Так, проведенный в апреле 2015 года опрос 1 000 британских специалистов в сфере строительства показал, что степень имплементации BIM выросла с 13 % в 2010 г. до 48 % в 2014 г. [25, с. 56].

45 различных проектов в сфере здравоохранения по всему миру были изучены для того, чтобы провести анализ типов этих проектов и способов применения BIM. Главной целью было определить:

- основные причины использовать BIM;
- в каких проектах применяется BIM;
- основные способы использования BIM.

По нашим данным, первое медицинское учреждение, спроектирован-

ное с помощью BIM, открылось в 2007 году в США. Это было 3-этажное здание поликлиники Camino Group Medical Office Building в городе Сан-Хосе, штат Калифорния. Здание включало в себя 130 кабинетов врачей и 260 помещений для обследований, лабораторию, центр радиологической диагностики, центр неотложной и экстренной помощи и сад для медитаций, общей площадью 24000 кв. м [28, с. 131]. Первый этап реконструкции Акерсхусской университетской клиники (Akershus University Hospital) в Норвегии был завершён в 2008 г. [24, с. 265], затем в 2009 г. последовали ещё два проекта в США [7; 1, с. 266]. Технологии BIM становились всё более востребованными, и всё большее количество проектов в здравоохранении стали использовать BIM: 18 таких проектов были реализованы в 2010–2013 гг., 12 проектов – в течение 2014–2015 гг. и ещё 11 начатых на настоящий момент проектов будут завершены после 2016 г.

29 из 45 изученных проектов реализуются на территории США. Четыре проекта находятся на стадии строительства в скандинавских странах: два в Швеции (новый Каролинский университетский госпиталь (New Karolinska University Hospital) в г. Солна [2, с. 125] и Салгрэнская университетская больница (Sahlgrenska University Hospital) в г. Гетеборг [31], один в Норвегии (завершение финального этапа реконструкции Акерсхусской университетской клиники рядом с г. Осло) и больница New Kolding Hospital в Дании. Крупный германо-американский проект был запущен в Германии в районе американской воздушной базы Рамштайн (медицинский центр Rhine Ordnance Barracks Medical Cen-

ter Replacement). Строительство трёх инновационных больниц должно завершиться в азиатском регионе в 2016–2018 гг.: в г. Абу-Даби, ОАЭ (Al-Ain Hospital) [12, с. 111; 15, с. 222], в г. Пекин, Китай (Beijing Tiantan Hospital) и больница **Tin Shui Wai Hospital в Гонконге, Китай**. Проект нового Королевского госпиталя города Аделаида (New Royal Adelaide Hospital) реализуется с помощью BIM в Австралии [16; с. 20]. И единственным на настоящий момент медицинским BIM-проектом в России является *Кантри Парк Клиника* – проект площадью 4000 кв. м, включающий поликлинику, диагностический центр и стационар для ортопедической хирургии и реабилитации [19].



Рис. 1. Распределение медицинских проектов BIM по странам

Практически во всех случаях BIM позволяет завершать проекты раньше назначенных сроков и сэкономить средства инвесторов, что делает BIM выгодным для всех сторон проекта. В некоторых из изученных нами проектов собственники и инвесторы требовали от архитекторов и подрядчиков использовать BIM, чтобы достичь всех

проектных целей. Так, например, поступила американская компания **Sutter Health, владелец проекта медицинского центра the Sutter Medical Center**. Главной целью проекта было создать дизайн наивысшего качества как минимум на 30 % быстрее, чтобы уложиться в крайне ограниченные сроки по проектированию, согласованию и строительству, установленные законодательством в сфере стандартов сейсмической безопасности для медицинских учреждений в штате Калифорния, и при этом ни при каких обстоятельствах не превысить бюджет в \$320 млн. Над этим проектом работала IPD-команда (**Integrated Project Delivery** – интегрированная реализация строительных проектов) из 11 компаний, что делало BIM необходимым для использования в качестве платформы для эффективного взаимодействия [35, с. 205]. В результате, благодаря BIM, проект не вышел за рамки бюджета и был завершён на 6 недель ранее установленного графика срока.

Ещё один пример – группа проектов, реализованных Министерством по делам ветеранов США (**US Department of Veterans Affairs (VA)**). В 2009 году министерский отдел по строительству и управлению объектами опубликовал *Руководящие принципы BIM*, которые должны применяться к проектированию и строительству архитекторами, инженерами, другими консультантами и подрядчиками, нанятыми на строительные и реконструкционные проекты Министерства, оцененные в \$10 млн. и выше. Инженерные войска США (**US Army Corps of Engineers**) также уделяют особое внимание качеству и полноте моделей зданий и сопутствующей инфор-

мации. В выпущенном в 2006 г. *Плане развития BIM* ведомство обозначило своё намерение внедрить BIM во все свои строительные проекты, что ещё раз подтвердило в аналогичном документе в 2012 г. [11, с. 135].

Большинство изученных проектов являются широкомасштабными, то есть это крупные медицинские учреждения, включающие как учреждения для стационарного лечения пациентов, так и поликлиники для амбулаторного приёма. Общая площадь проектов варьируется от 25 000 до 350 000 кв. м (см. рис. 2). Два самых крупных проекта находятся сейчас на стадии строительства, их площадь 330 000 и 358 000 кв. м. Это новый Каролинский университетский госпиталь (New Karolinska University Hospital) в г. Солна, Швеция, и больница Al-Ain в г. Абу-Даби, ОАЭ, соответственно.

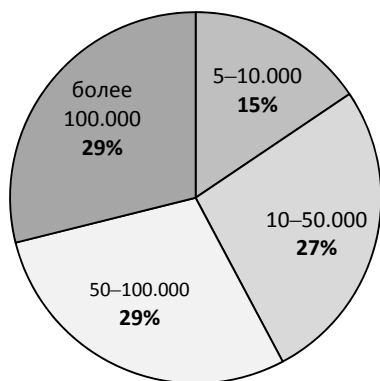


Рис. 2. Площади медицинских проектов BIM

Ещё один масштабный BIM-проект на стадии реализации – реконструкция Королевской больницы The Royal Hospital и больницы St. Bartholomew's в Лондоне, Великобритания. В рамках этого проекта будет построено 165 000 кв. м новых зданий и обновлено и от-

ремонтировано 65 000 кв. м [18; 6, с. 166]. Крупный проект был завершён в Лас-Вегасе, США, в 2012 г. – строительство больницы и центра проживания Las Vegas Hospital & Community Living Centre, обслуживающий 60 000 ветеранов, живущих в южной части штата Невада и прилегающих районах. С использованием технологий BIM были спроектированы медицинский центр, центр проживания, реабилитационная клиника и хоспис общей площадью 150 000 кв. м.

Размер проекта определяет и его вместимость. Абсолютное большинство проектов (38 из 45) включают стационары с количеством коек от 27 в Кантри Парк Клинике в Москве до 800 в новом Каролинском университетском госпитале в Швеции. Количество операционных в крупных учреждениях достигает 40, включая несколько гибридных залов (например, в новом Королевском госпитале в г. Аделаида, Австралия).

Высота здания всегда различна – от 3 до 24 этажей, но можно выделить среднюю проектную высоту – 6–8 этажей без учёта подземных конструкций.

В большинстве случаев BIM использовался для проектов «нового строительства», где все здания и объекты планировались и проектировались с нуля. Но, являясь проектами «нового строительства», треть всех проектов являлись в то же время проектами «замены». Эти проекты предполагали строительство новых современных объектов рядом с существующими устаревшими зданиями, не прерывающими функционирование во время строительства, с последующим сносом последних (рис. 3).

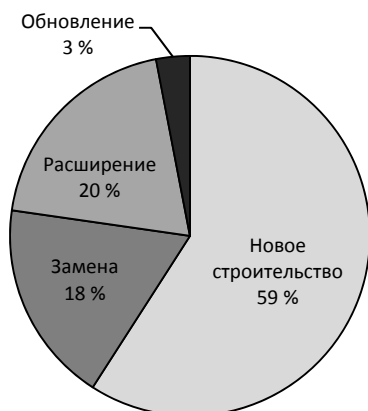


Рис. 3. Типы медицинских проектов BIM

Например, новая больница **Sherman Replacement Hospital** в Чикаго, США, общей площадью 60 000 кв. м [3, с. 175] была построена в нескольких километрах от старого здания, так как возможности по расширению участка, на котором располагалась старая больница, были ограничены.

Как показывает настоящий анализ, информационное моделирование BIM может быть использовано в проектах всех типов, не только для нового строительства. Оно может также использоваться для ремонта, обновления или расширения существующих больниц. Так, например, на основании виртуальной модели BIM в больнице **Marienhospital** в Штутгарте, Германия, расширяется отделение интенсивной терапии за счёт надстройки двух дополнительных этажей на существующем здании. При этом располагающееся ниже зоны строительства отделение неотложной помощи остаётся в полном рабочем режиме [13, с. 166]. В больницах **MultiCare Good Samaritan Hospital** в городе Пьюаллеп, штат Вашингтон, США [29, с. 147] и **St. Joseph's Mission Hospital** в Мишн Вьехо, штат Калифорния, США

[33], с помощью BIM были построены новые здания для стационарного размещения пациентов, а к госпиталю Святого Винсента (**St. Vincent Hospital**) в Дублине, Ирландия, было добавлено 7-этажное здание, полностью специализированное на лечении и размещении пациентов с муковисцидозом [23, с. 154].

Размер общих инвестиций в проектирование и строительство зданий зависел от площади, сложности и специализации, но в ходе исследования были выявлены следующие общие черты. Реализация наименьших по площади проектов в 4 000 (Кантри Парк Клиника) и 5 600 кв. м (реабилитационный центр **Bronx Lebanon Life Recovery Center**) [9] стоила \$15 млн. и \$20 млн. соответственно. Инвестиции в средние по площади (20 000–30 000 кв. м) проекты составили от \$65 млн. до \$90 млн., четверть проектов с наибольшей площадью обошлись инвесторам в сумму от \$800 млн. до \$1,9 млрд.

Что касается источников инвестирования, большинство проектов финансируются государством и аффилированными правительственными структурами (например, Министерство США по делам ветеранов, Инженерные войска США, Траст Национальной службы здравоохранения Великобритании) или больничными организациями, собственниками проектов (например, **Sutter Health** в США, больница **Marienhospital Stuttgart** в Германии). Строительство детской клиники **Ann & Robert H. Lurie Children's Hospital** в Чикаго, США [26, с. 75], было частично спонсировано (\$100 млн.) благотворительным фондом Энн Лури (**Ann Lurie**) и её ныне покойного

мужа. Несколько проектов реализуются с привлечением частного капитала по схеме ГЧП, например, новый Королевский госпиталь города Аделаида и новый Каролинский университетский госпиталь.

Как видно на графике (рис. 4), приведённом ниже, 66 % всех медицинских учреждений, спроектированных и построенных с помощью BIM, – это многофункциональные больницы. Эта группа включает в себя все виды больниц: общего профиля, детские, военные и для ветеранов, главным критерием выделения этой группы является наличие амбулаторных и стационарных отделений, операционных залов и отделений различного профиля. Шесть проектов из общего числа были выделены в отдельную группу университетских клиник. Другие проекты представляют какое-либо специализированное медицинское направление или здание узкой направленности. В эту группу вошли, например, Центр лечения микровисцидоза при госпитале Святого Винсента (St. Vincent Hospital) в Дублине, Ирландия, больница Райтингтон (Wrightington Hospital) в г. Виган, Великобритания [30], являющаяся центром передового опыта в ортопедической хирургии, или Онкологический корпус больницы Марлборо в Бостоне (Cancer Pavilion for Marlborough Hospital) [27].

Итак, можно сделать вывод, что в настоящее время BIM нечасто используется для проектов амбулаторных клиник: из всех изученных проектов только два чисто амбулаторные (здание поликлиники Camino Group Medical Office Building в городе Сан-Хосе,

штат Калифорния, США, и амбулаторный центр Encircle Ambulatory Care Center в г. Эпплтон, штат Висконсин, США [4, с. 85]).

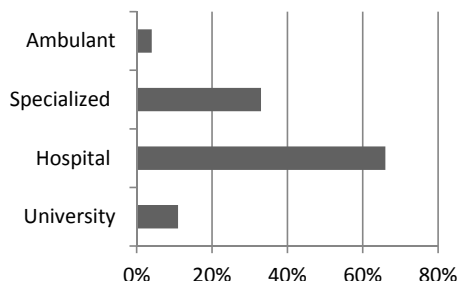


Рис. 4. Профили медицинских проектов BIM

BIM может использоваться на всех стадиях проекта, начиная от проектирования (визуализации, симуляции, оценка и контроль затрат, координация MEP (Mechanical Electrical Plumbing – инженерные системы и коммуникации), анализ конструктивности, генеральный план, автоматическая генерация чертежей и документов, 4D и 5D моделирование и т. д.) до строительства и, когда здание готово, – для управления объектом и управления качеством.

В исследованных проектах BIM-моделирование было преимущественно использовано на этапе проектирования и дизайна, меньше – для строительства и других стадий. В большинстве проектов BIM использовали для создания визуализации, симуляций и координации инженерных систем и коммуникации, что впоследствии позволило выявить все коллизии и устранить все возможные конфликты и несовместимости на раннем этапе проектирования (рис. 5).

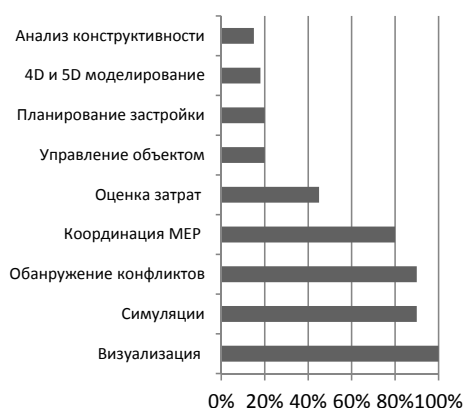


Рис. 5. Применение BIM-моделирования в медицинских проектах

Сложные масштабные проекты, такие как медицинский центр Sutter Medical Center в Кастро Вали, США, медицинский центр Rhine Ordnance Barracks Medical Center в г. Кайзерслаутерн, Германия, и больница Al-Ain Hospital в Абу-Даби, ОАЭ, использовали BIM для создания генерального плана, анализа конструктивности и оценки затрат.

Для некоторых проектов создавались модели 4D и 5D. Модель 4D означает связывание 3D-модели с проектными сроками, включая планирование ресурсов и количества, что позволяет разделять проект на фазы и отслеживать продвижение проекта и строительство. Пятое измерение (5D) – это стоимость, то есть вся информация о стоимости добавляется к 4D-модели, включая стоимость строительства с учётом количества материалов и затрат на оплату труда.

BIM содействует эффективному управлению зданием, что также иногда используется после завершения строительства медицинских учреждений. Хотя нередко для этих целей инфор-

мационную модель необходимо дополнить и отрегулировать. Так, в проекте больницы Maryland General Hospital в г. Балтимор, США, главной целью использования BIM было поддержание обслуживания объекта за счёт создания централизованной базы данных итоговой документации с тем, чтобы информация была легко доступна, обновляема и связана с 3D-моделью для лучшей визуализации [5, с. 98]. Это помогло лучше визуализировать все управленческие процессы и улучшить показатели времени ответа на звонки по поводу обслуживания [10]. Таким образом, BIM может сделать обслуживание и управление зданием медицинского учреждения более эффективным на протяжении всего жизненного цикла здания.

Выгода от применения BIM в процессе управления объектом была оценена посредством подсчёта эффективности экономии средств и времени в больничных операциях. Например, предполагалось, что команда из 12 человек, каждый из которых зарабатывает 40\$ в час, экономит 4 часа в неделю в течение первого месяца интеграции BIM и 8 часов в неделю в течение второго месяца интеграции. Примерная выгода составила \$23 000 за два месяца только в операциях по управлению зданием клиники [17].

В некоторых проектах BIM использовалось в качестве платформы для взаимодействия и совместной работы участников проектных команд в тех случаях, когда в качестве способа осуществления проекта требовался IPD (например, в проектах медицинских центров Sutter Medical Center Castro Valley и UCSF Medical Center at Mission Bay [32, с.98]). IPD (Integrated Delivery

Project – интегрированная реализация строительных проектов) – это такой подход к осуществлению проекта, который объединяет людей, системы, бизнес-структуры и опыт в процесс, использующий таланты и идеи всех участников проекта для сокращения напрасных трат времени и денег и оптимизации эффективности на всех этапах проектирования, подготовки и строительства.

Интегрированная реализация проектов подразумевает тесное взаимодействие между владельцем проекта, архитекторами, инженерами и строителями, которые несут ответственность за осуществление проекта с ранней стадии проектирования до сдачи объекта. BIM делает возможным непрерывное онлайн-общение участников проекта и регулярные мультидисциплинарные проверки всех аспектов дизайна вместо точечных проверок основных данных по дизайну с выявлением конфликтов и их разрешением. В информационную 3D-модель вносятся цифровые изменения от общего дизайна до деталей, сборки и строительства для того, чтобы устранить загромождение работы участников. В процессе реализации проекта медицинского центра Sutter Medical Center команда была поставлена в жёсткие условия: ни при каких обстоятельствах бюджет проекта (\$320 млн.) не мог быть превышен. Используя BIM, команда смогла без особых усилий проводить оценку затрат каждые две недели. Кроме того, команда могла сравнивать разницу в стоимости различных вариантов дизайна и строительства. В результате, бюджет проекта не только не был превышен, но и сокращён почти на \$20 млн.

Часто клиенты требуют от подрядчиков, чтобы проекты реализовывались в соответствии со спецификациями и нормами LEED (Leadership in Energy and Environmental Design – Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании) – программы сертификации «зелёного» строительства, разработанной Американским советом по зелёному строительству (U.S. Green Building Council). Из 29 проектов медицинских учреждений в США 19 прошли или намерены пройти по завершении серебряную или золотую сертификацию LEED. Здания, получившие такую сертификацию, экономят деньги и ресурсы и оказывают благоприятное воздействие на здоровье жителей, функционируя за счёт чистой, возобновляемой энергии.

Многие из исследованных проектов медицинских учреждений в других регионах, помимо США, также стремились соблюдать экологические нормы и придерживаться принципов устойчивого строительства. Так, Акерсхусская университетская клиника выиграла в 2009 г. награду как Лучший международный дизайн в рамках британской премии «Building Better Healthcare Awards». В её высокоэкологичном дизайне были использованы местные материалы и геотермальная энергия, дающая 85 % тепла и составляющая 40 % всех энергозатрат проекта. Проект Кантри Парк Клиники в Москве получил приз в составе «зелёного» мультифункционального комплекса Кантри Парк III. В 2014 году проект стал победителем ежегодной профессиональной премии в сфере коммерческой недвижимости Commercial Real Estate Awards “CRE Moscow Awards 2014” в номинации «мультифункциональный комплекс».

Настоящее исследование показывает, что основная причина использовать BIM в проектах медицинских учреждений – не беря в расчёт правовые аспекты – более ранняя реализация проектов при более высоком качестве. Большинство изученных проектов – это масштабное новое строительство мультифункциональных больниц. В изученных проектах BIM использовали в основном для проектирования, в меньшей степени – для строительства и последующих этапов. Такие виды применения BIM, как визуализация, симуляции, координация инженерных и коммуникационных систем, использовались практически во всех проектах, что позволяло обнаруживать все возможные конфликты на ранних стадиях. Особо сложные и крупномасштабные проекты также использовали BIM для планирования застройки участка, анализа конструктивности и оценки затрат.

Настоящий обзор литературы о применении BIM в проектах медицинских учреждений показывает, что не все возможности BIM задействованы в настоящее время, и огромный потенциал BIM не исчерпан. К настоящему моменту технологии BIM в основном использовались на этапе проектирования крупномасштабных проектов. Но BIM обладает всеми возможностями и для меньших по размеру проектов на всех этапах. Кроме того, помимо своих технологических преимуществ BIM также предлагает управление процессами и эффективное взаимодействие участников проекта, в том числе в рамках IPD.

Так, использование BIM для проектов медицинских учреждений, которые относятся к одному из сложнейших типов объектов проектирования, строительства и эксплуатации, только

набирает обороты и обладает огромным потенциалом для развития таких проектов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. AIA Technology in Architecture Practice. Building Information Model Awards 2005. HOK International Limited. Redevelopment of St Bartholomew's and The Royal London Hospitals. 11.04.2005. 370 p.
2. AIA Technology in Architecture Practice. Building Information Model Awards 2007. The Royal London Hospital. Our BIM approach for the new building. 2007. 200 p.
3. Autodesk Customer Success Story. Case Study. Maple Grove Hospital. 2009. 210 p.
4. Australian National Construction Review. SA Project Feature: New Royal Adelaide Hospital. 2009. 150 p.
5. Autodesk Customer Success Story. Good Samaritan Hospital Expansion. 2008. 144 p.
6. Autodesk Customer Success Story. Bronx Lebanon Life Recovery Center. 2013. 254 p.
7. Boll und Partner. Marienhospital, Stuttgart. [Электронный ресурс] // Tekla [сайт]. [2012]. URL: <http://www.tekla.com/global-bim-awards-2014/steel-marienhospital.html> (дата обращения: 03.09.2015).
8. C. F. Moeller. BIM: Building Information Modelling. 2009. 290 p.
9. FV. Conference. [Электронный ресурс] // HKIBIM [сайт]. [2015]. URL: <http://www.hkibim.org/> (дата обращения: 03.09.2015).
10. FV. Medical Office Building. [Электронный ресурс] // B&C [сайт]. [2014]. URL: <http://www.bca.gov.sg/> (дата обращения: 03.09.2015).
11. Flyrez L. BIM implementation for facility management – A Case Study Maryland General Hospital. 2010. 200 p.
12. Healthcare Guide. Partnerships and Perspectives of Arab-German Cooperation. 2007. 150 p.
13. HYLIC Joint Venture. New Royal Adelaide Hospital: Building Information Modelling. 2007. 217 p.
14. HYLIC Joint Venture. Managing the Business of Construction – BIM. 2007. 203 p.

15. IPD Case Study: UCSF Hospital at Mission Bay. J. Stuart Eckblad AIA, Director UCSF. The integrated Project Delivery Seminar, San Diego. 17.09.2009. 288 p.
16. John Preksel. Building Information Modeling (BIM). [Электронный ресурс] // CAD BIM [сайт]. [2014]. URL: <https://caddim.usace.army.mil/BIM> (дата обращения: 03.09.2015).
17. John Preksel. VA's Building Information Lifecycle Vision. [Электронный ресурс] // The VA BIM Guide [сайт]. [2010]. URL: <http://www.cfm.va.gov/til/bim/BIMGuide/> (дата обращения: 03.09.2015).
18. Jeff Yoders. How BIM/VDC enabled a Building Team to deliver a truly integrated healthcare project. [Электронный ресурс] // BDC [сайт]. [2013]. URL: <http://www.bdcnetwork.com/hospital-project-pioneers-bimvdc-based-integrated-project-delivery> (дата обращения: 03.09.2015).
19. Calvin Hipp. Building Better Healthcare Award [Электронный ресурс] // [сайт]. [2009]. URL: <http://www.cfmoller.com/r/-en/building-better-healthcare-award-i12802.html> (дата обращения: 03.09.2015).
20. Kentaroo Tryman. Sahlgrenska Hospital. [Электронный ресурс] // TENGBOM [сайт]. [2012]. URL: <http://www.tengbom.se/en-US/projects/144/sahlgrenska-hospital> (дата обращения: 03.09.2015).
21. Khemlani L. "Sutter Medical Castro Valley: Case Study of an IPD Project", AECBytes "Building the Future". March 6, 2009. 170 p.
22. Lik. Camino Medical Group Medical Office Building. [Электронный ресурс] // DPR construction. [сайт]. [2010]. URL: <http://www.dpr.com/projects/camino-medical-group-medical-office-building> (дата обращения: 03.09.2015).
23. National Institute of Building Sciences. United States National Building Information Modelling Standard. 2007. 200 p.
24. Obermeyer Middle East GmbH. The BIM User Day "Best Practice in preparing an organization for BIM". Qatar BIM User Day, 30.04.2013, Doha, Qatar. 2013. 310 p.
25. Project Summary: Ann & Robert H. Lurie Children's Hospital of Chicago. 2013. 100 p.
26. Pikas E. Overview of Building Information Modelling in Healthcare Projects. 2007. 110 p.
27. Shepley Bulfinch Richardson. Sherman Hospital Replacement Campus. [Электронный ресурс] // WALSH [сайт]. [2013]. URL: <https://www.walshgroup.com/portfolio/commercial+building/healthcare/sherman-hospital-replacement-campus.html> (дата обращения: 03.09.2015).
28. St. Joseph Health System. Case Study. The Mission Hospital Patient Care Tower. 2009. 185 p.
29. St. Joseph Health System. Case Study. The Mission Hospital Patient Care Tower. 2009. 197 p.
30. Stephen Cousins. Case study: Wrightington Hospital 'early adopter'. [Электронный ресурс] // CIOB [сайт]. [2013]. URL: <http://www.bimplus.co.uk/projects/wrightington-hospital/> (дата обращения: 03.09.2015).
31. TBH Admin. St. Vincent's Hospital, New Cystic Fibrosis Ward Block. [Электронный ресурс] // The BIM [сайт]. [2012]. URL: https://thebimhub.com/2012/10/01/st-vincents-hospital-new-cystic-fibrosis-ward-bloc/#.VWw5ks_tmko (дата обращения: 03.09.2015).
32. The National Building Specification, National BIM Report. 2015. 144 p.
33. Vi Askö. About New Karolinska Solna. [Электронный ресурс] // New Karolinska Solna [сайт]. [2010]. URL: <http://www.nyakarolinskasolna.se/en/> (дата обращения: 03.09.2015).
34. VF. Country Park Clinic. [Электронный ресурс] // BIM [сайт]. [2013]. URL: http://bim-it.de/en/portfolio_page/medical-center/ (дата обращения: 03.09.2015).
35. Vela Systems Case Study: Maryland General Hospital. Connecting BIM to Commissioning, Handover and Operations. 2012. 245 p.

УДК 338.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-72-76

Джамай Е.В.¹, Костин М.А.¹, Юдин М.В.²¹*Российский государственный технологический университет
имени К.Э. Циолковского (МАТИ), г. Москва,*²*Научно-исследовательский технологический институт имени П.И. Снегирева, г. Железнодорожный*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ И УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена вопросам оценки эффективности деятельности отечественных промышленных предприятий, функционирующих в составе холдинга. Авторами предложены методы оценки организационно-экономической устойчивости и управляемости функционирования предприятий, а также их кооперационной эффективности. Апробация методов показала возможность оценки уровня зависимости эффективности функционирования холдинга от наличия или отсутствия у управляющей компании возможности координировать деятельность предприятий.

Ключевые слова: холдинг, организационно-экономическая устойчивость и управляемость, кооперационная эффективность.

E. Dzhamay¹, M. Kostin¹, M. Yudin²¹*Russian State Technological University (MATI), Moscow,*²*Scientific-Research Technological Institute Named after P.I. Snegiryov»,
Zheleznodorozhny*

ASSESSMENT OF SUSTAINABILITY AND CONTROLLABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF RESTRUCTURING

Abstract. The article is devoted to the issues of assessment of the efficiency of domestic industrial enterprises functioning as parts of a holding. The authors offered some methods of assessing organizational and economic sustainability and controllability of enterprise functioning, as well as their cooperation efficiency. The approbated methods showed that it is possible to calculate the ratio between holding efficiency and coordinating activity of the managing company.

Key words: holding, organizational and economic stability and controllability, cooperation efficiency.

В условиях активизации процессов реструктуризации предприятий отечественной промышленности актуальной является задача оценки её эффективности. Необходимость реструктуризации предприятий в порядке адаптации их к существующим условиям подтверждается активизацией в этой области государственной политики [1, с. 16]. При этом методические основы проведения работ

по реформированию предприятий остаются недостаточно исследованной проблемой, хотя её решение весьма важно не только с точки зрения теории, но и с точки зрения практической ценности [6, с. 225].

На основе анализа проблем функционирования уже существующих в отечественной промышленности холдингов предлагается метод оценки организационно-экономической устойчивости и управляемости функционирования корпорации (на примере АО «НПК «ТехМаш»). На первом этапе была проведена оценка весовых коэффициентов дестабилизирующих факторов по 10-балльной шкале. На втором этапе была разработана формула организационно-экономической устойчивости и управляемости функционирования холдинга на основе математической обработки данных по уже существующим корпорациям [5, с. 137].

Введём следующие параметры [5, с. 138]: уровень сопротивления (S_i) вхождению в структуру i -го предприятия (сумма весовых коэффициентов, характеризующих основные проблемы предприятия в процессе создания структуры); уровень сопротивления (P_i) i -го предприятия функционированию структуры (сумма весовых коэффициентов, характеризующих основные проблемы предприятия в процессе функционирования структуры); коэффициент возможных последствий «потери» (R_i) i -го предприятия.

$$R_i = \frac{P_i \cdot V_i}{V_{\text{УК}}} \quad (1),$$

где V_i – выручка i -го предприятия;

$V_{\text{УК}}$ – выручка управляющей компании.

Показателями организационно-экономической устойчивости и управляемости являются [7, с. 150]:

1. Средний уровень сопротивления вхождения в холдинг:

$$S_{\text{СРЕД}} = \frac{\sum_{i=1}^2 S_i}{n}, \text{ где } n - \text{число}$$

интегрируемых предприятий, $n=40$ (2);

2. Средний уровень сопротивления функционированию холдинга:

$$P_{\text{СРЕД}} = \frac{\sum_{i=1}^2 P_i}{n} \quad (3);$$

3. Суммарный коэффициент возможных последствий от потерь интегрируемых предприятий:

$$R_{\Sigma} = \sum_{i=1}^2 R_i = \frac{\sum_{i=1}^2 P_i \cdot V_i}{V_{\text{УК}}} \quad (4).$$

Для оценки значимости данных показателей использовались 5 уровней, диапазоны значений которых приведены в табл. 1. Результаты расчёта показали, что уровень сопротивления созданию структуры принимает низкое значение, уровень сопротивления её функционированию – минимален. Это указывает на высокую степень организационно-экономической устойчивости и управляемости АО НПК «ТехМаш». Суммарный коэффициент возможных последствий от потерь интегрируемых предприятий принимает среднее значение.

Таблица 1

Уровни и диапазоны значений показателей

Показатели			Уровень	Диапазон
Уровень сопротивления созданию холдинга (Si)	Уровень сопротивления функционированию холдинга (Pi)	Суммарный коэффициент возможных последствий от потерь интегрируемых предприятий (Ri)	Минимальный	< 11
			Низкий	от 11 до 21
			Средний	от 22 до 32
			Высокий	от 33 до 43
			Недопустимо высокий	выше 44

Под эффективностью функционирования холдинга понимается не только экономическая эффективность, но и способность противостоять негативным воздействиям (кооперационная эффективность) [3, с. 5]. Холдинг можно считать успешным с точки зрения кооперационной эффективности по отношению к конкретному поставщику, если управляющая компания владеет блокирующим пакетом акций поставщика при отсутствии такового у конкурента (условие кооперационной эффективности) [2, с. 40]. При оценке кооперационной эффективности были приняты допущения. Предметом деятельности холдинга является реализация 3-х серийных финальных изделий, формирующих бюджет на 85 %, для m смежников. Суммарная стоимость комплектующих всех не входящих в холдинг смежников и входящих смежников без выполнения условие коопе-

рационной эффективности (параметр В) определялась через суммарную стоимость комплектующих, изготавливаемых на интегрируемых предприятиях (включая управляющую компанию), в отношении которых выполняется условие кооперационной эффективности (параметр А) [4, с. 122]:

$$B_j = N_j - A_j \quad (5),$$

где $j = 1, 2, 3$ – количество финальных изделий пропорционально = 3.

Каждое из изделий характеризуется 2-мя параметрами: годовым выпуском M и ценой N , а каждый из смежников – ценой n комплектующих. Поскольку проблемы кооперационного характера равны сумме проблем, вносимых каждым из поставщиков, кооперационная эффективность ниже максимальной на долю цены комплектующих проблемных поставщиков в цене финальных изделий [5, с. 139]:

$$\Theta = \frac{(N_1 M_1 + \dots + N_j M_j) - (n_{11} + \dots + n_{1j}) M_j - (n_{12} + \dots + n_{1j}) M_j - \dots - (n_{1j} + \dots + n_{1j}) M_j}{N_1 M_1 + \dots + N_j M_j} \quad (6).$$

Формула расчёта кооперационной эффективности имеет вид [5, с. 139]:

$$\Theta = 1 - \frac{\sum_{j=1 \dots l} n_{ij} \cdot M_j}{\sum_{j=1 \dots l} N_j \cdot M_j} \quad (7),$$

где p – число поставщиков, в отношении которых не выполняется условие кооперационной эффективности; N_j – стоимость j -го изделия; M_j – годовой выпуск j -го изделия; n_{ij} – стоимость комплектующего, выпускаемого i -ым поставщиком для j -го финального изделия.

В табл. 2 показаны исходные данные по предприятиям, входящим в корпорацию АО «НПК «ТехМаш» (в

условных единицах), в табл. 3 – предлагаемые диапазоны значений кооперационной эффективности.

Таблица 2

Исходные данные для оценки кооперационной эффективности

Предприятие	1-е изделие $N_1=500; M_1=300$	2-е изделие $N_2=300; M_2=50$	3-е изделие $N_3=80; M_3=150$
Предприятие 1	$n_{11}=50$	$n_{12}=30$	$n_{13}=40$
Предприятие 2	$n_{21}=10$	$n_{22}=0$	$n_{23}=30$
Предприятие 3	$n_{31}=30$	$n_{32}=25$	$n_{33}=0$
Предприятие 4	$n_{41}=0$	$n_{42}=20$	$n_{43}=10$
Предприятие 5	$n_{51}=15$	$n_{52}=0$	$n_{53}=25$
Предприятие 6	$n_{61}=25$	$n_{62}=30$	$n_{63}=15$

Таблица 3

Уровни и диапазоны значений показателя кооперационной эффективности

Показатель	Уровень	Диапазон
Кооперационная эффективность (Э)	Очень высокий	$1 > Э \geq 0,8$
	Высокий	$0,8 > Э \geq 0,6$
	Средний	$0,6 > Э \geq 0,4$
	Низкий	$0,4 > Э \geq 0,2$
	Недопустимо низкий	$0,2 > Э \geq 0$

Рассчитаем кооперационную эффективность функционирования АО

«НПК «ТехМаш» по формуле [5, с. 140]:

$$\mathcal{E} = \frac{(N_1 M_1 + N_2 M_2 + N_3 M_3) - (n_{11} + n_{21} + n_{31} + n_{41} + n_{51} + n_{61}) M_1 - (n_{12} + n_{22} + n_{32} + n_{42} + n_{52} + n_{62}) M_2 - (n_{13} + n_{23} + n_{33} + n_{43} + n_{53} + n_{63}) M_3}{N_1 M_1 + N_2 M_2 + N_3 M_3} \quad (8).$$

Результаты проведённых расчётов показали, что значение кооперационной эффективности составило 0,65, что является вполне удовлетворительным. При этом достигается ключевая цель посредством обеспечения условий для повышения экономической эффективности деятельности как отдельных предприятий, так и холдинга в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арсеньева Н.В. Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2008. Т. 98. С. 16–19.
2. Арсеньева Н.В. Основные проблемы предприятий машиностроительного комплекса на современном этапе и перспективные пути их решения // Экономика и управление в машиностроении. 2008. С. 38–41.

3. Джамай Е.В., Демин С.С. Методы определения оптимального уровня финансовой устойчивости предприятий высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики // Финансовый менеджмент. 2011. № 2. С. 3–11.
4. Джамай Е.В., Шароватов С.В., Повеквечных С.А. Метод оценки конкурентной устойчивости отраслевых предприятий в современных экономических условиях // Насосы. Турбины. Системы. № 4. 2014. С. 18–27.
5. Джамай Е.В., Юдин М.В. Научно-практический подход к оценке эффективности реструктуризации предприятий машиностроения // Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции «Социально-экономические науки и гуманитарные исследования». Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015. С. 137–141.
6. Путятин Л.М., Шароватов С.В. Проблемы разработки инновационной стратегии на промышленных предприятиях // Научные труды (Вестник МАТИ). Вып. 18 (90). М.: МАТИ, 2011. С. 224–228.
7. Шароватов С.В., Джамай Е.В. Вопросы диагностики устойчивости предприятий в условиях конкуренции // Сборник материалов ХII Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2014. С. 149–153.

УДК 332.14

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-77-82

Е.А. Петрова, А.В. Шевандрин*Волгоградский государственный университет***КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЯМИ
С ВЫСОКИМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ РИСКОМ И НИЗКОЙ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ***

Аннотация. В статье раскрывается проблема поиска эффективных методов и инструментов эколого-экономического управления для территорий, характеризующихся высоким экологическим риском. В работе систематизирована отечественная и зарубежная практика эколого-экономического управления. Выделены институциональные, организационные, информационные, административные и экономические методы и инструменты механизма эколого-экономического управления территорией. Авторы делают вывод о недостаточной эффективности традиционных методов и инструментов эколого-экономического управления применительно к слабоустойчивым социо-природо-хозяйственным системам с высоким экологическим риском.

Ключевые слова: региональная экономика, эколого-экономическое управление, слабоустойчивые системы, механизм территориального управления, инструменты эколого-экономического управления.

E. Petrova, A. Shevandrin*Volgograd State University***THE COMPARATIVE ANALYSIS OF APPROACHES OF FORMING
A MECHANISM OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MANAGEMENT
OF TERRITORIES WITH HIGH ENVIRONMENTAL RISK
AND LOW SOCIO-ECONOMIC STABILITY**

Abstract. The article deals with the problem of searching effective methods and tools for ecological and economic management of the areas characterized by a high environmental risk. The paper has systematized domestic and foreign practices of ecological and economic management. The institutional, organizational, informational, administrative and economic methods and tools of the mechanism of ecological and economic management of the territory are identified. The authors conclude that traditional methods and tools for ecological and economic management are not quite effective in relation to weak-stable socio-natural-economic systems with high environmental risk.

Key words: regional economy, ecological and economic management mechanism of territorial management, weak-stable system, tools of ecological and economic management.

© Е.А. Петрова, А.В. Шевандрин, 2015.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований («Проектирование механизмов эколого-экономического управления территориями с низкой социально-экономической устойчивостью»), проект № 14-12-34019.

Проблемы охраны окружающей среды занимают всё более важное место в системе мировых приоритетов, поскольку техногенное направление развития общественного производства привело к увеличению антропогенного давления на природу, истощению природных ресурсов, социальным, экономическим и экологическим негативным последствиям хозяйственной деятельности и, как следствие, ухудшающемуся качеству жизни населения.

На современном этапе преобразований отечественной экономики изменившаяся в последние два десятилетия структура экономики, износ основных фондов, возросшая аварийность производства и другие факторы обусловили существенный рост негативного воздействия на состояние окружающей среды и природных ресурсов в Российской Федерации. Начиная с 1996 г. в России, как в научных исследованиях, так и в государственном управлении, всё более осознаётся необходимость соблюдения равновесия между экономикой и экологией, что приводит к утверждению Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, в соответствии с которой одним из основных направлений определяется создание экономических механизмов регулирования природопользования и охраны окружающей среды, разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление пределов ответственности за её экологические результаты, при которых биосфера воспринимается уже не только как поставщик ресурсов, а как фундамент жизни, сохранение которого должно быть неременным условием функционирования социально-экономиче-

ской системы и её отдельных элементов.

Особенно остро проблемы эколого-экономического управления стоят для территорий с высоким экологическим риском, где основным системообразующим ресурсом является именно природный ресурс, поступающий в систему из внешней среды (вода речная или дождевая; гумус, приносимый паводком, количество солнечной энергии). Как правило, такие системы, кроме того, являются и слабоустойчивыми, т.е. территориально обособленными открытыми системами с положительными и отрицательными обратными связями, многофакторной зависимостью от системообразующего природного ресурса (лимитирующего фактора экосистемы) и высокой пороговой чувствительностью к его пространственно-временным флуктуациям, обладающие вследствие этого высокой пространственно-временной неоднородностью и неопределённостью. Поэтому дестабилизация таких систем может быть вызвана нарушением собственной хозяйственной системы, а именно нарушением механизмов её воспроизводства: систематическое изъятие хозяйственной системой постоянной части системообразующего ресурса, очевидно, ведёт к уменьшению меры её внешней динамической устойчивости и росту экологического риска. В этой связи вопросы проектирования механизмов эколого-экономического управления для таких слабоустойчивых социо-природо-хозяйственных (СПХС) систем особенно актуальны.

Действие механизма эколого-экономического управления должно быть направлено на уменьшение негатив-

ных экстерналий, возникающих вследствие вовлечения природного ресурса в хозяйственную деятельность, его истощения, а также обеспечение баланса интересов всех участников хозяйственного процесса: хозяйствующих субъектов, населения, исполнительной власти региона.

Задачами механизма эколого-экономического управления выступают:

- обеспечение взаимосвязанности и сбалансированности всех структурных элементов системы управления рациональным использованием природных ресурсов как целостной системы;
- научно обоснованное планирование рационального использования природных ресурсов;
- разработка организационно-технических и экономико-экологических мероприятий по обеспечению равновесия в природной среде и контроль за их выполнением;
- разработка и утверждение технологических стандартов и квот на потребление природных ресурсов;
- создание условий для сбалансированного природопользования как одного из основных факторов регионального развития;
- обеспечение условий для поддержания ассимиляционной способности территории;
- обеспечение экологической безопасности региона.

В современных исследованиях систем эколого-экономического управления (ЭЭУ) выделяют два основных подхода [2, с. 198] к **формированию механизмов ЭЭУ** – институциональный и организационно-экономический. Первый из них основан на планировании использования природных ресурсов с

учётом имеющихся законодательных и правовых решений, сложившихся норм и правил эколого-экономического регулирования. Институциональная система ЭЭУ в Российской Федерации включает в себя [3, с. 13]:

- законодательство и правовые решения;
- нормативы и стандарты качества окружающей среды;
- разработку государственных прогнозов социально-экономического развития на основе экологических прогнозов;
- установление платы и лимитов на негативное воздействие на окружающую среду;
- проведение экономической оценки природных объектов и природно-антропогенных объектов, воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду;
- предоставление налоговых и иных льгот при внедрении наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов;
- поддержку предпринимательской, инновационной и иной деятельности (в том числе экологического страхования), направленной на охрану окружающей среды;
- возмещение в установленном порядке вреда окружающей среде.

На уровне региона функционируют три основные группы органов исполнительной власти: органы в аппарате администрации; органы, находящиеся в двойном подчинении; территориальные органы федеральных министерств и ведомств. Проблема организации эффективного управления объектом, которое осуществляет управляющая

система с двойным подчинением, «не находит своего разрешения как в теории, так и на практике» [5, с. 33]. Однако, авторы согласны с мнением [8, с. 4], что переход к новой модели механизма управления природными ресурсами должен осуществляться в форме экологического баланса, сочетающего относительную самостоятельность субъектов хозяйствования с государственной ориентацией их деятельности, дополняться одновременно собственническим, производственным, инвестиционным, информационным и иным участием государства во всех областях взаимодействия общества с природой.

Законодательно регламентированные экономические инструменты механизма эколого-экономического управления включают в себя¹: плату за использование природных ресурсов; систему экономического стимулирования природоохранной деятельности; плату за загрязнение окружающей природной среды; создание рынка природных ресурсов; совершенствование ценообразования с учётом экологического фактора, особенно на продукцию природоэксплуатирующих отраслей; экологические фонды; экологические программы; продажу прав на загрязнение; систему «залог-возврат»; экологическое страхование. Однако, как отмечают аналитики, «несмотря на наличие достаточно большого числа ресурсных

налогов, поступления от них в бюджеты и государственные внебюджетные фонды незначительны и составляют 3–4 %, в том числе в федеральный бюджет – не более 1 %» [9, с. 438].

Согласно второму подходу, наибольший эффект управления приносят именно организационно-экономические подходы, предполагающие разработку федеральных целевых экологических программ с перечнем приоритетных мероприятий по охране окружающей среды, внедрение системы налоговых платежей за пользование и негативное воздействие на окружающую среду, проведение экономической оценки природно-ресурсного потенциала территории [4, с. 40; 1, с. 56].

Таким образом, анализ представленных в отечественных исследованиях подходов показывает многоаспектность и многозначность применяемых методов эколого-экономического управления. Обобщение применяемых методов и инструментов ЭЭУ представлен на рис. 1.

Если же обратиться к зарубежной практике эколого-экономического управления, то основное внимание уделяется разработке и применению, в первую очередь, таких инструментов управления, как налоги, субсидии и льготное кредитование, ускоренная амортизация фондов природоохранного назначения, продажа прав на загрязнение, использование принципа «залог-возврат», штрафы, платежи за загрязнение и размещение отходов.

Основным налоговым инструментом ЭЭУ в США, Нидерландах, Финляндии и Швеции является группа так называемых зелёных налогов на выбросы вредных веществ (фреон, углерод), прогрессивная шкала которых стимулирует

¹ Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (с изменениями от 22 августа, 29 декабря 2004 г., 9 мая, 31 декабря 2005 г., 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 26 июня 2007 г.) [Электронный ресурс]. Документ в действующей редакции опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/ (дата обращения: 15.10.2015).

предприятия отказываться от вредных производств и инвестировать в новые технологии. В европейских странах наибольшее распространение получили экологические акцизные сборы. Во Франции, Германии, Италии действует налог на смазочные масла, в Норвегии и Швеции – на минеральные удобрения и пестициды, за счёт которых финансируется программа устойчивого, эколого-сбалансированного сельского хозяйства,

в Австрии и Великобритании введён налог на пользование топливными и нефтяными продуктами. В Финляндии применяется налог на использование одноразовой тары, который привёл к тому, что около 95 % ёмкостей используется повторно. В Италии действует жёсткий налог на пластиковые пакеты, не поддающиеся разложению. В ряде стран действуют налоги на аккумуляторы и старые автомобили.

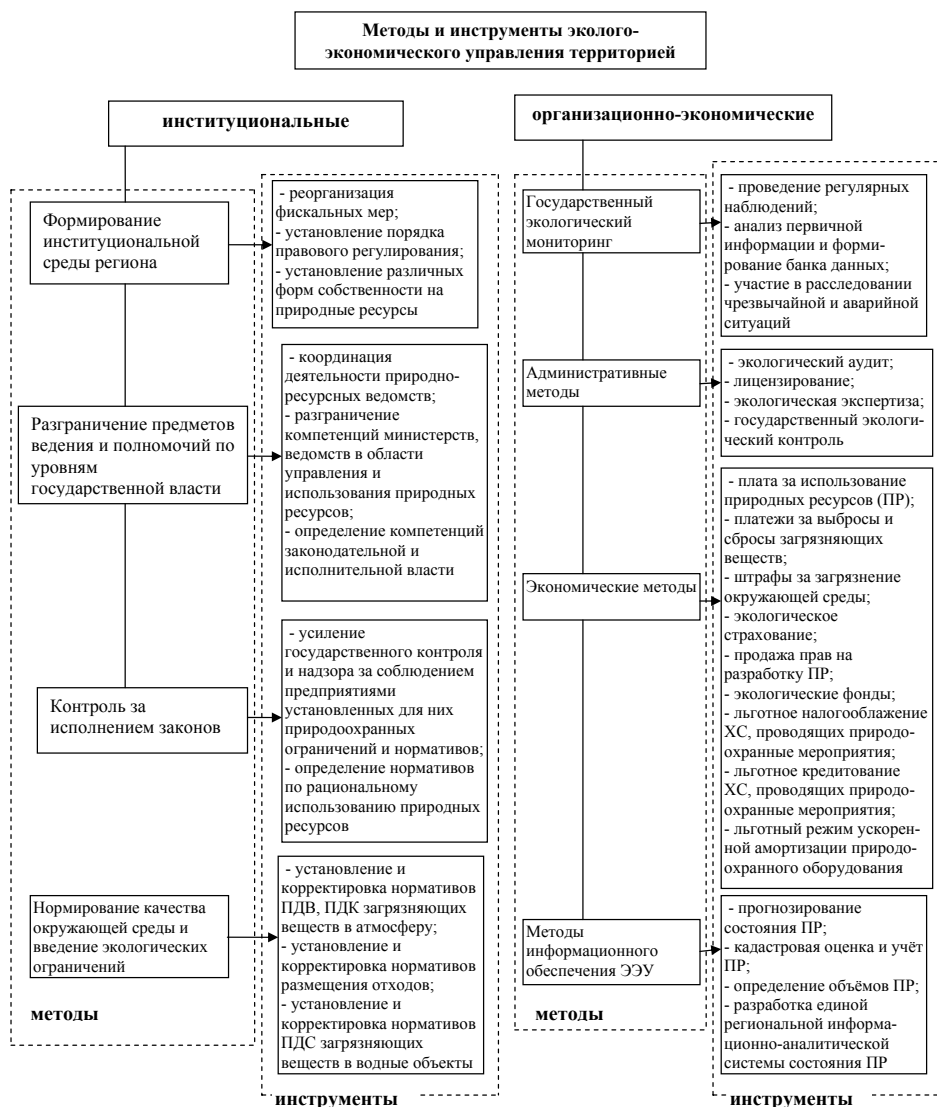


Рис. 1. Методы и инструменты регионального эколого-экономического управления

Представленные выше (рис. 1) методы и инструменты приводят к эффективным результатам эколого-экономического регулирования в территориальных системах, где можно выделить и оценить меру негативного воздействия на природную среду. В слабоустойчивых СПХС с высоким экологическим риском, где основным системообразующим ресурсом является именно природный ресурс, поступающий в систему из внешней среды, как правило, хозяйственная деятельность ограничена, поэтому выделить и оценить меру воздействия не представляется возможным. Нами [6, с. 2233; 7] рассмотрена пойменная СПХС и особенности ведения хозяйственной деятельности в таких системах, где целевая направленность механизмов ЭЭУ смещается от локализации негативных хозяйственных воздействий на природную систему к снижению интенсивности негативных процессов с последующей стабилизацией. А это в свою очередь требует новых методических подходов к разработке оценок результатов экономического воздействия и, как следствие, экономического ущерба, что требует и новых инструментов эколого-экономического управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Герасимова И.А. О тенденциях дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития // Вопросы статистики. 2010. № 2. С. 56–64.
2. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики. М.: Прогресс, 1977. 336 с.
3. В.Н. Бурков, Д.А. Новиков, А.В. Щепкин Механизмы управления эколого-экономическими системами / Под ред. академика С.Н. Васильева. М.: Изд-во физико-математической литературы, 2008. 244 с.
4. Михеева А.С. Проблемы формирования и управления региональной эколого-экономической системой на территории с экологическими ограничениями // Экономика природопользования. 2008. № 1. С. 36–44.
5. Муравых А.И. Проблемы повышения эффективности экологического управления // Экономика природопользования. 2008. № 2. С. 25–36.
6. Е.А. Петрова, А.А. Воронин, А.В. Шевандрин. Методика мониторинга и оценки уровня социально-экономического развития социохозяйственных слабоустойчивых природных систем (на примере территории Волго-Ахтубинской поймы) / // Фундаментальные исследования. 2014. № 11. Том 10. С. 2233–2237.
7. Е.А. Петрова, А.А. Воронин, А.В. Шевандрин. Особенности социально-экономического развития социохозяйственных слабоустойчивых природных систем (на примере территории Волго-Ахтубинской поймы) [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования [Электронный научный журнал]. 2014. № 6 (56). URL: <http://www.science-education.ru/120-15628> (дата обращения: 05.10.2015).
8. Сизов В.Е. Формирование экономико-правового механизма управления системой природопользования: проблемы и перспективы // Ресурсы регионов России. 2005. № 2. С. 2–12.
9. Экология и экономика природопользования: учебник для вузов / под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. 519 с.

УДК 338.2

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-83-86

Зеркин Д.Г.*Российская таможенная академия (г. Люберцы)*

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ КАРТИНЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ В ДИНАМИЧЕСКИ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Современные условия функционирования бизнеса характеризуются высоким уровнем динамики изменений факторов, оказывающих непосредственное влияние на деятельность производственной системы. В таких условиях на первое место выходит задача оперативного принятия управленческих решений, которые обеспечили бы конкурентоспособность. Автором предлагается подход к формированию целевой картины деятельности производственной системы в динамически изменяющихся условиях. Представлена модель процесса функционирования производственной системы.

Ключевые слова: производственная система, целевая картина; модель обеспечения прибыли, роста и развития производства.

D. Zerkina*Russian Customs Academy (Lyubertsy)*

FORMING A TARGET PICTURE OF PRODUCTION SYSTEM ACTIVITY IN DYNAMICALLY CHANGING CONDITIONS

Abstract. Modern conditions of business are characterized by a high level of dynamic changes in factors having a direct impact on the activity of a production system. Under such conditions the problem of strategic administrative decisions which would provide competitiveness comes to the fore. The author offers an approach to forming a target picture of production system activity in dynamically changing conditions.

Key words: production system, target picture, a revenue model, growth and development of production.

Деятельность производственной системы всегда осуществляется в окружающей среде, воздействие которой может как стимулировать, так и отрицательно влиять на достижение требуемого результата.

Большую роль при планировании деятельности занимает формирование целевой картины деятельности предприятия с учётом прогноза влияния как окружающей среды, так и ресурсных возможностей самой производственной системы. При формировании целевой картины необходимо учитывать, что цели производственной системы вытекают из её положения во внешней среде, зависят от её внутренней структуры и в значительной мере определяются решаемы-

© Зеркин Д.Г., 2015.

ми задачами и возможностями самой производственной системы (рис. 1).

Выбор цели деятельности представляет собой один из самых противоречивых аспектов бизнеса. В большинстве опубликованных работ уделяется большое внимание именно качественному описанию цели, и только в некоторых делались попытки подойти к описанию цели со стороны

количественных показателей, решения многокритериальной задачи [3]. Для объективного формирования целевой картины, на основе количественных показателей, необходимо основываться на процессе моделирования – создания модели процесса функционирования производственной системы:

$$Y_{\Phi}(t) = F[X(t); U(t); G(t)]. \quad (1)$$

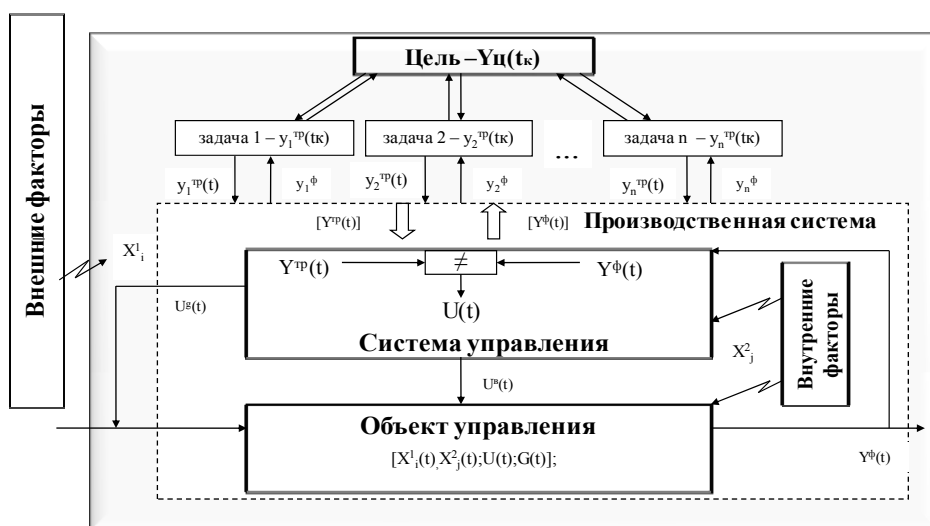


Рис. 1. Производственная система в среде функционирования

Процесс формирования цели практически является решением многокритериальной задачи с рядом ограничений [5].

В результате сформированная цель должна: обеспечить производство с рациональными, в соответствии со сложившимися условиями, затратами и потребностями рынка; обеспечить такой уровень доходов, который бы позволил решать задачи развития и роста предприятия; гарантировать сохранение и возврат капитала; давать возможность собственникам капитала участвовать в управлении правокон-

троля; обеспечить выплату заработной платы в соответствии с договорами.

Отсюда следует вывод, что процесс формирования целевой картины во многом противоречив из-за несоответствия интересов различных лиц и групп, участвующих в деятельности производственной системы и фактических её возможностей. С учётом трудности решения многокритериальной задачи, особый интерес вызывает процесс распределения требований к основным составляющим главной цели достижения требуемого результата [2]. Основной вопрос, требующий

решения – *какие из целевых направлений достижения требуемого конечного результата будут на предприятии приоритетными.* Часто в качестве главного требуемого результата выбирают: обеспечение необходимой прибыли; обеспечение устойчивого роста; обеспечение развития.

При этом прибыль может быть получена как за счёт роста производства, обеспечивающего определённый объём выпуска товара-услуг, так и благодаря развитию производства, основанного на совершенствовании технологии производства или создания и внедрения в производство нового продукта (рис. 2).

При этом совершенно очевидно, что все эти три направления как взаи-

мосвязаны друг с другом, так и довольно противоречивы. В свою очередь, основой достижения поставленных целей являются активы, которые могут быть выражены через рентабельность собственного капитала и рентабельности инвестиционного капитала [4].

Обеспечение требований по целям прибыли, роста и развития представляет собой довольно сложную задачу, механизм решения которой находится только на стадии теоретических разработок. При этом нужно учитывать, что согласование может осуществляться при условии, что цель будет достигаться или за счёт собственных источников финансирования, или за счёт собственных и заёмных источников финансирования.



Рис. 2. Пути обеспечения прибыли, роста и развития производственной системы

С учётом выражения рентабельности механизм обеспечения развития производства можно представить в виде:

– функционал цели развития:

$$Y_{\text{ц}}^{\text{разв}} = R_{\text{ак}} K_{\text{с}} N_{\text{п}} = (1 - C_{\text{нп}}) N_{\text{п}}^* (K_{\text{с}} R_{\text{а}} + R_{\text{а}} K_{\text{з}} - C_{\text{пс}} R_{\text{з}}) \quad (2),$$

где $C_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль; $K_{\text{с}}$ – коэффициент оборачиваемости капитала; $N_{\text{п}}$ – прибыль до уплаты налогов и процентов за кредит; $R_{\text{а}}$ – рентабельность активов; $K_{\text{з}}$ – заёмный капитал; $C_{\text{пс}}$ – средняя процентная ставка;

– функционал цели роста производства:

$$Y_{ц}^{рост} = R_{ck} K_c (1 - N_p) \quad (3);$$

– функционал цели увеличения чистой прибыли за счёт собственных средств:

$$Y_{ц}^{пр} = R_{ck} K_c \quad (4).$$

Очевидно, что максимизация указанных функционалов одновременно практически невозможна. Поэтому в данном случае целесообразно применение теории принятия решения.

Особый интерес вызывает метод обоснования поставленных целей путём подбора наилучшего соотношения между параметрами, входящими в показатели прибыли, роста и развития. В этом случае функционалы (2), (3), (4) нужно раскрыть до уровня отдельных составных частей, проанализировать степень влияния каждой на достижение требуемого результата и возможности оказания на них управляющего воздействия. Подбор входных параметров осуществляется с расчётом обеспечения достижения рационального решения при сложившихся условиях и прогнозируемой динамики изменения условий деятельности производствен-

ной системы. При таких условиях деятельности актуальной проблемой для системы управления становится формирование адаптивно-ситуационного управления с учётом приемлемого уровня риска и возможностей производственной системы в сложившихся условиях [1].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Зеркин Д.Г. Концепция адаптивно-ситуационного управления по результату // Научно-методический журнал «ESP teaching journal». Университет г. Ниш, Сербия. 2013. С. 25–29.
2. Игнатъева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012. 167 с.
3. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Логос, 2002. 392 с.
4. Фомичев А.Н. Исследование систем управления: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. 348 с.
5. Цыпкин Ю.А., Люшкинов А.Н., Эриашвили Н.Д. Менеджмент: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 439 с.

УДК.346.34:658.512

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-87-92

Кимельфельд Р.В.*Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана*

СОВРЕМЕННЫЙ ИНЖИНИРИНГ В СФЕРЕ НАУКОЁМКОГО ПРОИЗВОДСТВА: ОСНОВЫ, МЕТОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье описан параллельный подход к процессу создания сложных наукоёмких изделий, выявлены его преимущества и ограничения. Показано, что основу современного инжиниринга составляют численные методы, позволяющие выйти на наилучшее соотношение критериев, ограничений и стоимости, предъявляемых заказчиком к разрабатываемым объектам. Применение автоматизированных систем проектирования обеспечивает создание условий для получения более точных оценок эффективности сложных наукоёмких изделий, существенно уменьшая время от идеи до производства и сокращая затраты на качество.

Ключевые слова: инжиниринг, наукоёмкое производство, интегрированные производственные системы, инновации, численные методы.

R. Kimelfeld*Bauman Moscow Technical University*

MODERN ENGINEERING OF SCIENTIFIC ENTERPRISES: FUNDAMENTALS, METHODS, DEVELOPMENT PERSPECTIVES

Abstract. The paper describes a parallel approach to the process of creating complex high-tech products and identifies its advantages and limitations. It is shown that the basis of modern engineering is numerical methods allowing to reach the best balance of criteria, constraints and costs imposed by the customer on the developed objects. The use of automated design systems provides conditions for more accurate estimation of the performance of complex high-tech products, significantly reducing the time spent from generating an idea to production and reducing quality costs.

Key words: engineering, scientific manufacturing, integrative manufacturing systems, innovations, calculation methods.

Создание сложных наукоёмких изделий представляет собой взаимосвязанный комплекс научных, проектно-конструкторских, технологических и производственных работ, известных в литературе как инжиниринг [3].

Задача инжиниринга – разработать модель и создать объект, как можно более близко соответствующий этой модели. При эксплуатации необходимо в первую очередь корректно моделировать технологические процессы с учётом реальных событий жизненного цикла изделия. Таким образом, на всех

этапах инжиниринга требуется непрерывное моделирование: в период строительства (создания) – моделирование устройства объекта, на ста-

дии эксплуатации – моделирование процессов.

Основные этапы инжиниринга представлены на рис. 1.

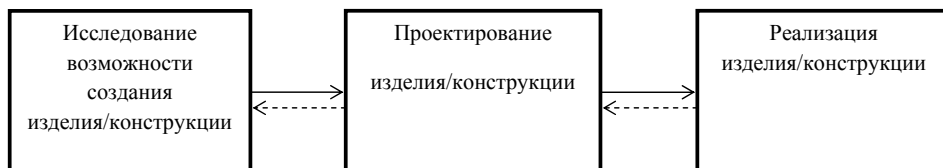


Рис. 1. Основные этапы современного инжиниринга

(—————> – материальные потоки; - - - - -> – информационные потоки)

Рис. 1. Основные этапы современного инжиниринга

(– материальные потоки; – информационные потоки)

Основное внимание уделяется этапу проектирования, так как на этом этапе задаются не только основные технические характеристики изделия, но и разрабатываются модели организации производства и планирования

Проектирование изделия / конструкции представляет собой процесс определения архитектуры, компонентов, узлов и других параметров изделия или конструкции. Основные методы проектирования [1] представлены в табл. 1.

Таблица 1

Классификация методов проектирования

Название метода	Группа методов	Описание
Эвристический (группа методов, предполагающая исследование инженерного творчества)	Итеративный метод	Последовательная, многократно повторяющаяся обработка данных.
	Метод декомпозиции	Разделение сложной инженерной задачи на ряд более простых подзадач.
	Метод контрольных вопросов	Упорядоченный перебор различных трансформаций объекта в поиске наиболее интересного решения инженерной задачи.
	Метод мозгового штурма	Выработка коллективного решения поставленной задачи.
	ТРИЗ	Совокупность методов, позволяющих ускорить и повысить качество изобретательского процесса.
	Метод морфологического анализа	Подбор морфологических признаков объекта исследования и их последующая систематизация. Метод основан на методологии эсхатологической. системности, индикативности принятия решения.
	Метод функционально-стоимостного анализа	Предполагает поиск наиболее дешёвых способов выполнения главных и необходимых функций исследуемых объектов.

Продолжение табл. 1

Экспериментальный (предполагает целенаправленное наблюдение за определённым процессом в условиях регламентированных изменений отдельных характеристик условий его протекания)	Лабораторный эксперимент	Проводится в искусственных условиях, по возможности наиболее полно имитирующих реальные условия.
	Естественный	Проводится в естественных условиях.
Формализованный (способы действий, основанные на строгом соблюдении заранее заданных правил, алгоритмов)	Метод поиска вариантов решений	Метод основан на стратегиях полного перебора, имплицитного (неявного, неполного) перебора.
	Метод оптимального проектирования	Предусматривает выбор критериев оптимальности, исходя из особенностей используемой технологии.
Системный (метод познания, представляющий собой последовательность действий по установлению структурных связей между переменными или элементами исследуемой системы)	Метод «чёрного ящика»	Метод нахождения прямой зависимости воздействия и результата без учёта того, что происходит в процессе преобразования входных параметров в выходные.
	Метод нейронных сетей	Метод, позволяющий моделировать внутреннюю структуру происходящего процесса.

При производстве новых видов изделия ограничение по времени является ключевым параметром. Основные временные затраты на всех этапах жизненного цикла изделия (ЖЦИ) приходятся именно на стадию разработки и проектирования изделий. Поэтому ядром современного инжиниринга, позволяющим существенно сократить сроки разработки новых видов изделий, является использование параллельного подхода.

Совместное проектирование (параллельный инжиниринг) предполагает выполнение этапов разработки нового продукта не последовательно, а параллельно. Например, во время разработки концепции и структуры продукта осуществляется инженерное проектирование, как продукта, так и технологии изготовления и производственных процессов. Кроме того, этапы разработки нового продукта одновременно реализуются в трёх плоскостях: маркетинг, проектирование и производство.

Таким образом, совместное проектирование сложных наукоёмких изделий – это свободный обмен информацией и идеями, который имеет несколько конкретных целей: дать потребителю новые изделия быстрее, чем раньше, за счёт обеспечения работоспособности взаимных связей, как технических, так и организационных, и выполнения некоторых видов работ одновременно (иногда употребляют термин «запараллеливание» процессов).

Главным инструментом, позволяющим реализовать подход параллельного проектирования, являются численные методы.

Численные методы составляют основу современного инжиниринга [4]. Применение численных методов в процессе проектирования новых изделий позволяет выйти на наилучшее соотношение критериев, ограничений и стоимости, предъявляемых заказчиком к разрабатываемым объектам. Математические модели, на основе которых

строится реальный образ проектируемых объектов, разрабатываются с помощью применения численных методов. Использование математических моделей даёт возможность заменить реальный эксперимент работой с компьютерными моделями. Применение математических моделей и их поэтапное преобразование в компьютерные модели получило название **численный (вычислительный) эксперимент**.

Все этапы технологического цикла численного эксперимента тесно связаны между собой и служат единой цели – получению с заданной точностью за короткое время адекватного количественного описания поведения изучаемого реального объекта в тех или иных условиях [2].

Основами вычислительных методов является решение следующих видов математических задач в проектировании:

- решение систем линейных алгебраических уравнений;
- интерполирование и приближённое вычисление функций;
- численное интегрирование;
- численное решение систем нелинейных уравнений;
- численное решение обыкновенных дифференциальных уравнений;
- численное решение уравнений в частных производных (уравнений математической физики);
- решение задач оптимизации.

Учёт всех этапов жизненного цикла (ЖЦ) изделия усложняет задачу проектирования и производства продукции и, следовательно, увеличивает сроки разработки изделий. Для осуществления возможности её решения на предприятиях активно внедряются и используются автоматизированные системы управления.

В настоящее время используются следующие системы:

1. **CAD / CAM-системы (Computer-Aided Design / Manufacturing)** – системы, которые обеспечивают интегрированное решение задач конструкторского и технологического проектирования.

2. **CAE-системы (Computer-Aided Engineering)** – системы автоматизации инженерных расчётов, самые передовые из которых представляют собой мультидисциплинарные надотраслевые CAE-системы. С помощью CAE-систем разрабатывают и применяют рациональные математические модели, обладающие высоким уровнем адекватности реальным объектам и реальным физико-механическим процессам, выполняют эффективное решение многомерных исследовательских и промышленных задач, описываемых нестационарными нелинейными дифференциальными уравнениями в частных производных в пространственных областях сложной формы.

3. **PDM-системы (Product Data Management, PDM)** – системы управления данными об изделии, иногда называемые системами для коллективной работы с инженерными данными (Collaborative PDM, CPDM).

4. **ERP-системы (Enterprise Resources Planning, ERP)** – системы планирования и управления ресурсами предприятия; в начале нынешнего столетия самое серьёзное внимание было обращено на MES-системы (Manufacturing Enterprise Solutions, MES) – корпоративные системы управления производством на уровне цеха.

5. **SCM-системы (Supply Chain Management, SCM)** – системы управления цепями поставок и взаимоотношениями с поставщиками.

6. **CRM-системы (Customer Relationship Management, CRM)** – системы управления взаимоотношениями с заказчиками.

7. MRM (Marketing Resource Management) – управление маркетинговыми ресурсами, в которых реализованы процессы создания и проведения маркетинговых кампаний, в том числе их бюджетирование, разработка этапов продвижения, создание списков рассылки и отслеживание маркетинговых исследований.

8. PLM-технологии – объединение и эффективное взаимодействие изолированных участков автоматизации, образовавшихся в результате внедрения различных систем – CAD / CAM / CAE / PDM (EKM / SLM / SPM / PSM / ESM) / PLM и ERP, MES, SCM и CRM – в рамках единого информационного пространства, а также для реализации сквозного конструкторского, технологического и коммерческого циклов производства.

Автоматизированные системы управления ЖЦИ позволяют реализовать процесс создания сложного наукоемкого изделия в виртуальной среде и обеспечивают создание условий для

получения более точных оценок эффективности сложных наукоёмких изделий в разнообразных условиях ещё до того, как принимается решение об их разработке, что позволяет значительно снизить расходы на создание реального образца. Все эти возможности заложены в САЕ-системах, поэтому именно эти системы определяют будущее направление развития автоматизированных систем управления ЖЦИ и перспективы современного инжиниринга.

На рис. 2 можно видеть взаимосвязь основных этапов ЖЦ изделия, процессы которых управляются с помощью соответствующих систем автоматизации. Объединение и эффективное взаимодействие изолированных участков автоматизации в рамках единого информационного пространства способствует ускорению выпуска новой конкурентоспособной продукции, повышению качества продукции и снижению финансовых и временных затрат на разработку новых образцов.

Таким образом, перспективы развития современного инжиниринга заключаются в создании глобально конкурентоспособной и востребованной продукции нового поколения.

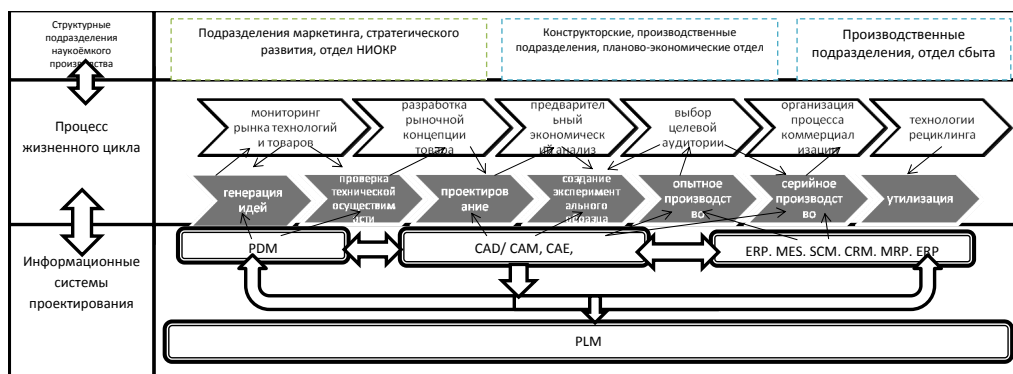


Рис. 2. Взаимосвязь этапов жизненного цикла и информационных систем
в наукоёмком производстве

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абдулбариева Э.Р., Дорофеев К.В. Высотехнологичный компьютерный инжиниринг: обзоры рынков и технологий. СПб.: Изд-во Политехнич. ун-та, 2014. 110 с.
2. Андреев Е.С. Численные методы в инженерных расчётах. Челябинск: Из-во ЮУрГУ, 2013. 79 с.
3. Боровков А.И. Компьютерный инжиниринг: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехнич. ун-та, 2012. 93 с.
4. Кимельфельд Р.В. Проблемы реализации интегральных инжиниринговых проектов на основе ЕРС / ЕРСМ-контрактирования в России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 4. С. 86–93.

УДК 37.014.5

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-93-98

Рябков О.А.*Московский государственный университет информационных технологий,
радиотехники и электроники*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. В статье сформулирован оригинальный подход к практическому решению проблемы обеспечения системы непрерывного образования и социального партнёрства на уровне территориального субъекта. Предложен методологический подход к оценке эффективности системного образовательного кластера, обеспечивающего единое образовательное пространство «школа – университет – производство». Данное единое образовательное пространство позволит обеспечить подготовку профессиональных кадров, востребованных на рынке труда.

Ключевые слова: образовательный кластер, единое образовательное пространство, непрерывное образование, экономическая эффективность.

O. Ryabkov*Moscow State University of Information Technologies, Radio Engineering and Electronics*

CLUSTER APPROACH TO THE MANAGEMENT OF EDUCATIONAL NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS AND ASSESSMENT OF ITS EFFECTIVENESS

Abstract. The article proposes an original approach to practical solution of the problem of life-long system of education provision and social partnership at the level of a territorial entity. Methodological approach to evaluating the effectiveness of an educational system cluster forming a single educational space «school – university – production» is suggested. This educational space will allow to supply the labour market with professionally trade staff.

Key words: Education Cluster, single educational space, life-long education, economic effectiveness.

Развивая возможности использования кластерного подхода к организационно-экономическому развитию некоммерческих организаций в условиях модернизации российского образования и используя наработки созданного на территориальном уровне Координационного совета по обеспечению системы непрерывного образования и социально-стратегического партнёрства, можно сделать вывод о необходимости перехода от дискретной модели образовательного кластера к построению системного образовательного кластера (второй этап), создающего реальные условия для реализации концепции непрерывного образования.

© Рябков О.А., 2015.

Предлагаемая форма кластера является логическим развитием дискретной формы и в наибольшей степени соответствует новому пониманию системы непрерывного образования, которое шире традиционного, отождествляющего образование с определённым его уровнем [3; 4].

Принципиальное отличие системного кластера от прочих состоит в следующем:

- *состав участников*; системный кластер включает все субъекты российского общества: семьи, образовательные организации различных уровней обучения, государственные и муниципальные органы управления, бизнес-структуры и необразовательные некоммерческие организации;

- *модель управления*, которая является по своей сути государственно-общественной; в качестве субъекта управления системными образовательными кластерами помимо традиционных государственных органов управления в диссертации предлагается использовать соответствующие общественно-государственные координационные советы, которые осуществляют функции регулирования и координации деятельности всех участ-

ников системного образовательного кластера.

Необразовательные некоммерческие организации (фонды; общественные объединения – координационные советы, советы работодателей, управляющие советы, родительские советы; государственные и муниципальные органы управления) как участники системного кластера не являются простым слагаемым с государственными органами управления системой образования, а представляют собой при условии их горизонтального взаимодействия специфическую модель управления системой непрерывного образования, которая основана на добровольном принятии государством и гражданами определённых обязательств в решении поставленных задач.

Такое взаимодействие в сфере образования общества и государства позволит обеспечить высокий уровень качества и необходимый объём образовательных услуг, а следовательно, удовлетворить возрастающие образовательные потребности российского общества (рис. 1).

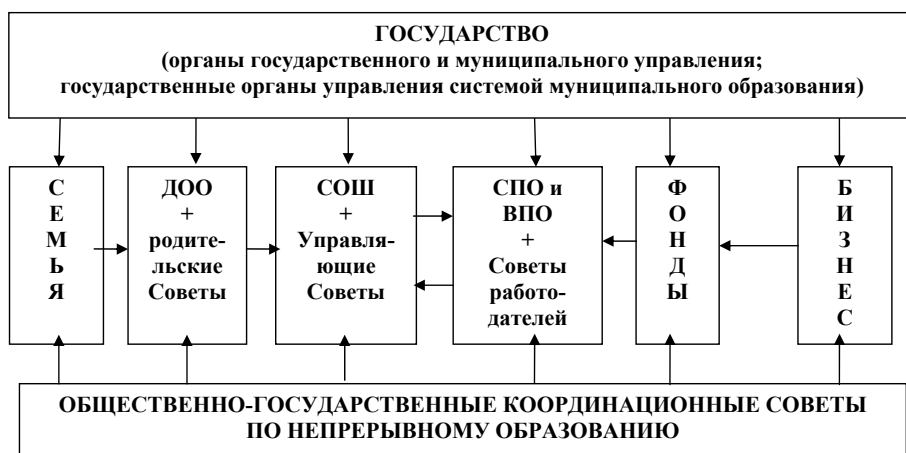


Рис. 1. Системный образовательный кластер

Взаимодействие государственных некоммерческих организаций (органы управления системой муниципального образования, органы государственного и муниципального управления) с общественными некоммерческими организациями формирует современные демократические отношения, предоставляющие возможность решать широкий круг проблем в сфере образования, в том числе связанных с реализацией концепции непрерывного образования, принятием эффективных управленческих решений¹.

Логическим завершением разработки и внедрения системного образовательного кластера, представленного в данной работе, безусловно, должна быть оценка эффективности его функционирования.

Разработанный системный образовательный кластер интегрирует (объединяет) усилия таких хозяйствующих субъектов, как образовательные организации различных уровней, общественные организации, бизнес-структуры, а также органы государственного и муниципального управления для решения значимых социально-экономических задач, непосредственно связанных с развитием российского образования. При этом системный образовательный кластер может трансформироваться в научно-образовательно-производственный кластер, обеспечивающий подготовку высококвалифицированных кадров, востребованных рынком труда, и создание единого пространства ШКОЛА – УНИВЕРСИТЕТ – ПРОИЗВОДСТВО.

В результате такой интеграции и создаются условия для принятия своевременных обоснованных и скоординированных управленческих решений по реализации целей и задач, связанных с эффективным функционированием системы непрерывного образования.

Однако принятие таких скоординированных управленческих решений непосредственно связано с деятельностью всех хозяйствующих субъектов, объединённых контуром системного образовательного кластера, что находит отражение в изменении соответствующих сфер их деятельности – экономической, социальной и политической.

При оценке эффективности процесса управления любой экономической структуры используются показатели, которые могут оцениваться как количественно, так и качественно [1]. В настоящее время проблема оценки эффективности представленного в данной работе системного образовательного кластера состоит в том, что отсутствуют интегрированные оценочные показатели, а также методическое обеспечение самого процесса оценки эффективности.

Требования к разработке методов расчёта интегрированных оценочных показателей эффективности функционирования системного образовательного кластера обосновываются мультипликативным (синергетическим) эффектом деятельности данного системного кластера. Таким образом, оценка эффективности функционирования системного образовательного кластера является более сложной задачей, чем оценка эффективности деятельности отдельной организации. Поэтому к этой проблеме нельзя под-

¹ Постановление Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. № 61 «О ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЕ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА 2011–2015 годы».

ходить используя традиционные методы. Эта оценка требует именно системного подхода.

В данной работе предлагается методологический подход к оценке эффективности разработанного системного образовательного кластера с трёх позиций его функционирования:

- экономической;
- социальной;
- политической.

Одной из главных проблем оценки эффективности является отсутствие возможности дать оценку в стоимостном выражении; в этом случае следует использовать методы экспертных оценок, опроса, качественного описания результатов [2].

Рассматривая эффективность деятельности системного образовательного кластера, включающего взаимодействие определённых хозяйствующих субъектов, мы в первую очередь стараемся оценить *совокупный результат деятельности кластера*. При этом необходимо дать чёткое определение таких понятий, как «результативность» и «эффективность».

Категория «результативность» представляет собой степень достижения целей организации. Если данное понятие применять к функционированию системного образовательного кластера, то можно дать следующее определение:

Результативность системного образовательного кластера – это степень достижения стратегических целей его деятельности, а именно достижения сбалансированности спроса на рынке труда и предложения на рынке образовательных услуг, что соответствует удовлетворению определённых потребностей всех субъектов

кластера (индивида, общества, государства).

Категория «эффективность» характеризует соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами. В нашем случае *достижение стратегических целей функционирования системного образовательного кластера* состоит в следующем: *результат скоординированного взаимодействия всех входящих в данный кластер хозяйствующих субъектов является следствием интеграции экономических, социальных и политических отношений*.

Следует отметить, что «результативность» и «эффективность» – это два взаимосвязанных понятия. Применительно к оценке функционирования системного образовательного кластера можно рассматривать «результативность» и «эффективность» в форме функциональной зависимости, где «результативность» будет представлять результативный показатель, который зависит от факторных показателей, выраженных через экономическую, социальную и политическую эффективность, а именно:

$$Y_p = X_э + X_с + X_п,$$

где:

Y_p – результативность функционирования системного образовательного кластера;

$X_э$ – экономическая эффективность;

$X_с$ – социальная эффективность;

$X_п$ – политическая эффективность.

Для определения результативности функционирования системного образовательного кластера предлагается использовать следующие факторы, оказывающие влияние на экономическую, социальную и политическую эффективность.

Факторы, влияющие на экономическую эффективность системного образовательного кластера:

- степень мобилизации ресурсов (финансовых, информационных) хозяйствующих субъектов;
- объём знаний, умений, навыков учащихся и сотрудников образовательных организаций;
- уровень сбалансированности спроса и предложения специалистов (выпускников образовательных организаций профессионального образования) на рынке труда;
- стоимость платных образовательных услуг;
- уровень бюджетного финансирования.

Факторы, влияющие на социальную эффективность системного образовательного кластера:

- степень реализации прав хозяйствующих субъектов;
- гармонизация взаимоотношений участников образовательного процесса;
- уровень консолидации стратегических интересов в социальной сфере;
- уровень социальной ответственности хозяйствующих субъектов, объединённых рамками системного образовательного кластера;
- степень обеспечения учащихся средних общеобразовательных школ ранней профессиональной ориентацией с целью повышения их мотивации в выборе профессионального образования.

Факторы, влияющие на политическую эффективность системного образовательного кластера:

- общее состояние политической среды;

- уровень развития демократии и становления гражданского общества;
- уровень гражданско-патриотического воспитания учащихся образовательных организаций.

С учётом вышеизложенного можно говорить о многостороннем влиянии различного рода факторов на результативность деятельности системного образовательного кластера. Давать оценку деятельности системного образовательного кластера по каждой составляющей его эффективности нецелесообразно, так как между ними существует тесная связь, что также определяется взаимообусловленным характером рассмотренных в работе факторов.

Следует отметить, что статистически измерить результативность представляется достаточно сложно, но дать комплексную оценку данному показателю, используя интегральный подход, можно в виде следующей совокупности определённых критериев:

$$Пр = K1 + K2 + K3 + K4 + K5 + K6 + K7 + K8,$$

где:

Пр – показатель результативности функционирования системного образовательного кластера;

K1 – экономия бюджетных средств;

K2 – экономия личных сбережений;

K3 – прирост собственных средств хозяйствующих субъектов, входящих в системный образовательный кластер;

K4 – повышение уровня компетентности кадров некоммерческих организаций;

K5 – снижение уровня структурной безработицы;

K6 – рост степени использования современных маркетинговых технологий в образовательных организациях;

К7 – рост степени участия бизнес-структур в развитии некоммерческих организаций в условиях реализации концепции непрерывного образования;

К8 – рост степени участия гражданского общества в принятии нормативно-законодательных актов в сфере образования.

Необходимо отметить, что данная формула не является арифметическим сложением величин рассматриваемых критериев. Она скорее моделирует процесс влияния выделенных критериев на показатель результативности системного образовательного кластера.

Разработка целостной методики определения эффективности функционирования образовательного кластера представляет собой актуальную и перспективную проблему, которая

может стать для автора объектом его дальнейших научных исследований.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Егоров Ю.Н. Экономический анализ: монография // Московский региональный институт высшего социально-экономического образования. Видное, 2008. 168 с.
2. Б.Е. Токарев. Маркетинговые исследования: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. 512 с.
3. Рябков О.А. Организационно-экономическое развитие некоммерческих организаций в условиях реализации концепции непрерывного образования: дис. ... докт. эконом. наук // Московский государственный университет приборостроения и информатики. М., 2013. 315 с.
4. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография. Казань: РИЦ «Школа», 2010. 102 с.

УДК 33.338.3

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-99-105

Стуканова И.П.*Московский государственный областной университет*

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

Аннотация. В статье рассматривается проблема управления качеством продукции на предприятиях, производящих продукты питания. Качество как элемент, представляющий собой наибольшую ценность для современного российского потребителя, должно стать и действенным инструментом маркетинга, обеспечивающим возможности повышения конкурентоспособности предприятий и отрасли в целом. Показывается, как менялось понимание качества производителями и потребителями по мере развития производства и рынка, а также раскрывается структура затрат предприятия на обеспечение качества продукции.

Ключевые слова: качество продукции, управление качеством, потребности, рынок, затраты, конкурентоспособность, маркетинговые структуры.

I. Stukanova*Moscow State Regional University*

PRODUCT QUALITY CONTROL IN MARKETING SYSTEM

Abstract. The article considers the problem of product quality control at food-stuff enterprises. Quality, as the most valuable for modern Russian customers element, should become an effective instrument of marketing, because it provides opportunities for the competitiveness improvement both of organizational settings and of the whole industry. The article also shows the evolution of the producers' and customers' attitude to the quality concepts in terms of the market and manufacturing processes development, as well as the structure of costs paid by enterprises to ensure the quality.

Key words: quality of production, quality management, needs, market, costs, competitiveness, marketing structures.

Одним из важнейших направлений развития экономики является развитие агропромышленного рынка как одного из наиболее социально значимых, а также как рынка, обеспечивающего продовольственную безопасность страны. Решение этой задачи лежит в плоскости повышения эффективности производства при условии повышения качества продукции. Данное направление определено в Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г. [8], что и предопределяет управление предприятиями, и, в частности, предприятиями молочной промышленности, с позиций производства качественной продукции.

Важным моментом понимания сущности управления качеством является понимание того, что в результате развития производства менялось и отношение к качеству [3], и в то же время менялись и отношения между участниками рынка: поставщиками, производителями, потребителями. В зависимости от роли качества и его значимости для потребителя, менялись и подходы к определению качества, и подходы к управлению им.

Отечественные предприятия пищевой и, в частности, молочной промышленности прошли через ряд этапов в управлении качеством продукции, совпадающих, в целом, с основными этапами эволюции качества, однако имеющих ряд особенностей, обусловленных как спецификой отрасли, так и российским подходом к решению проблемы обеспечения населения продовольствием.

Проблема количественного удовлетворения населения молочной продукцией достаточно длительное время оставалась первоочередной, и управление качеством на предприятиях сводилось к выпуску продукции, соответствующей требованиям ГОСТов и ТУ. Иными словами, продукция считалась качественной при условии её соответствия определённым параметрам, обозначенным в указанных документах. Потребитель практически не имел возможности выбора и в большинстве случаев был рад самому факту покупки продукта. Таким образом, удовлетворённость потребителя напрямую была связана с количественным производством, что требовало от производителей внедрения высокопроизводительного оборудования и разработки новых технологий безотходного производства.

Именно в этот период широкое распространение получило использование в ряде пищевых производств продуктов из пахты и сыворотки, а также расширение ассортимента для массового потребителя за счёт использования безотходных технологий. Следует отметить, что в условиях «количественного» приоритета, тем не менее, велись активные разработки в области производства молочных продуктов длительного хранения, продуктов детского и диетического питания, продуктов с наполнителями и витаминами.

В современных условиях хозяйствования количественные аспекты рассматриваемой проблемы также имеют важное значение, поскольку для обеспечения здоровья нации необходимо производство качественной молочной продукции, отвечающей, по её количественным показателям, нормам потребления, установленным ООН и (или) АМН. Согласно данным официальной статистики, к середине 2015 г. валовое производство молока составило 15150,6 тыс. тонн, что почти эквивалентно показателю за аналогичный период 2014 г. (99,8 %) [5]. При этом объём производства спредов снизился на 3,7 %, молока и сливок в твёрдых формах – на 11,2 %, молока сухого гранулированного или в других твёрдых формах с массовой долей жира более 20 % – на 36,1 %, продуктов молочных сгущённых – на 4,9 %. По таким видам молочной продукции, как сливки, сливочное масло, творог, сыры твёрдые, сметана и др., отмечается увеличение объёмов производства на 12,4 %, 3,4 %, 8,4 %, 30,4 % и 11,7 % соответственно [5]. Важно отметить и тот факт, что увеличение объёмов производства молочной продукции спрово-

ждалось снижением объёмов импорта основных видов молочной продукции, который за первую половину 2015 г. в 2,1 раза уменьшился по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. [5], что, учитывая более высокую степень лояльности российского потребителя к качеству отечественных продуктов питания, формирует дополнительные возможности для применения инструментов маркетинга при управлении качеством молочной продукции.

В целом, согласно данным *Business Stat* (табл. 1), в период с 2010 по 2014 гг. предложение молочных продуктов на российском рынке характеризовалось положительным трендом, составляющим 1,4 млн. т. при соотношении показателей 2014 и 2010 гг., хотя темпы роста предложения в прошлом году оказались самыми низкими за последние 5 лет, на что в значительной степени повлияло введение эмбарго.

Таблица 1.

**Предложение молочных продуктов в Российской Федерации,
2010–2014 гг. (тыс. т.; %) [2]**

Параметр	2010	2011	2012	2013	2014
Предложение (тыс. т.)	11603,3	12029,6	12649,3	13010,4	13026,5
Динамика (% к предыдущему году)	-	3,7	5,2	2,9	0,1

Прогнозные оценки предложения молочной продукции имеют радужные перспективы, и, хотя они характеризуются весьма умеренным ростом (0,6–2,3 % в год), прогнозируется, что

к 2019 г. увеличение предложения молочной продукции будет осуществляться, преимущественно, силами отечественных производителей (табл. 2).

Таблица 2

**Прогноз предложения молочных продуктов в Российской Федерации,
2015–2019 гг. (тыс. т.; %) [2]**

Параметр	2015	2016	2017	2018	2019
Предложение (тыс. т.)	13107,2	13380,8	13662,1	13977,2	14172,6
Динамика (% к предыдущему году)	0,6	2,1	2,1	2,3	1,4

Вступление России на рыночный путь развития в значительной степени изменило отношение потребителей и производителей к пониманию качества. Появившаяся возможность потребительского выбора требовала от производителей повышения эффективности производства за счёт снижения издержек (в том числе низких закупоч-

ных цен) и повышения конкурентоспособности продукции. Таким образом, качество выпускаемой продукции стало главным фактором, обеспечивающим существование предприятия, поскольку именно оно обеспечивало выручку от реализации продукции.

В 2015 г. (по состоянию на середину года) закупочная цена на сырое моло-

ко первого сорта базисной жирности, согласно данным региональных органов управления АПК, составляла 18,06 руб. за килограмм. При этом цены производителей на реализацию увеличивались незначительно, достигая, в среднем, 20,06 руб. на килограмм, однако цены промышленных производителей увеличивались гораздо сильнее, составляя, в среднем, 34,44 руб. за килограмм на пастеризованное молоко (что на 3,5 % выше, чем в начале года), 293,75 руб. за килограмм – на твёрдые сыры, и 242,99 руб. за килограмм – на сливочное масло (+1,5 % по сравнению с ценами на начало года) [4].

Фактором, отрицательно влияющим на качество продукции и на отношение потребителей, является высокая доля фальсификата на рынке молочной продукции. Так, согласно данным различ-

ных официальных источников, доля фальсифицированной молочной продукции составляет в целом по отрасли 10 %, по сырам – 15 %. Однако, данные весьма противоречивы: Россельхознадзор заявляет о 78,3 % фальсифицированного сыра, Роспотребнадзор – о 38 % фальсифицированной молочной продукции, а отрасль настаивает на 10–20 %, что, безусловно, тоже немало [1].

По мере развития производства и применения новых видов сырья, существенно возросла и потребительская грамотность. «Рынок продавца» сменяется «рынком покупателя», и производители были вынуждены максимизировать усилия в удовлетворении потребителя с целью завоевания и сохранения его предпочтений в жёсткой конкуренции на рынке (табл. 3).

Таблица 3

**Сегментация рынка по производителям молочной продукции
и их использованию производственных мощностей (%) [6]**

Показатель	Доля фирмы на рынке	Использование производственной мощности
ОАО «Вимм-Билль-Данн»	10,8	75,4
«Юнимилк»	9,7	63,3
«Данон»	7,0	82,1
«Эрман»	1,07	85,0
ОАО «Молочный комбинат «Воронежский»»	1,04	83,1
ОАО «Останкинский молочный комбинат», г. Москва	0,7	60,0
«Кампина»	0,5	76,2
ЗАО «Алексеевский молочно-консервный комбинат», г. Белгород	0,47	54,0

При этом справедливости ради следует отметить, что на сегодняшний день в России потребление молока и молочных продуктов на душу населения ниже рекомендуемых медицинских норм (в 2013 г. при норме 320–340

кг потребление составило 248 кг в год) [7, с. 180].

Созданные на предприятиях отделы маркетинга изначально были ориентированы в первую очередь на эффективный сбыт, однако в корне изменившееся

ся отношение потребителей к качеству продуктов питания заставило производителей пересмотреть отношение к управлению качеством: главным критерием качества молочных продуктов становятся именно предпочтения конкретного потребителя, основанные на ценности для него конкретного продукта. Заметим, что каждый потребитель имеет свою систему ценности, и, более того, предпочтения его могут меняться: что казалось привлекательным сегодня, завтра теряет свою ценность. Так, ценность широкого ассортимента, то есть возможность выбора (достигаемая нередко за счёт наполнения прилавков магазинов продукцией, произведённой с использованием ГМО, продукцией немолочного происхождения, не отвечающей требованиям натуральности и т.п.) уступила ценности безопасности продуктов, что подтверждают данные многочисленных исследований [3; 9].

Таким образом, в управлении качеством возникла необходимость опираться на серьёзные исследования, позволяющие выявить запросы потребителей с целью их наиболее полного удовлетворения, а также способствующие эффективному выбору поставщиков и торговых посредников. Всё это требовало от производителя комплексных усилий по обеспечению качества на протяжении всей цепочки производства: от получения сырья до реализации продукции.

Переход к всеобщему управлению качеством, охватывающий всю деятельность производителей, предполагает, что все участники процесса обслуживания покупателя от «фермы до вилки» рассматриваются как партнёры, обеспечивающие ожидаемое потребителем качество.

Качество молочной продукции, являясь одним из основных параметров её конкурентоспособности, непосредственно влияет на экономические результаты деятельности предприятий, такие как прибыль от продажи качественной продукции и затраты производителя на обеспечение совокупности её физико-химических, микробиологических и органолептических показателей и свойств, уровень которых формируется производителем при производстве продукции с целью удовлетворения установленных или предполагаемых потребностей покупателей.

Анализ затрат производителя на обеспечение качества молочной продукции показывает, что в первую очередь это затраты на контроль (приёмочный, текущий и контроль готовой продукции) и поддержание системы обеспечения качества. В рамках системы управления качеством также следует рассматривать издержки на внутренний брак и потери в цене из-за некачественной продукции, выявленной вне предприятия. При этом важно обращать внимание на то, как распределяются затраты на качество между производителем и потребителем.

Так, значительная часть затрат (прежде всего на контроль качества продукции) входит в состав стоимости продукции и, по сути, является инвестициями, поскольку после продажи эти средства возвращаются производителю, принося кроме прибыли ещё и укрепление его имиджа и репутации, разумеется, при условии качества, удовлетворяющего потребителя.

Издержки, понесённые производителем и связанные с внутренней отбраковкой некачественной продукции,

в конечном итоге также обеспечивают высокое качество на «выходе» и могут быть частично компенсированы за счёт прибыли. При этом в ряде случаев такие продукты могут быть использованы (разумеется, при условии пригодности) как сырьё в других производствах или отраслях.

Увеличение производства молочных продуктов, расширение ассортимента и повышение их качества зависят не только от качества исходного сырья, но и от строгого соблюдения технологических требований во всей цепи производственных процессов, начиная от выращивания животных и заканчивая доведением её до потребителя. К основным факторам, определяющим оптимальный ассортимент на предприятиях молочной промышленности, можно отнести региональные особенности производства, национальные традиции и потребительские предпочтения, экономические предпосылки производства (касаются как предприятия, так и потребителя). При этом следует отметить, что сохранение ассортимента производимой продукции на одном уровне в течение длительного времени может привести к потере позиций на рынке и, как следствие, к ухудшению финансовых показателей предприятия.

Исследования показывают, что абсолютное большинство потребителей считают безопасность одной из обязательных качественных характеристик молочных продуктов [3; 9]. Создание санитарно-безопасной молочной продукции невозможно без эффективного функционирования системы контроля качества, то есть контроля, осуществляемого не просто с целью фиксации определённых параметров

(показателей) и соотношения их с требованиями стандартов, а нацеленного на совершенствование качества технологических процессов, взаимодействие с поставщиками и потребителями. Эти требования, провозглашённые руководством IDF (Международная молочная федерация), полностью согласуются с позицией ЕС, опирающейся на законодательные требования к обеспечению безопасности пищевых продуктов.

Формирование качества молочных продуктов в первую очередь зависит от качества использованного сырья и материалов, от качества технологических процессов и качества контроля на всех этапах производства. Это имеет большое значение, особенно в сложившихся условиях, когда в стране остро стоит вопрос импортозамещения во всех отраслях промышленности, и в пищевой, в частности. При этом, безусловно, важно изучение международного опыта управления качеством пищевых продуктов, активное внедрение системы менеджмента качества в соответствии с мировым уровнем, подготовка квалифицированных специалистов по управлению качеством и реализация мероприятий по повышению потребительской грамотности и культуры.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агропродмаш-2015: Время говорить о качестве. [Электронный ресурс]. URL: <http://agroprod mash.unipack.ru/publication/57144/> (дата обращения: 10.10.2015).
2. Анализ молочной отрасли в России в 2010-2014 гг., прогноз на 2015-2019 гг. BusinesStat. [Электронный ресурс]. URL: marketing.rbc.ru (дата обращения: 17.10.2015).

3. Жук С.С. Управление качеством человеческих ресурсов: теория и практика. М.: Дашков и К, 2015. 232 с.
4. Зеленкин В.Г. Управление качеством продукции на предприятиях молочной промышленности как фактор повышения их конкурентоспособности // Вестник ЮУрГУ. Серия «Пищевые биотехнологии». 2013. Т. 1, № 2. С. 55–58.
5. Официальный сайт Российского Союза предприятий молочной отрасли. [Сайт]. Оперативная информация молочного рынка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dairyunion.ru/statistics> (дата обращения: 10.10.2015).
6. Официальный сайт DISCOVERY Research Group [Сайт]. [Электронный ресурс]. URL: <http://drgroup.ru> (дата обращения: 15.10.2015).
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2014: Р32 стат. сб. / Росстат. М., 2014. 900 с.
8. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р. [Электронный ресурс]. URL: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128940 (дата обращения: 11.10.2015).
9. Стуканова И.П. Управление региональным рынком продовольственных товаров: маркетинговый подход: монография / И.П. Стуканова. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. 236 с.

РАЗДЕЛ III. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-106-110

Демин С.С.¹, Зубеева Е.В.², Сазонов А.А.²

¹Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации,
г. Москва,

²Российский государственный технологический университет
имени К.Э. Циолковского (МАТИ), г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БАЛАНСОВОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы управления ресурсами предприятия на основе матричного баланса, как производного формата от стандартной формы баланса. Предлагаемая схема оценки результатов деятельности предприятия представлена в виде матрицы по четырём разделам: направление хозяйственной деятельности предприятия, виды финансовых ресурсов, направление вложений финансовых ресурсов, оценки доходов по направлениям деятельности. Применение данного метода на практике позволяет оценить эффективность использования ресурсов предприятия.

Ключевые слова: матричный баланс, финансовые ресурсы, оптимизация денежных потоков, распределение финансовых ресурсов.

S. Demin¹, E. Zubeeva², A. Sazonov²

¹Scientific Research Institute of Civil Aircraft, Moscow,

²Russian State Technological University (MATI), Moscow

THEORETICAL ASPECTS OF RESOURCE MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF BALANCE ANALYSIS

Abstract. The paper addresses the issues of resource management of an enterprise on the basis of matrix balance, as a derived format from a standard form of balance. The offered scheme of assessment of results of enterprise activity is presented in a matrix form according

to four sections: the directions of enterprise economic activity, types of financial resources, the direction of investments of financial resources, assessment of incomes from different activities. The application of this method in practice allows to estimate the efficiency of enterprise resources usage.

Key words: matrix balance, financial resources, optimization of cash flows, distribution of financial resources.

Основной задачей управленческого анализа на предприятии является оптимизация финансовых ресурсов, которая предполагает выбор наилучшего управления денежными потоками. Одним из методов решения данной задачи является матричный баланс, как производный формат от стандартной формы баланса предприятия, но схематично имеющий вид матрицы [2, с. 43]. Однако область применения матричных балансов достаточно обширна, так как он может отразить взаимосвязь любых разнородных, но взаимосвязанных экономических показателей [6, с. 3].

Особенностью и преимуществом матричного баланса является то, что он позволяет взаимоувязать различные показатели анализа и проследить их корреляцию в удобном для лица, принимающего решения, формате. Кроме того, подобного рода матрица в дальнейшем служит информационной базой для разработки всех видов планов на предприятии [3, с. 32]. Расчёты, которые проводятся в ходе балансового анализа, достаточно просты и понятны, поскольку метод изначально ориентирован на диагностику конечных данных в виде сопоставления вложенных ресурсов и полученных в ходе их использования результатов. Сопоставить показатели предприятия можно по следующим направлениям (рис. 1): финансы (собственный капитал, заёмный капитал и государ-

ственный заказ) и эффективность (прибыль, рентабельность продукции, доход на капитал) [5, с. 65]. Рассматриваемый метод основан на стандартных принципах построения матриц в форме таблицы с некоторыми элементами α_{ij} , стоящими на пересечении i -ой строки и j -го столбца. Если массив имеет m строк и n столбцов, то итогом матрицы является элемент α_{mn} , получаемый сложением либо всех элементов итоговых строк, либо всех элементов итоговых столбцов. Элементы матрицы α_{ij} могут принимать как положительные, так и отрицательные значения. На рис. 1 при дальнейшем описании некоторых групп элементов α_{ij} примем первый индекс за номер строки, второй индекс – за номер столбца матрицы.

Первая группа элементов, находящихся на пересечении первой строки и первого столбца, содержит по два важных массива. Цель первой группы элементов – оценить годовые финансовые потоки ($\alpha_{4,1}$), перераспределение финансовых потоков через государственный бюджет и заёмный капитал ($\alpha_{1,2}$ и $\alpha_{2,1}$) и использование финансовых потоков в процессе хозяйственной деятельности ($\alpha_{1,3}$). Представленные в матрице направления хозяйственной деятельности зависят от специфики каждого конкретного предприятия. Элементы группы $\alpha_{1,1}$ являются положительными, разделены по видам ресурсов и финансовых потоков, их распределение проходит через $\alpha_{2,1}$ и $\alpha_{1,2}$,

а расходов – через α_{1-3} . При этом элементы группы α_{1-2} и α_{2-1} диагностируются с помощью одинаковых показателей, согласно уровню значимости по видам финансовых потоков в ана-

лизе направлений их использования. Следовательно, в расчётах необходимо взаимоувязывать группы элементов α_{1-2} и α_{2-1} .

	Направления деятельности		Виды финансовых ресурсов		Направления вложений финансовых ресурсов						Оценка доходов по направлениям деятельности			Итого	
	Государство-партнеры	российские посредники	Госзаказы	Кредитные источники	Собственный капитал	Воспроизводство	Модернизация	Переоснащение	Инвестиционная политика	Дивидендная политика	Производство	Диверсификация	Реализация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
1. Направления хозяйственной деятельности															
государство			q_r	r_r	m_r	z_r^s	z_r^u	z_r^{sp}	-----	-----				0	
российские партнеры			q_p	r_p	m_p	z_p^s	z_p^u	z_p^{sp}	z_p^{sm}	z_p^d				0	
посредники			q_n	r_n	m_n	z_n^s	-----	-----	z_n^{sm}	z_n^d				0	
2. Виды финансовых ресурсов															
Государственный заказ	$\bar{q}_r$	$\bar{r}_r$	$\bar{m}_r$								P_q	D_q	Π_q	0	
кредитные источники	$\bar{q}_p$	$\bar{r}_p$	$\bar{m}_p$								P_r	D_r	Π_r	0	
собственные источники	$\bar{q}_n$	$\bar{r}_n$	$\bar{m}_n$								P_z	D_z	Π_z	0	
3. Направления вложений финансовых ресурсов															
воспроизводство			z_r^s	z_r^u	z_r^{sp}										0
модернизация			z_p^s	z_p^u	z_p^{sp}										0
переоснащение			z_n^s	z_n^u	z_n^{sp}										0
инвестиционная деятельность			z_{sm}^s	z_{sm}^u	z_{sm}^{sp}										0
дивидендная политика			z_d^s	z_d^u	z_d^{sp}										0
4. Критерии оценки доходов															
Производство	P_r	P_p	P_n											W	
диверсификация	Π_r	Π_p	Π_n											X	
реализация	Π_r	Π_p	Π_n											Y	
итого	W	X	Y	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Рис. 1. Матрица оценки результатов финансовой деятельности предприятия

Использование матричной формы при анализе распределения всех видов ресурсов позволяет в удобном для пользователя виде представить основные показатели хозяйственной деятельности предприятия. На рис. 1 показан весь финансовый цикл с момента поступления ресурсов на предприятие и до момента их полного воспроизводства через весь операционный цикл предприятия [4, с. 5].

Главный упор в матричном методе сделан на анализе финансовой стороны воспроизводственных процессов, составляющих и определяющих совокупный денежный оборот предприятия. Матрица отражает возникнове-

ние доходов, их перераспределение и оценку финансовой деятельности [8, с. 44]. При этом отслеживается баланс государственного финансирования, баланс совокупного кредитного фонда и собственных средств. Данная схема отражает важные финансовые характеристики в деятельности предприятия. Так, в блоке К3-2 даны характерные для выбранной отрасли параметры, отражены пропорции финансирования деятельности любого предприятия из указанных финансовых источников: государственного заказа, кредитных источников и «собственного» капитала.

Рассматриваемая схема позволяет включать в неё интересующие пока-

затели финансового механизма предприятия. Каждый из представленных блоков может быть разделён на составные части. Например, собственный капитал может быть проанализирован по следующим направлениям: рентабельность капитала, ROI, ROE, WACC [1, с. 27]. Кредитные источники могут быть разделены на долгосрочные и краткосрочные. Также в случае необходимости могут быть более детально проанализированы инвестиционная и дивидендная политика [7, с. 29]. Следовательно, матричная форма анализа позволяет вносить в неё любые интересующие предприятие показатели.

Рассчитываемые в матрице группы элементов α_{1-2} и α_{2-1} , α_{3-1} и α_{1-3} при расчёте должны быть равны между собой и характеризовать использование соответственно заёмных и собственных средств в процессе хозяйственной деятельности. Группы элементов α_{1-2} и α_{2-1} содержат информацию о направлении вложений заёмных средств на определённый вид деятельности и возможности проведения выбранной деятельности за счёт привлечённых кредитов. Группы элементов α_{3-1} и α_{1-3} содержат соответственно анализ использования собственного капитала применительно к деятельности предприятия и показывают результаты от вовлечения его в различные виды деятельности. Наиболее значимыми в данной матрице являются группы элементов α_{2-4} и α_{3-4} . Группа элементов α_{2-4} показывает, как участвуют в получении дохода те или иные привлекаемые заёмные средства. Группа элементов α_{3-4} показывает, какое влияние на структуру дохода предприятия оказывает собственный капитал. Значения, полученные в результате расчёта двух вышеупомяну-

тых блоков, позволяют сопоставить участие собственного и заёмного капитала в формировании структуры дохода. Знание prerogatives применения собственного и заёмного капитала позволит при проведении финансового прогноза на следующий финансовый год сделать акцент на основном применяемом источнике денежных средств для получения максимально возможной величины дохода [9, с. 21].

Применение данного метода на практике позволяет взаимоувязать различные экономические и финансовые показатели с целью оценки эффективности использования финансовых ресурсов. На основе результатов матричного анализа можно оценить, какое из направлений деятельности предприятия приносит наибольший эффект.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гришина Г.П., Будумян Е.В. Системный подход инновационно-инвестиционных вложений в приоритетные направления развития экономики // Актуальные проблемы современной науки. 2012. № 2. С. 26–28.
2. Джамай Е.В. Ресурсное обеспечение наукоёмкого авиационного производства: финансово-экономический аспект. М.: Изд-во МАИ, 2006. 182 с.
3. Джамай Е.В., Дёмин С.С. Совершенствование метода прогнозирования финансовых ресурсов при создании инновационной продукции в рамках федеральных целевых программ // Финансовый менеджмент. 2010. № 4. С. 32–35.
4. Джамай Е.В., Дёмин С.С., Арсеньева Н.В. Модель оценки финансово-экономического потенциала отечественных предприятий наукоёмких отраслей промышленности // Финансовый менеджмент. 2010. № 6. С. 3–10.

5. Кудрова Н.А., Рожкова В.Е. Механизм распределения финансовых ресурсов в социально-ориентированных кластерных образованиях // Инновации и инвестиции. 2012. № 1. С. 64–68.
6. Полозова А.Н., Гребнева И.В., Лохманова И.С. Матричный метод анализа и прогнозирования дохода организации // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 5. С. 3–11.
7. Сазонов А.А. Совершенствование системы управления на промышленном предприятии // Вопросы экономических наук. 2012. № 1. С. 29–30.
8. Сазонов А.А., Сазонова М.В. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием // Проблемы экономики. 2011. № 5. С. 44.
9. Сазонов А.А., Сазонова М.В. Новые подходы к управлению предприятием // Актуальные проблемы современной науки. 2011. № 6. С. 21–22.

УДК 339.543

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-111-117

Крайнова М.В.*Российская таможенная академия (г. Люберцы)*

УЧЁТ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ И МЕНОВОЙ СТОИМОСТИ В ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ТОРГОВЛИ ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ

Аннотация. В статье рассматриваются современные предпосылки и актуальные проблемы отнесения программного обеспечения к категории «товар» при таможенном регулировании международной торговли программным обеспечением. В соответствии с положениями экономической теории приводятся доказательства в пользу отнесения программного обеспечения к категории «товар» на основе таких определяющих свойств товара, как потребительная и меновая стоимости. Обосновывается и предлагается вариант определения понятия программного обеспечения как «товара» для целей таможенного регулирования международной торговли программным обеспечением.

Ключевые слова: товар, услуга, потребительная стоимость, меновая стоимость, программное обеспечение, таможенное регулирование.

M. Kraynova*Russian Customs Academy, Lyubertsy*

COST AND EXCHANGE VALUE ACCOUNTING IN CUSTOMS REGULATION OF SOFTWARE TRADE

Abstract. The article considers the problematic issues of referring software to the category of “goods” in customs regulation of international software trade. In accordance with the assumptions of classical economics the case is made for referring software to the category of “goods” on the basis of such determining features of goods as use value and exchange value. The author proposes his definition of the term “software” for the purposes of customs regulation of international software trade.

Key words: goods, service, use value, exchange value, software, customs regulation.

Анализ положений основных конвенций, зарубежных и отечественных нормативных актов, регулирующих международную торговлю и внешнеэкономическую деятельность, а также результатов научных исследований в области экономики и международной торговли показывает, что на сегодняшний день в отечественной и зарубежной теории и практики отсутствует единое мнение в части отнесения программного обеспечения к категории «товар» или «услуга». Такое положение вещей, по мнению автора, влечёт за собой соответствующие негативные последствия, возникающие в ходе торговли программным обеспечением. В частности, неотнесение программного обеспечения к категории «товар» для целей таможенного регулиро-

© Крайнова М.В., 2015.

вания международной торговли программным обеспечением влечёт за собой отказ от таможенного контроля перемещения программного обеспечения через таможенную границу страны по электронным каналам связи, что в свою очередь повышает риск возрастания угрозы национальной безопасности страны при перемещении криптографического программного обеспечения, и экономической безопасности в части достаточного уровня развития отечественного производства программного обеспечения и независимости от импортных программных продуктов.

Вышесказанное характерно, в первую очередь, для России, где отсутствие должного контроля и регулирования международной торговли программным обеспечением привели к преобладанию на российском рынке импортного программного обеспечения и недостаточной конкурентоспособности отечественного программного обеспечения на мировом рынке.

Отрицательное влияние оказывает также отсутствие единого определения понятия «программное обеспечение» в отечественных нормативных документах, регулирующих данную сферу торговли.

Термин «программное обеспечение» достаточно широко применяется на практике, используется в бизнес-сообществе, в отчётах по анализу рынка информационных технологий таких известных международных консалтинговых компаний, как IDC¹ и PMR², в нормативных документах.

¹ IDC – ведущий поставщик информации, консультационных услуг и организатор мероприятий на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники.

² PMR – британо-американская компания, оказывающая услуги в сфере исследований и консалтинга для международных компаний, работающих на рынках Центральной и Восточной Европы.

В настоящее время в России термин «программное обеспечение» соотносят с понятием «программа для ЭВМ», определение которому дано в Гражданском кодексе РФ (далее – *ГК РФ*). В соответствии со статьёй 1261 ГК РФ, программой для ЭВМ является «представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определённого результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения» [1]. Однако, согласно Международному стандарту на терминологию в области информационных технологий ISO/IEC 2382-1 (далее – *Стандарт*), под «программным обеспечением» понимается «любая часть программ, процедур, правил и документации для систем обработки информации» [3], а уже под «программой» понимается «синтаксический блок, соответствующий правилам конкретного языка программирования и состоящий из объявлений и утверждений или инструкций, необходимых для выполнения определённых функций, задач или проблем» [3].

Таким образом, определение, используемое в ГК РФ, не совсем верно, так как «программа для ЭВМ» является лишь составляющей частью «программного обеспечения». К тому же, в отечественном законодательстве отсутствует определение понятия «программное обеспечение», которое бы раскрывало его отношение к категории «товар» или «услуга».

На основе анализа различных положений зарубежных и отечественных нормативных актов, для целей таможенного регулирования были выделе-

ны следующие важные свойства программного обеспечения:

- объективность формы программного обеспечения, позволяющая идентифицировать данный вид товара для целей таможенного регулирования;
- отнесение программного обеспечения к результатам интеллектуальной деятельности, что влечёт за собой учёт особенностей в таможенном регулировании такого вида товаров;
- системность программного обеспечения, выражающаяся не только в представлении программного обеспечения как «программы для ЭВМ», но и как «совокупности или любой части программ, процедур, правил и документации для систем обработки информации» [3].

Как было отмечено в ранее опубликованных наших работах, важным для целей таможенного регулирования также является наличие таких определяющих с точки зрения теории трудовой стоимости К. Маркса свойств программного обеспечения, как потребительная и меновая стоимость товара [2].

Авторы теории предельной полезности, например, К. Менгер, утверждали, что экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих его для продажи, от его материальности, независимо от характера его как продукта труда, поскольку обязательно предназначено для обмена [4, с. 201–202].

Научное обоснование, подтверждающее возможность отнесения программного обеспечения к категории

«товар» можно также видеть в работах Т.И. Фоминой и Е.Н. Пановой.

Один из научных выводов диссертационного исследования Т.И. Фоминой состоит в том, что «совокупность результатов интеллектуальной деятельности» (далее – РИД), к которым, в свою очередь, относится программное обеспечение, и «имущественных прав на него, указанных в лицензии, не являющейся разовой лицензией» – это «товар, перемещение через таможенную границу которого должно подлежать таможенному регулированию и таможенно-банковскому валютному контролю независимо от способа перемещения этого товара на таможенную территорию РФ...» [6].

Однако важно отметить, что отнесение того или иного РИД к товару или услуге в работе Т.И. Фоминой осуществляется на основе носителя, на котором оно передаётся, что не учитывает современные тенденции передачи РИД по электронным средствам связи.

Данная специфика не отражена и в работе Е.Н. Пановой, согласно которой «товар, содержащий ОИС, – это любое перемещаемое через таможенную границу движимое имущество, представляющее собой совокупность результата интеллектуальной деятельности и имущественных интеллектуальных прав на него, отражённых в лицензионном договоре, т.е. ОИС, и вещи, переходящей от одного лица к другому в результате сделки купли-продажи» [5].

Схематично структура такого товара, содержащего ОИС, по Е.Н. Пановой, представлена на рис. 1.

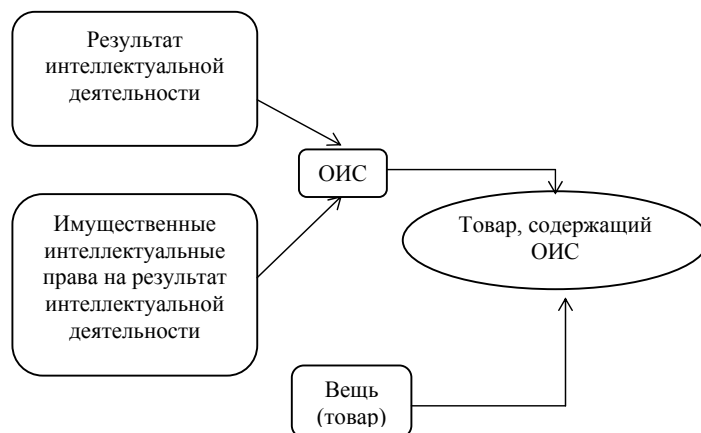


Рис. 1. Структура товара, содержащего ОИС, по Е.Н. Пановой

Таким образом, согласно результатам исследования Е.Н. Пановой, необходимым условием для осуществления таможенного контроля перемещения программного обеспечения через таможенную границу государства и его отнесения к категории «товар» является наличие физического носителя, на котором будет записано данное программное обеспечение, что также не соответствует современным тенденциям международной торговли программным обеспечением и не обеспечивает эффективного таможенного регулирования международной торговли программным обеспечением, в том числе посредством перемещения по электронным каналам связи.

На практике, применительно к такому товару, как программное обеспечение и некоторым другим видам товаров, являющихся РИД при осуществлении торговли, в том числе и международной, отсутствует необходимость в материальном носителе при перемещении программного обеспечения по средствам электронной связи,

что не предусмотрено в структуре товара, содержащего ОИС, по Е.Н. Пановой В свою очередь, при исключении материального носителя, программное обеспечение не перестаёт обладать потребительной и меновой стоимостью, которые в соответствии с положениями трудовой теории стоимости являются основными определяющими свойствами товара.

Таким образом, в современных условиях структуру программного обеспечения, как товара, стоит понимать как совокупность РИД, которая и является товаром, обладающим потребительной и меновой стоимостью, и интеллектуальных прав на данный РИД, наличие которых, в свою очередь, определяет лицензионность данного товара. Наличие же носителя программного обеспечения в составе данного товара при его непосредственной продаже влечёт за собой лишь увеличение его стоимости и не оказывает определяющего влияния на данный товар (рис. 2).

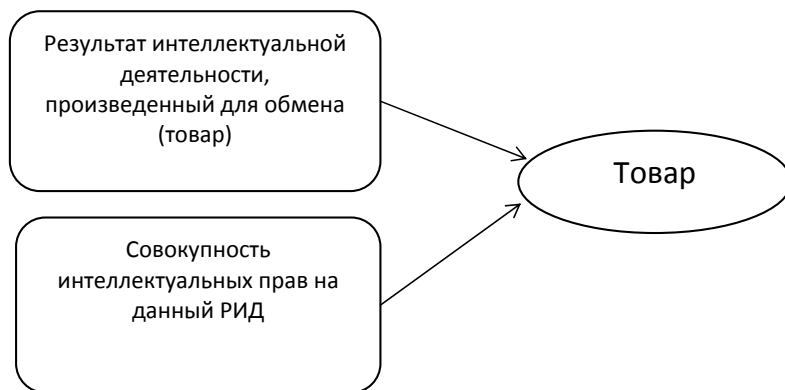


Рис. 2. Современная структура программного обеспечения как товара.

Таким образом, исходя из положений экономической теории, программное обеспечение, обладая потребительной стоимостью и меновой стоимостью само по себе является товаром, а реализуемые наряду с ним права использования интеллектуальной собственности являются необходимым инструментом защиты данного товара и его правообладателя и ограничением от недобросовестного использования данного товара, в силу простоты его тиражирования.

Стоит отметить, что в данном случае категория «товар, содержащий ОИС» не заменяет категории «товар», так как при анализе современного состава практически любого товара можно наблюдать закономерность наличия следующей совокупности его составных частей: физический объект, как результат физического труда при создании товара; интеллектуальный объект, как результат интеллектуального труда; и объект интеллектуальной собственности, как совокупность прав на данный товар. При этом выделенные составные части товара могут являться товаром самостоятельно при условии наличия определяющих

свойств товара, то есть потребительной и меновой стоимости.

Так, для программного обеспечения в качестве физического объекта выступает программный файл в определённом формате (например, «exe»), который является результатом преобразования компилятором алгоритма программы (результат автоматизированного физического труда), а также сопроводительная литература (например, руководство пользователя); интеллектуальным объектом может выступать непосредственно сам алгоритм программ(ы) и авторские рекомендации по использованию данных программ, содержащиеся в сопроводительной литературе; объектом интеллектуальной собственности является совокупность авторских, промышленных и прочих (например, патентных) прав.

Таким образом, в отнесении результата труда к категории «товар» определяющим является не столько его состав, то есть наличие одного из трёх видов объектов, в том числе физического объекта, а удовлетворение наличию определяющих свойств товара, как потребительная и меновая стоимость.

В этой связи можно говорить о том, что для целей таможенного регулирования научно обосновано понимание «товара» не просто как «вещи», а как результата труда, выраженного в объективной форме и обладающего потребительной и меновой стоимостью.

Подтверждение этому можно найти и в ряде случаев, наблюдаемых на практике в международной торговле программным обеспечением. Так, Федеральный суд по гражданским делам Германии квалифицировал сделку по продаже программного обеспечения в электронном виде как продажу товара. Решение было аргументировано тем, что при передаче программного обеспечения на диске, имеющего свойства товара, диск является лишь носителем или средством передачи соответствующего продукта и имеет сравнительно небольшую стоимость. Таким образом, передача программного обеспечения электронным способом при отсутствии материального носителя не изменяет правовой режим соответствующего товара [7].

Анализ различных трактовок определения понятия «товар», представленных в зарубежных и отечественных нормативных актах, регули-

рующих международную торговлю и внешнеэкономическую деятельность, показывает, что в настоящий момент определение понятия «товар», используемое в отечественной и зарубежной практике, как правило, строится на противопоставлении понятию «услуга», главным отличительным признаком которой выделяется отсутствие материального выражения в овеществлённой форме, что не отвечает современным тенденциям международной торговли, а также положениям экономической теории, и создаёт практическое и научное противоречие.

Согласно положениям экономической теории, «услуга» может иметь в результате полезной деятельности овеществлённую форму в виде товара, или не иметь её. При этом «услуга» наряду с «товаром» обладает потребительной и меновой стоимостью. В этой связи наиболее важной отличительной чертой услуги является то, что она представляет собой не товар в объективной форме (результата труда), а в форме процесса (полезного труда).

Схематично условия и процесс формирования товара и услуги можно представить следующим образом (рис. 3):

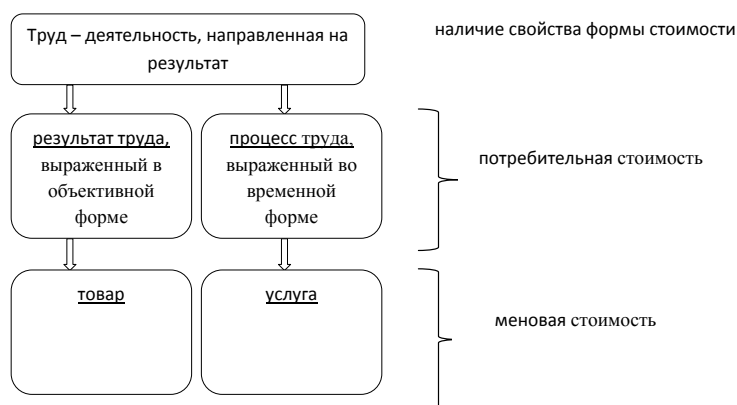


Рис. 3. Условия и процесс формирования товара и услуги

Таким образом, программное обеспечение, выступающее в объективной форме, является товаром, в то время как услуги по установке, ремонту и обслуживанию вычислительной техники и программного обеспечения, предоставление консультационных услуг, связанных с программным обеспечением и функционированием вычислительной техники, а также обучение в рамках консультирования и прочие необъектные процессы являются «услугами».

С учётом вышеизложенного, для целей таможенного регулирования международной торговли программным обеспечением, «программное обеспечение» следует понимать как «товар, выраженный в объективной форме и являющийся результатом интеллектуальной деятельности, представляющий собой совокупность программ или любую часть программ, процедур, правил и документации для систем обработки информации» [3].

По нашему мнению, законодательное закрепление понятия программного обеспечения как товара способствовало бы не только более эффективному таможенному контролю и таможенному регулированию перемещения программного обеспечения через таможенную границу страны, но и, как следствие, повышению национальной и экономической безопасности страны, а также развитию производства

отечественного программного обеспечения в России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ. Часть 4 (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=78012> (дата обращения: 05.10.2015).
2. Крайнова М.В. Таможенное регулирование торговли программным обеспечением в России // Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 1. С. 125-133.
3. Международный стандарт на терминологию в области информационных технологий (ИТ) ISO/IEC 2382-1 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.morepc.ru/informatisation/iso2381-1.html> (дата обращения: 05.10.2015).
4. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. 242 с.
5. Панова Е.Н. Развитие методов таможенной оценки товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2010. 166 с.
6. Фомина Т.И. Таможенное регулирование международной торговли товарами, содержащими интеллектуальную собственность: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2004. 225 с.
7. BGHZ [Federal Court, Civilian Division, Germany], Neue Juristische Wochenschrift. 1990. 320 f.

УДК 658.14.012

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-118-124

Кузнецова Н.Н.*Тулский государственный университет*

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТОВ) В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация. В статье уделено внимание проблеме привлечения предприятиями дополнительного финансирования, доказана актуальность данной проблемы в условиях экономического кризиса. Рассмотрено понятие «финансовый инструмент», дано определение финансового инструмента, как источника финансирования. Выделены основные виды финансовых инструментов, приведена их классификация по целям использования. Рассмотрена проблема применения заёмного капитала (на примере кредитов) в условиях экономического кризиса. Даны рекомендации по организации более эффективного управления финансовыми ресурсами на предприятиях в части использования различных источников финансирования.

Ключевые слова: финансовый инструмент, источник финансирования, кредит, кредиторская задолженность, процентная ставка, курсы валют.

N. Kuznetsova*Tula State University*

THE PROBLEM OF USING BORROWED CAPITAL (BY EXAMPLE OF LOANS) UNDER ECONOMIC CRISIS

Abstract. The article deals with the problem of attracting additional funding, which is relevant in the context of the economic crisis. The author considers the concept «financial instrument», and provides the definition of “financial instrument” as a source of funding. The main types of financial instruments are pointed out, their classification according to the purposes of use is presented. The issue of using borrowed capital (by example of loans) in economic crisis is considered. Recommendations are made for more effective management of enterprise financial resources in the use of various funding sources.

Key words: financial instrument, the source of funding, a loan, accounts payable, interest rate, exchange rates.

Практически каждая компания в процессе финансово-хозяйственной деятельности сталкивается с ситуациями дефицита финансовых ресурсов. Руководство организации может привлекать средства для реализации инвестиционных проектов в случае кассовых разрывов, обусловленных неэффективностью деятельности компании или финансового планирования, а также по причине чрезвычайных, непредвиденных ситуаций (несвоевременная оплата дебиторской задолженности,

резкое повышение цен на сырьё, снижение спроса, потери в результате аварий, брака и т.п.). Последние экономические ситуации особенно характерны для экономического кризиса, когда резкий рост курса валют вызывает повышение цен и затрат, снижение покупательной способности и платёжеспособности потребителей и т.п.

Таким образом, на любом, даже самом успешном предприятии может возникнуть множество различных экономических ситуаций, связанных с дефицитом денежных средств, и в каждой из них финансовая служба должна подбирать наиболее эффективный и экономически-обоснованный способ решения возникших трудностей. Наиболее эффективным и результативным является использование различных финансовых инструментов.

Финансовый инструмент – широкое понятие, охватывающее различные виды денежных и кредитных отношений, договоров, ценных бумаг и документов, обладающих различными функциями и назначением.

Использование финансовых инструментов в качестве источников финансирования предполагает наличие, как минимум, двух сторон:

1) сторона, предоставляющая финансовый инструмент (инвестор, кредитор и т.п.);

2) сторона, принимающая (использующая в качестве источника средств) финансовый инструмент (заёмщик, исполнитель обязательства).

Рассматривая ситуации, связанные с дефицитом финансовых ресурсов у юридических лиц, следует дать определение понятия «финансовый инструмент» с точки зрения его применения, как источника финансирования.

Финансовый инструмент (как источник финансирования) – инструмент привлечения денежных средств, активов и иных финансовых и материальных ресурсов, получаемых на условиях платности, возвратности, либо выполнения прочих условий кредитора (инвестора) с целью покрытия разного рода обязательств, либо совершения финансовых и инвестиционных вложений.

К основным финансовым инструментам относятся: денежные средства, вклады (фирма выступает в качестве вкладчика, например банковские счета), коммерческие векселя, дебиторская и кредиторская задолженность по займам, счетам и векселям, облигации и схожие долговые инструменты, инвестиции в акции других компаний, обязательства по получению займа, которые могут включать:

- ценные бумаги, обеспеченные активами (облигации, обеспеченные ипотечными обязательствами, договоры обратной покупки (РЕПО), секьюритизированные пакеты долговых инструментов);

- деривативы (опционы, варранты, фьючерсные контракты, форвардные контракты, процентные свопы и др.);

- финансовые инструменты, которые используются как инструменты хеджирования;

- обязательства предоставить заём другому предприятию;

- обязательства по получению займа, если такое обязательство может быть погашено денежными средствами [4].

В таблице 1 представлены статистические данные по источникам финансирования инвестиций в основной капитал, произведённых российскими организациями за период с 2007 по 2014 год.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

Всего, в том числе:	2007	2008	2009	2013	2014
	7 792 781	9 908 132	9 102 467	14 080 710	13 032 700
заёмные средства других организаций, млрд. руб.	301 548	408 327	616 598	589 368	632 602
в %	3,87	4,12	6,77	4,19	4,85
кредиты банков, млрд. руб.	460 345	694 064	544 253	884 985	918 019
в %	5,91	7,00	5,98	6,29	7,04
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления), млрд. руб.	978 768	1 165 022	852 916	1 740 345	Данные отсутствуют
в %	12,56	11,76	9,37	12,36	Данные отсутствуют
привлечённые средства, млрд. руб.	2 871 577	3 765 486	3 677 797	4 835 827	5 116 178
в %	36,85	38,00	40,40	34,34	39,26
прочие, млрд. руб.	1 043 784	1 321 841	1 263 734	1 544 874	1 537 267
в %	13,39	13,34	13,88	10,97	11,80
собственные средства, млрд. руб.	2 036 663	2 506 652	2 092 028	4 378 393	4 736 752
в %	26,14	25,30	22,98	31,09	36,35
средства от выпуска корпоративных облигаций, млрд. руб.	9 193	4 426	4 131	8 617	7 146
в %	0,12	0,04	0,05	0,06	0,05
средства от эмиссии акций, млрд. руб.	90 903	42 314	51 010	98 300	84 737
в %	1,17	0,43	0,56	0,70	0,65

Источник [1].

Данные таблицы свидетельствуют о растущей доле привлечённых и кредитных средств в общем объёме источников финансирования. Так, доля кредитов увеличилась за анализируемый период на 1,13 % и составила на конец 2014 года 7,04 %. Привлечённые средства на протяжении всего периода имеют наибольший удельный вес. Также следует обратить внимание на прочие источники финансирования, удельный вес которых уступает только доле привлечённых и собственных средств и превышает долю кредитов. На конец 2014 г. прочие источники финансирования составили 11,8 % от общего объёма, что превышает долю кредитов на 4,4 %.

Однако прочие источники финансирования могут включать достаточно крупный массив финансовых инструментов. При этом в официальной статистике отсутствует информация о конкретных видах источников финансирования, входящих в данную группу.

Таким образом, для того, чтобы определить, какие именно инструменты финансирования предпочтительнее использовать как источник денежных средств, необходимо их классифицировать в части критерия разделения по целям использования. Классификация представлена на рисунке 1.

Исходя из приведённой классификации, каждый финансовый инструмент имеет свою область применения,

то есть используется в определённой экономической ситуации. Рассматривая ситуацию, связанную с дефицитом денежных средств, следует остановиться более подробно на инструментах, которые могут выступать в каче-

стве источников финансирования, а именно на наиболее распространённом среди физических и юридических лиц финансовом инструменте – на *кредитных средствах*.

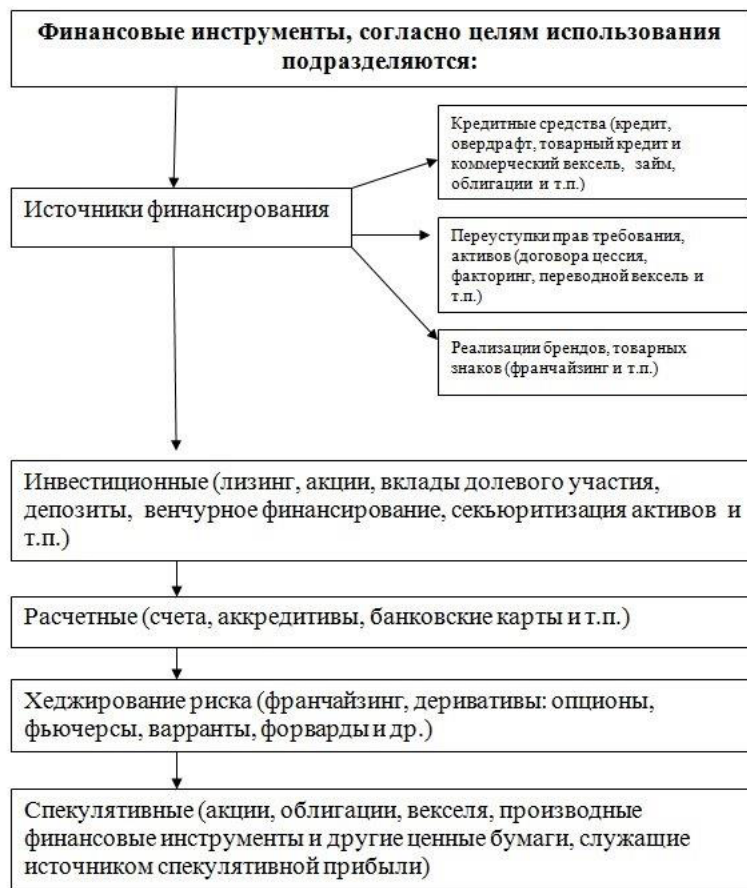


Рис. 1. Классификация финансовых инструментов по целям их использования

Кредит подразумевает использование юридическим или физическим лицом заёмного капитала, за который взимается определённая плата и предусматривается чёткий срок возврата предоставленного кредитором финансирования.

Использование кредита в качестве источника заёмных средств предпо-

лагает дополнительные затраты на уплату процентов, комиссий банка и прочих оговорённых в кредитном договоре платежей.

В таблице 2 приведены данные Федеральной службы государственной статистики о задолженности организаций на конец 2014 г.

Таблица 2

Задолженность организаций на конец 2014 года

	2000		2005		2013		2014	
	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу
Суммарная задолженность по обязательствам	4479935	100	12178969	100	58340477	100	75182475	100
в том числе просроченная	1675153	100	1032064	100	1660601	100	2137882	100
Из суммарной задолженности по обязательствам:	-	-	-	-	-	-	-	-
кредиторская задолженность	3514951	78,5	6389304	52,5	27531558	47,2	33173617	44,1
в том числе просроченная	1571469	93,8	956356	92,7	1469645	88,5	1881316	88,0
задолженность по кредитам банков и займам	964984	21,5	5789665	47,5	30808919	52,8	42008858	55,9
в том числе просроченная	103684	6,2	75708	7,3	190956	11,5	256566	12,0
Дебиторская задолженность	2450755	100	6331251	100	26263685	100	31013596	100
в том числе просроченная	916257	37,4	855998	13,5	1482765	5,6	2015920	6,5

Источник [2].

Приведённые данные показывают рост просроченной кредиторской задолженности по кредитам и займам, что свидетельствует о наличии определённых проблем, связанных с привлечением дополнительного финансирования.

Поднятие Центральным Банком ключевой ставки в декабре 2014 г. до 17 % привело к значительному «удорожанию» кредитных ресурсов и снижению доступности данного вида финансирования. Так, например, ещё в декабре 2014 г. ставка по кредитам на срок свыше 1 года составляла 13,95 %, а уже в январе 2015 – 17,35 %. Ситуация осложнена тем, что рост ключевой ставки вызвал увеличение процентов по депозитам и вкладам. В результате физические и юридические лица стремятся разместить свободные денежные средства под высокий процент. Банки, в свою очередь,

для того, чтобы обеспечить выплату дохода вкладчикам, вынуждены повышать ставки по кредитам, что делает экономически нецелесообразным привлечение заёмных средств для компаний, нуждающихся в финансировании.

Ещё более сложная экономическая ситуация возникла в организациях, привлёкших валютные займы до падения курса рубля. Ввиду того, что процентные ставки по валютным кредитам значительно ниже, чем по рублевым, доступность данного финансирования до конца 2014 была достаточно высокой. Таким образом, кредиты в долларах и евро широко использовались как физическими, так и юридическими лицами.

На рисунках 2 и 3 представлена динамика курсов валют с 1 января 2014 г. до 29 августа 2015.



Рис. 2. Динамика курса доллара США с 01.01.2014 по 29.08.2015 [3]



Рис. 3. Динамика курса евро с 01.01.2014 по 29.08.2015 [3]

Из приведённых выше данных следует вывод, что валютные кредиты, привлечённые и непогашенные до конца 2014 г., снизили платёжеспособность заёмщиков почти в 2 раза. Рефинансировать такой долг на более выгодных условиях практически не-

возможно, поскольку «дешёвые» кредитные ресурсы на рынке отсутствуют.

Исходя из классификации финансовых инструментов, можно сделать вывод, что для финансирования следует использовать две первые группы (источники финансирования, инве-

стиционные). Оставшиеся три группы являются дополнительными в части их применения в качестве источников капитала. Последние, в свою очередь, распространены в большей или меньшей степени, что обусловлено их доступностью, универсальностью и стоимостью.

Наиболее доступный, универсальный и сравнительно недорогой источник финансирования не всегда приносит желаемый экономический эффект от его привлечения. Менеджеры организации, принимая решение об использовании заёмных средств, нередко руководствуются наиболее простым вариантом, не принимая во внимание его соответствие сложившейся экономической ситуации, уровень риска, запас финансовой гибкости компании и т.п. При этом существует ряд альтернативных финансовых инструментов, труднодоступных на первый взгляд, но имеющих большую экономическую эффективность в той или иной ситуации.

Для эффективного управления денежными средствами руководству предприятия следует сочетать различные виды финансовых инструментов, в зависимости от потребностей в денежных средствах, целей их использования, ориентируясь на конкретную экономическую ситуацию. При выборе финансового инструмента необходимо опираться на ряд критериев, таких как *стоимость, доступность, уровень риска и запас финансовой гибкости*. После принятия управленческого решения о выборе того или иного финансового инструмента, прежде чем

его реализовать, необходимо провести прогнозную оценку экономического эффекта от применения предполагаемого источника финансирования.

Таким образом, оптимальный источник финансирования должен быть выбран в соответствии со сложившейся экономической ситуацией на конкретном предприятии и соответствовать ей по критерию доступности. Данный финансовый инструмент должен обладать невысокой (относительно финансовых возможностей конкретно взятой компании) стоимостью привлечения и обслуживания, приемлемым уровнем риска, а также обеспечивать фирме достаточный уровень финансовой гибкости и экономической эффективности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do> (дата обращения: 12.09.2015).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 13.09.2015).
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 15.09.2015).
4. Щербаков В.А. Способы финансирования деятельности организации [Электронный ресурс]: Новая система дистанционного образования // Элитариум 2.0. URL: <http://www.elitarium.ru/sposoby-finansirovaniya-deyatelnosti-organizacii-kapital-kreditovanie-investicii-lizing/> (дата обращения: 30.10.2015).

УДК 336.719

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-125-131

Мусина О.В.*Самарский государственный аэрокосмический университет*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛОГОВ

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей сравнительного подхода к оценке стоимости коммерческого банка в современных условиях, рассмотрены проблемы данного подхода в условиях рыночной экономики. Базовые теоретические основы, на которых строится оценка стоимости финансовой организации, в большей мере отражают общенаучное представление об оценке, нежели о её практическом применении в целях оценки банков. В связи с характерными особенностями банковской деятельности основы оценки нуждаются в ряде методологических уточнений в целях повышения объективности их применения для определения стоимости банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, сравнительный подход, рыночная стоимость, банк-аналог, методы оценки.

O. Musina*Samara State Aerospace University*

MODELING TOOLS FOR THE ASSESSMENT OF COMMERCIAL BANK COST BY THE METHOD OF ANALOGUES

Abstract. The article analyses the features of the comparative approach to assessing the value of commercial bank in modern conditions and considers the problems of this approach in conditions of modern market economy. The underlying theoretical bases on which the evaluation of financial institutions is rested, to a greater extent reflect the general scientific idea of their assessment, rather than its practical application. Due to specificity of banking activity the foundations of assessment need methodological refinements in order to increase the objectivity of their application to determine the bank value.

Key words: commercial bank, a comparative approach, market value, bank-analogue, assessment techniques.

В последнее время в международном финансовом пространстве наблюдается активизация процессов слияния и поглощения банков. Это вызывает необходимость поиска эффективного инструментария оценки их стоимости. Однако методологические основы оценки стоимости банков на основе доходного, затратного и сравнительного подходов в условиях развивающегося рынка остаются одним из наименее теоретически освещённых и практически решённых вопросов.

Вопрос оценки стоимости компаний на основе сравнительного подхода раскрыт в многочисленных научных публикациях, авторами которых являются известные учёные, в частности Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин [10], А. Грязнова, М. Федотова [6], С. Валдайцев [1], В. Есипов, Г. Маховикова, В. Теренова [3], В. Царёв, А. Кантарович [8]. Специфика оценки стоимости банков на основе сравнительного подхода изложена фрагментарно, лишь отдельные её аспекты нашли своё отражение в работах К. Решоткина [7], И. Никоновой, Р. Шамгунова [5] и др. Традиционно применение инструментария сравнительного подхода иллюстрируется на примерах зарубежных стран, для которых характерен высокий уровень развития финансового рынка и банковской системы.

Обоснование теоретико-методических положений оценки стоимости банков на базе сравнительного подхода предполагает постановку следующих задач:

- **определение сущности сравнительного подхода к оценке стоимости банка с позиции узкой и широкой его трактовки;**
- **изложение содержания основных методов оценки стоимости банка на основе сравнительного подхода;**
- **определение критериев выбора банков-аналогов;**
- **выявление факторов, которые обусловили распространение практического применения сравнительного подхода в зарубежных банках при оценке их стоимости;**
- **раскрытие последовательности оценивания стоимости банка на базе сравнительного подхода;**

– **обоснование выбора мультипликаторов для сравнения оцениваемого банка с банками-аналогами.**

В экономической литературе, как правило, подробно излагается технология осуществления оценки компаний с помощью сравнительного (рыночного) подхода. Однако при этом, как правило, не акцентируется внимание на определении этого понятия.

Содержание рыночного подхода к оценке стоимости банка целесообразно изложить, учитывая узкое и широкое толкование. Идея рыночного подхода базируется на соблюдении принципа замещения (наличии эквивалентного заменителя), согласно которому стоимость оцениваемого банка не может превышать стоимость другого доступного объекта оценки с аналогичными свойствами. Такое определение рыночного подхода к оценке стоимости банка основывается на узком его понимании.

Этот подход можно рассматривать значительно шире, как процесс сравнения стоимости оцениваемого банка с учётом поправок на особенности его деятельности и рыночной стоимости всех подобных ему банков, полные или частичные права собственности, которые доступны для купли-продажи на данный момент.

Принципиальное отличие между этими определениями заключается в выделении в последнем варианте двух существенных признаков: учёт определённой специфики работы оцениваемого банка и права собственности на него (полные или частичные).

В зависимости от типа экономических отношений, положенных в основу расчёта стоимости рыночных аналогов, различают два основных

метода сравнительного подхода: закрытых сделок и котировок. Эти методы основаны на сравнении стоимости аналогичных объектов собственности, зафиксированной в соглашениях закрытого типа при слиянии или поглощении, приобретении крупных пакетов акций и т.п.; определяются по данным котировок акций банков на открытом рынке.

Стоимость банка, рассчитанная по этим методам, часто различна. Ведь при покупке контрольных или крупных пакетов акций, как правило, стоимость банка может быть увеличена или уменьшена за счёт установления так называемых «премий за контроль» или дополнительных условий к соглашению относительно их приобретения.

Сравнительный, или рыночный, подход получил распространение в практике оценки стоимости зарубежных банков, что обусловлено действием определённых факторов.

Во-первых, высокая степень развития фондового рынка и обеспечение публичности информации о финансовой устойчивости и надёжности эмитентов позволяют отображать инвестиционную привлекательность банков, основываясь на данных сравнения курса их акций. Кроме того, при оценке стоимости банков учитываются такие параметры их деятельности, как объём активов, капитала, прибыли и т.д.

Таким образом, на основе сравнения курсов акций и других рыночных индикаторов, а также статистических показателей относительно масштабов и результатов деятельности банков-аналогов можно определить стоимость оцениваемого банка.

При этом следует также учитывать индивидуальные особенности банка,

который выступает объектом сравнительной оценки, это обуславливает потребность в определённых корректировках, после проведения которых формируется справедливая рыночная стоимость [3; 4].

Под последней понимается стоимость, выраженная расчётной денежной суммой, в обмен на которую можно на дату оценки получить покупателю от продавца права на владение и распоряжение банком. Между продавцом и покупателем заключается независимая коммерческая сделка после проведения маркетинга и при условии, что обе стороны действовали на основе полной информации о внешней и внутренней среде банка, компетентно, рассудительно и без всякого принуждения.

Во-вторых, относительная простота и незначительная трудоёмкость расчётов побудила оценщиков часто прибегать к сравнительному подходу при оценке стоимости банков. Рыночный подход является одним из базовых как для участников фондового рынка, так и для банков, участвующих в сделках слияния-поглощения.

В России пока отсутствует репрезентативная статистическая выборка для сравнения отдельных банков, подлежащих купле-продаже; следовательно, уместно воспользоваться аналогичной информацией стран СНГ, Восточной Европы и Балтии. Для большинства институциональных инвесторов эти страны являются альтернативными объектами инвестирования с подобным уровнем риска и доходности на вложенный акционерный капитал. Данные по стоимости банков в этих странах можно использовать для стоимостной оценки отечественных банков

(с определёнными поправками) только при условии соблюдения требований по репрезентативности выборки по отношению к объекту оценки.

Последовательность оценки стоимости банка на основе сравнительного подхода можно представить следующим образом:

- формирование репрезентативной статистической базы для оценки;
- выбор критериев, по которым будут отбираться объекты для сравнения (банки-аналоги);
- выбор показателей (мультипликаторов) для сравнения и расчёта их средних значений в целом по выборке;
- расчёт базовой рыночной стоимости оцениваемого банка на основе сравнения выбранных показателей по нему со средними значениями банков в выборке.

Оценка стоимости банка на основе сравнительного подхода должна начинаться с формирования репрезентативной статистической совокупности банков-аналогов.

При использовании метода котировок открытого рынка такая выборка может быть сформирована на основе публичных источников информации и отраслевых баз данных, в том числе специализированной банковской статистической системы BANKSCOPE [9]. Эта система содержит данные не только о финансовых показателях более 22 тыс. банков из всех стран мира, но и другую информацию (например, о текущих котировках на фондовом рынке, в том числе банков, акции которых свободно обращаются на бирже).

При условии применения метода рыночных котировок оценка стоимости банка базируется на статистической базе и (в случае необходимости)

на данных, полученных по результатам проведения дополнительных исследований по банкам-аналогам.

При определении стоимости отечественных банков методом закрытых сделок, за неимением стандартизированной информационной базы для их купли-продажи, каждый оценщик должен самостоятельно формировать соответствующую выборку на основе публичных данных, доступ к которым крайне ограничен. Отсутствие релевантности информации по купле-продаже отечественных банков или их долей вызывает определённые трудности в процессе оценки их стоимости методом закрытых сделок.

На втором этапе оценки стоимости банка на основе сравнительного подхода проводится выбор критериев, по которым систематизируются банки-аналоги. Согласно Международному стандарту оценки № 6 «Оценка стоимости бизнеса» [11], можно сформулировать требования к перечню аналогов:

- сходство объекта оценки по количественным и качественным характеристикам бизнеса;
- достаточное количество и качество (достоверность) данных для сравнения оцениваемого банка с банками-аналогами;
- соответствие банков-аналогов основным рыночным условиям и критерию «достаточного удаления».

Итак, выбранные для сравнения объекты должны быть максимально схожими с объектом оценки; а их параметры – распространёнными в банковской сфере и определёнными на рыночной основе. Степень сходства объектов оценки обеспечивается благодаря проведению глубокого анализа банков-аналогов. Конечно, найти

даже два абсолютно идентичных банка (особенно, если один из них имеет известную рыночную цену) практически невозможно. Окончательное решение о достаточном сходстве двух банков должен принимать сам оценщик, учитывая при этом масштабы деятельности, местоположение, рыночную стратегию, структуру баланса аналогов и т.д. При отборе группы банков-аналогов часто приходится прибегать к комплексу согласований и корректировок.

В условиях России при выборе банков-аналогов целесообразно выделять следующие критерии:

1. Географическая близость и уровень развития рынка. По мнению инвесторов, подобными являются банки, оперирующие на одном рынке, или же на рынках однородных, или в регионах с похожими характеристиками, либо имеют примерно одинаковые перспективы роста и уровень рисков, которые обусловлены действием внешней среды. При выборе банков в первую очередь следует обратить внимание на сходство состояния и развития рынка, на котором они функционируют. Ведь встречаются случаи, когда географически близкие регионы непохожи по уровню развития, в результате чего формируются различные предпосылки для банковской деятельности.

2. Сходство рыночных позиций. По этому критерию определяется влияние рыночной позиции банка на его стоимость. Благодаря владению существенной долей на рынке банк обеспечивает:

- *повышение эффективности собственной деятельности за счёт экономии на масштабах;*
- *прямое или опосредованное влияние на уровень цен;*

– *изменение отношения существующих клиентов и привлечение новых;*

– *развитие сбытовой сети и т. п.*

На основе этих характеристик осуществляется разделение банков на группы в зависимости от уровня их влияния на стоимость. Сравнение банков по валюте баланса, характеризующей масштабы их деятельности, является производным от сходства рыночных позиций. Это означает, что при схожих рыночных позициях банки имеют примерно одинаковые масштабы деятельности (размеры). При различных долях банков на рынке, относительные показатели стоимости, как правило, отражают их выгоду от масштабов своей деятельности.

3. Соответствие во времени. Вследствие быстрого изменения рыночной конъюнктуры при сравнении объекта оценки с его аналогами необходимо выбрать временной интервал, который близок к дате оценки. Соблюдение этого критерия позволяет оценщику сравнивать банки в относительно сходных условиях их функционирования.

4. Уровень эффективности. При отборе банков-аналогов следует учитывать сходство показателей эффективности их деятельности, в частности доходности капитала, доходности активов, соотношение операционных доходов и операционных расходов. Необходимость использования этих показателей для сравнения обусловлена тем, что эффективность выступает ключевым признаком инвестиционной привлекательности банков. Выбор показателей эффективности для сравнения с аналогами особенно важен при оценке банка методом рыночных котировок. Это объясняется тем,

что часто при покупке крупного банка влияние доли на рынке и качественной клиентской базы на его стоимость существенно выше текущей доходности.

5. Структурные характеристики. Особенности величины и качества бизнес-портфеля, состава и структуры активов, источников финансирования; ориентация на те или иные клиентские сегменты или регионы, степень разветвлённости сети, уровень достаточности капитала, ликвидности и т. д. – всё это имеет опосредованное влияние на стоимость банков-аналогов. В частности, банки, в портфеле активов которых большая часть приходится на прибыльные розничные операции, могут цениться дороже универсальных, а специализированные региональные банки – дешевле, чем универсальные разветвлённые.

6. Другие особенности. Например, теоретически степень квалификации менеджмента и персонала или технологический уровень развития банка влияют как на прибыльность банка, так и риски инвестирования в него, поэтому отражаются на его стоимости, и, соответственно, должны быть учтены при выборе аналогов.

Однако на практике оценивать влияние этих факторов на стоимость банка не всегда уместно, поскольку:

- такая оценка основывается на субъективном рассуждении оценщика, которое не всегда может быть подкреплено масштабными исследованиями;
- в отличие от закрытых сделок, предусматривающих прохождение процедур детального изучения оцениваемого банка, в том числе значительного объёма его внутренней документации, котировки на открытом рынке преимущественно базируются на ограниченном представлении участников

рынка о том или ином банке, что не всегда корректно отражается на стоимости последнего.

Теоретически количество критериев, по которым выбираются банки-аналоги, можно значительно расширить, учитывая влияние различных факторов внешней и внутренней среды на их деятельность. Однако на практике избыточное количество критериев может, с одной стороны, способствовать повышению объективности сравнений, а с другой – исключить их проведение, создав условия, при которых ни один из потенциальных банков-аналогов не будет удовлетворять всех выдвинутых критериев. Именно поэтому при определении количества и состава критериев, предъявляемых оценщиком при формировании выборки банков-аналогов, следует учитывать не только выполнение базовых требований по сходству объектов для сравнения, но и уровень имеющегося информационного обеспечения.

Следует отметить, что количество окончательно отобранных банков-аналогов должно быть достаточным даже тогда, когда оценщик имеет полную и достоверную информацию о рыночной стоимости одного-двух подобных банков. Ведь в последнем случае эффективность использования рыночного метода существенно ограничивается. Выборка должна быть представлена четырьмя-пятью банками-аналогами, тщательно выбранными по определённым критериям. Однако в идеале базу для сравнения необходимо расширять до максимально возможной статистической совокупности.

Приведение всех банков-аналогов к единым условиям функционирования (в том числе исключение нетипичных

статей баланса) является необходимым условием оценки их справедливой рыночной стоимости.

Последнее подлежит корректировке в результате установления различных премий (в зависимости от приобретения контрольного или неконтрольного пакетов акций и степени их ликвидности), а также действия других факторов (например, формы оплаты купленных прав – денежными средствами, облигациями, акциями и т.д.).

В русскоязычной научной литературе часто как отдельный метод сравнительного подхода выделяют «метод отраслевых коэффициентов» [6; 2; 5]. С таким мнением нельзя согласиться, поскольку отсутствуют принципиальные различия между методом отраслевых коэффициентов и другими методами оценки стоимости банка в рамках сравнительного подхода. Особенность его заключается лишь в том, что оценщик не самостоятельно отбирает базу для сравнения объекта оценки, а пользуется заранее разработанными отраслевыми коэффициентами, представленными, как правило, в виде специальных статистических таблиц. В этих таблицах иллюстрируется зависимость цены бизнеса от его отраслевой принадлежности, а внутри последней – от других факторов: размеров, географии, формы собственности объекта оценки и т.д. Однако, готовые отраслевые коэффициенты могут существенно искажать оценочную стоимость, поскольку при её расчёте не учитывается влияние многих дополнительных факторов.

В случае отсутствия специальных статистических таблиц (например, в России) оценщик может самостоятельно определить стоимость компании или банка на основе сравнительного подхода.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 720 с.
2. В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2012. 416 с.
3. Мусина О.В. Методы оценки рисков в банковской сфере // XVIII Международная научно-практическая конференция «Современный Российский Менеджмент: Состояние, проблемы, развитие»: Сборник статей (Пенза, ПГУ, май 2013 г.). Пенза: ПГУ, 2013. С. 100–103.
4. Мусина О.В. Оценка показателей эффективности на основе анализа денежных потоков в коммерческом банке // Вестник Самарского института Бизнеса и управления. Самара. 2012. С. 58–62.
5. И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. Стратегия и стоимость коммерческого банка. М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. 304 с.
6. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2015. 736 с.
7. Решоткин К.А. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. М.: Экон. фак. МГУ: ТЕИС, 2014. 286 с.
8. В.В. Царев, А.А. Кантарович. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 575 с.
9. BANKSCOPE. World banking information source [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bankscope.com> (дата обращения: 10.10.2015).
10. Copeland T. Valuation: measuring and managing the value of companies / Copeland T., Koller T., Murrin J. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2011. 558 p.
11. International Valuation Standards. S. l.: International Valuation Standards Committee, 2013. 468 p.

НАШИ АВТОРЫ

Богданова Екатерина Николаевна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Мордовского гуманитарного института (г. Саранск), e-mail: katerinuschka@mail.ru

Бурцев Юрий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры анти-монопольного регулирования Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: yuriy-burtsev@mail.ru

Вальтер Филипп – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

Волков Вячеслав Викторович – кандидат философских наук, доцент, старший преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военного института (Железнодорожных войск и военных сообщений) (г. Санкт-Петербург), e-mail: agnee@yandex.ru

Демин Сергей Сергеевич – доктор экономических наук, доцент, заместитель генерального директора Государственного научно-исследовательского института гражданской авиации (г. Москва), e-mail: Ssdemin@mail.ru

Джамай Екатерина Викторовна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры производственного менеджмента МАТИ - Российского государственного технологического университета имени К.Э. Циолковского, e-mail: dzhamay@inbox.ru

Желтенков Александр Владимирович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

Зубеева Елена Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента МАТИ - Российского государственного технологического университета имени К.Э. Циолковского, e-mail: Helen400@yandex.ru

Зеркин Дмитрий Георгиевич – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента, профессор кафедры управления Российской таможенной академии, e-mail: dgzerkin@mail.ru

Кимельфельд Роман Владимирович – аспирант кафедры промышленной логистики Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана, e-mail: krvmail@mail.ru

Костин Максим Александрович – магистр менеджмента ассистент кафедры производственного менеджмента МАТИ – Российского государственного технологического университета имени К.Э. Циолковского, e-mail: Maximys62@yandex.ru

Крайнова Мария Викторовна – аспирант кафедры финансового менеджмента Российской таможенной академии, e-mail: mvkraynova@mail.ru

Кузнецова Наталья Николаевна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры финансов и менеджмента Тульского государственного университета, e-mail: natulja_88@mail.ru

Мусина Ольга Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Самарского государственного аэрокосмического университета имени академика С.П. Королева (национального исследовательского университета), e-mail: musina_olga@inbox.ru

Петрова Елена Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической информатики и управления Волгоградского государственного университета, e-mail: ea_petrova@mail.ru

Пророков Андрей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, Действительный член Академии менеджмента в образовании и культуре, почетный профессор по кафедре «Экономика и управление народным хозяйством», профессор кафедры экономики и предпринимательства Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: meo@iuecon.org

Рябков Олег Анатольевич – доктор экономических наук; доцент, профессор кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета информационных технологий, радиотехники и электроники, e-mail: hermes-centre@yandex.ru

Сазонов Андрей Александрович – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры производственного менеджмента МАТИ - Российского государственного технологического университета имени К.Э. Циолковского, e-mail: Sazonovamati@yandex.ru

Сапунцов Андрей Леонидович – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник центра глобальных и стратегических исследований Института Африки Российской академии наук, e-mail: andrew@sapuntsov.ru, sapuntosv@inafr.ru

Солодилов Анатолий Васильевич – кандидат исторических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: solodilov-anatol@mail.ru

Стуканова Ирина Петровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета, e-mail: Stukanova_irina@mail.ru

Суркеев Бахтыбек Таштемирович – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики Ошского технологического технического университета имени академика М.М. Адышева, Киргизия, e-mail: bahtsurkeev@mail.ru

Тихонов Андрей Иванович – аспирант кафедры политологии и права Историко-филологического института Московского государственного областного университета, e-mail: andrey.tihonov.93@mail.ru, ai.tihonov@mgou.ru

Шевандрин Андрей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической информатики и управления Волгоградского государственного университета, e-mail: shevandrin@mail.ru

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Института экономики, управления и права Московского городского областного университета, e-mail: sh-serg@bk.ru

Юдин Михаил Владимирович – заместитель генерального директора Научно-исследовательского технологического института имени П.И. Снегирева, e-mail: Dzirt18@bk.ru



ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЛАСТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

Научный журнал «Вестник МГОУ» основан в 1998 г. На сегодняшний день выходят десять серий «Вестника»: «История и политические науки», «Экономика», «Юриспруденция», «Философские науки», «Естественные науки», «Русская филология», «Физика-математика», «Лингвистика», «Психологические науки», «Педагогика». Все серии включены в составленный Высшей аттестационной комиссией Перечень ведущих рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук по наукам, соответствующим названию серии. Журнал внесен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Печатная версия журнала зарегистрирована в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Полнотекстовая версия журнала доступна в Интернете на платформе Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также на сайте Московского государственного областного университета (www.vestnik-mgou.ru).

ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЛАСТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»

2015. № 4

Над номером работали:

менеджер Отдела по изданию журнала «Вестник МГОУ» Л.В. Туркова
литературный редактор О.О. Волобуев
переводчик Е.А. Кытманова
корректор А.С. Барминова
компьютерная верстка Д.А. Зверева

Отдел по изданию научного журнала «Вестник МГОУ»
105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, офис 98
тел. (499) 261-43-41; (495) 723-56-31
e-mail: vest_mgou@mail.ru
Сайт: www.vestnik-mgou.ru

Формат 70x108/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «Minion Pro».

Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 7,75, усл. пл. 8,5.

Подписано в печать 15.12.2015. Заказ № 2015/12-10.

Отпечатано в типографии МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, 10а