

ISSN 2072-8549
ISSN (online) 2310-6646



Вестник

МОСКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия

Экономика

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ГРАЖДАНСКОЙ
АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
СИСТЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО
МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД КАК АКТУАЛЬНОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛОВ
ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ



2015/ № 3

ВЕСТНИК
МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБЛАСТНОГО УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 2072-8549

2015 / №3

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 / №3

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.ю.н., 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.псх.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. № 3. М.: ИИУ МГОУ. 138 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:

Пещеров Г.И. — д.воен.н., проф., МГОУ; **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 университет «Станкин»; **Лапенков В.И.** — д.э.н., проф., Московский авиационный

институт (Национальный исследовательский университет); **Масленникова Н.П.** — д.э.н., проф., Государственный уни-

верситет управления (г. Москва); **Прокопенко О.В.** — д.э.н., проф., Сумский государственный университет (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. Zheltenkov – 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:

G.I. Pescherov – Doctor of Military Sciences, Professor, MSRU;

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)

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. № 3. M.: MSRU Publishing house. 138 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 ПИ № 0С77-26135

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

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.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Здоров А.Б., Здоров М.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ АГРОТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИЕЙ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	8
<i>Максимова Т.П.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	16
<i>Малиновский Л.Ф.</i> НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ	24
<i>Сапунцов А.Л.</i> СПЕЦИФИКА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА КОМПАНИЙ МАЛАЙЗИИ И РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В АФРИКЕ.....	30
<i>Урванцева С.Е.</i> СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	37

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Бойкова М.В.</i> РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА	44
<i>Бром А.Е., Горлачева Е.Н.</i> ЭМЕРДЖЕНТНЫЕ СВОЙСТВА И ТОПОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	50
<i>Войт А.В.</i> ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ	57
<i>Горлачева Е.Н., Щербакова Е.В.</i> СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	64
<i>Громенко О.А., Шаланина Н.А.</i> ЛАТЕНТНЫЙ ЭФФЕКТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ.....	75
<i>Джамай Е.В., Демин С.С.</i> ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ	80

Илюхина С.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННОЙ И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУР: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	84
Лукишин Р.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ (ОПЫТ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)	89
Пышина Н.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ	97
Рудакова Е.Н. СИСТЕМА КОНТРОЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ.....	102
Салимьянова И.Г., Погорельцев А.С. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОК ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	107
Сидоренко О.А. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА РЫНКА ЖИЛЬЯ.....	118
Смольникова Е.В. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПЕНСИОННЫМ ФОНДОМ (НПФ).....	128
Наши авторы	135

CONTENTS

SECTION I. ECONOMIC THEORY

<i>A. Zdorov, M. Zdorov.</i> MANAGEMENT OF AGRITOURIST INTEGRATION OF RURAL TERRITORIES OF THE RUSSIAN FEDERATION	8
<i>T. Maximova.</i> THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF AGRO-INDUSTRIAL CLUSTERS IN RUSSIAN ECONOMY	16
<i>L. Malinovski.</i> NATIONAL ECONOMIC MENTALITY AS AN INSTITUTION	24
<i>A. Sapuntsov.</i> THE SPECIFICITY OF MALAYSIAN AND SOUTH KOREAN BUSINESS TRANSNATIONALIZATION IN AFRICA.....	30
<i>S. Urvantseva.</i> MODERN ECONOMIC EDUCATION AS A BASIC FACTOR OF TRAINING EXPERTS FOR RUSSIAN INNOVATIVE ECONOMY	37

SECTION II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<i>M. Boykova.</i> THE DEVELOPMENT OF CUSTOMS ADMINISTRATION BASED ON THE CONCEPT OF MARKETING.....	44
<i>A. Brom, Ye. Gorlacheva.</i> EMERGENT CHARACTERISTICS AND TOPOLOGICAL STRUCTURE OF THE SYNERGETIC MODEL OF SUCCESSFUL BUSINESS	50
<i>A. Voight.</i> Integration APPROACH AS A CURRENT TREND IN FORMING SCIENTIFIC PRODUCTION ASSOCIATION.....	57
<i>Ye. Gorlacheva, Ye. Scherbakova.</i> MAKING INDUSTRIAL ENTERPRISE KNOWLEDGE EVALUATION SYSTEM.....	64
<i>O. Gromenko, N. Shalanina.</i> THE LATENT EFFECT OF THE APPLICATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM DURING CUSTOMS CONTROL.....	75
<i>Ye. Dzhamay, S. Demin.</i> MODERN CONDITIONS OF THE RUSSIAN CIVIL AVIATION MARKET EVALUATED	80
<i>S. Ilyukhina.</i> PROSPECTS OF CUSTOMS AND TRANSPORT-LOGISTICS INFRASTRUCTURES INTERACTION: ECONOMIC ASPECT	84
<i>R. Lukshin.</i> PROSPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIAN INDUSTRY (CONSIDERING THE NIZHNY NOVGOROD REGION EXPERIENCE)	89
<i>N. Pyshnaya.</i> FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEMS IN ORGANIZATIONS OF POWER ENGINEERING OF RUSSIA.....	97

Ye. Rudakova. THE SYSTEM OF CONTROL INDICATORS OF CUSTOMS AUTHORITIES EFFICIENCY	102
I. Salimianova, A. Pogoreltsev. FEATURES OF INNOVATIVE PRODUCT PROCUREMENT PLANNING	107
O. Sidorenko. THE NATURE AND STRUCTURE OF RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET.....	118
Ye. Smolnikova. THE INFLUENCE OF ENVIRONMENT ON NON-GOVERNMENTAL PENSION FUND MANAGEMENT.....	128
Our authors	135

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.242.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-8-15

Здоров А.Б.

*Всероссийский научно-исследовательский институт организации, труда
и управления в сельском хозяйстве, г. Москва*

Здоров М.А.

Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича

УПРАВЛЕНИЕ АГРОТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИЕЙ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются возможности интеграции в России сельскохозяйственного производства и отрасли туризма. В основе процесса диверсификации сельскохозяйственной деятельности автор выделяет четыре этапа взаимодействия отраслей, с подробной характеристикой моделей развития и структуры управления агротуризмом на каждом из этапов. Отдельное внимание уделено системе безналичных туристских расчетов или так называемым «туристским чекам» по предлагаемой программе «Агротурсервиса». Приведены расчеты возможных оборотов денежных средств, их реинвестиции в сфере аграрного туризма и экономического эффекта за условный период (3 года) реализации проекта.

Ключевые слова: аграрный туризм, сельское хозяйство, производственная интеграция, финансовые ресурсы.

A. Zdorov

*The All-Russian Research Institute of the Organization, Work and Management
in Agriculture (Moscow)*

M. Zdorov

Moscow State Institute for Tourism Industry named after Y. Senkevich (Moscow)

MANAGEMENT OF AGRITOURIST INTEGRATION OF RURAL TERRITORIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article considers the possibilities of agricultural production and tourist integration in Russia. In the process of diversification of agricultural branches the author identifies four

stages of their interaction providing detailed characteristics of development models and the structure of agritourist management at each stage. Special attention is paid to the system of cashless tourist transactions, or the so-called «tourist checks», as suggested by the program «Agroturism». The figures of possible turnover, reinvestment of funds into agricultural tourism and total economic effect are calculated for a three-year period of the project realization.

Key words: agritourism, agriculture, industrial integration, finances.

Понятие агротуристической интеграции включает процесс диверсификации сельскохозяйственного производства, в ходе которого аграрные и туристические предприятия создают качественно новый вид продукции (услуг). Создание агротурпродукта имеет свою предысторию. Развитие агротуризма впервые началось за рубежом в 1972 г. и продолжается по настоящее время. Оно было вызвано квотированием производства сельхозпродукции и диверсификацией сельского хозяйства в направлении отрасли туризма для обеспечения занятости сельского населения и восполнения финансовых потерь основного производства. В России же складывается обратная ситуация [3]. Исходя из зарубежного опыта, можно предположить, что российский агротуризм в своем развитии проходит две основные стадии: этап организации малого семейного агротурбизнеса и этап реконструкции и строительства объектов среднего агротуристского бизнеса. Но учитывая особенности российской ситуации (низкие объемы сельскохозяйственного производства, отрицательный уровень миграции), последует третий этап развития национального агротуризма – создание единого агротуристического комплекса.

Перспективными в условиях России, на наш взгляд, могли бы быть некоторые модели развития [1].

1. Малый или семейный агротуристический бизнес на базе существующих

ресурсов сельской местности: средств размещения (семейного гостиничного хозяйства) и инфраструктуры агротуризма (включая различные объекты бизнеса, связанные с обеспечением агротуризма). Обязательным условием при этом является развитие сельхозпроизводства на базе личного подсобного и крестьянско-фермерского хозяйства, сельскохозяйственной производственной кооперации с привлечением дополнительной рабочей силы в сезонный период для развития сельского туризма и, как минимум, самообеспечения продовольственной продукцией.

2. Восстановление и создание социокультурной среды, исторических и национальных деревень, дворянских и купеческих усадеб, специализированных агротуристических центров.

3. Создание сельских (аграрных) туристических комплексов (С(А)ТК) как крупных многофункциональных выставочных культурно-пропагандистских производственных формирований, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой, а также развитой сетью перерабатывающих предприятий.

4. Развитие международных агротуристических центров, обеспеченных передовыми технологиями, характеризующихся формированием туристических поселений с национальными особенностями питания, проживания, досуга, а также специализированными событийными мероприятиями.

На первом этапе развития сельского туризма движение идет «снизу» – на уровне частной инициативы и инициативы муниципальных или региональных властей при отсутствии координации «сверху» (национальной концепции и государственной политики), как это было в тех странах, где успешно развивается сектор агротуризма. На втором этапе развития аграрного туризма личные подсобные хозяйства могут преобразовываться в туристические деревни, различные сельхозорганизации в агротурцентры, а крестьянско-фермерские хозяйства в крупные усадебные комплексы с привлечением сезонной рабочей силы. На третьем этапе для возрождения сельскохозяйственного производства потребуется привлечение качественно новых трудовых ресурсов, имеющих профессиональную подготовку в сельских условиях по различным направлениям, на условиях постоянного места жительства. При этом туристам, пребывающим в сельскую местность создаются льготные условия питания, проживания и приобретения свежей и готовой к употреблению продукции.

Нами рассматривается также четвертый этап развития туризма сельских территорий. Имея высокий сельскохозяйственный и рекреационный потенциал, агротуристический комплекс страны в состоянии выйти на международный уровень и обеспечить не только продовольственную безопасность, но и создать условия для обеспечения экспорта продовольствия и услуг (въездной туризм). Этот этап характеризуется формированием международных агротуристических центров с иностранными инвестициями,

включая передовые технологии производства.

Агротуристическая интеграция в России может иметь двоякое значение (ведомственное и регионально-координационное), относящееся к развитию туризма в масштабах сельского (аграрного) туристического комплекса с соответствующими ему товарными объемами сельхозпроизводства и оказанием широкого спектра услуг [2]. Основными уровнями управления, в таком случае, являются региональные департаменты (комитеты), относящиеся к Минкультуры и Минсельхозу. Координационные комитеты (департаменты) можно рассматривать как временное, переходное явление на пути к формированию единого агротуристического ведомства, относящегося непосредственно к Министерству сельского хозяйства. Поскольку внутренний туризм на 90 % состоит из туризма сельских территорий, включая курорты Крыма и Черноморского побережья Кавказа, управляться он должен из единого центра – Министерства сельского хозяйства. На федеральном уровне предлагается учредить Федеральное агентство по развитию аграрного туризма (РОСАГРОТУР), которое будет осуществлять функции организации и управления туризмом, разрабатывать нормативно-правовые положения.

Для производственно-коммерческой деятельности предлагается создать Сельскую (аграрную) туристскую корпорацию (С(А)ТКО) со смешанным капиталом (рис. 1). Контрольный пакет акций в корпорации должен принадлежать государству. В ее введение входило бы развитие материально-технической базы региональных агротуркомплексов

и информационно-рекламная деятельность. В смешанную государственно-коммерческую деятельность можно включать научное и кадровое обеспечение. Сферы деятельности регио-

нальных и районных агротуристских комплексов: нормативно-правовая, организационная, научная, образовательная, материального обеспечения, рекламно-информационная.

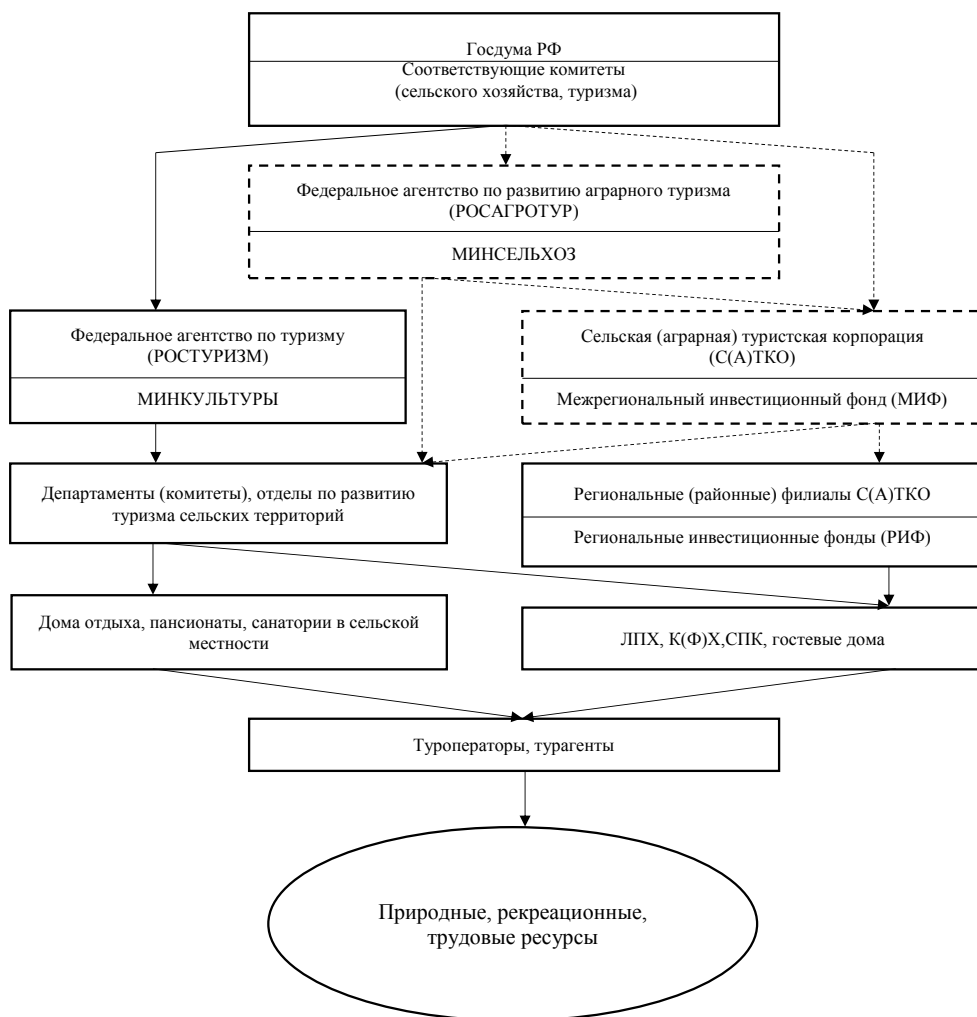


Рис. 1 Схема управления туризмом сельских территорий

Первые две сферы полностью относятся к федеральному агентству. Наука и образование имеют государственно-коммерческую форму. Финансовое обеспечение (на схеме – межрегиональные инвестиционные фонды) по региональным программам развития

туризма сельских территорий должно предусматриваться из бюджетных источников трех уровней в размере – 20 %. В качестве привлеченных средств выступают: местная бюджетная поддержка («замораживание» налогов), муниципальные займы, рентные от-

числения, а также внедрение системы безналичных туристских оборотов «Агротурсервис» [4].

Так как большая часть рекреационных ресурсов принадлежит сельскохозяйственным предприятиям, целесообразно расширение инвестиционной базы по проекту «Агротурсервис». Проект базируется на использовании системы отпускных чеков, зародившейся после войны в Швейцарии и Франции как условие развития социального туризма. Субъектами системы выступают: агентство (в нашем случае фонд), осуществляющее эмиссию чеков; оптовый покупатель (ими могут быть предприятия Москвы и области); носители чеков (работники предприятий) и организации туристского обслуживания (дома отдыха, пансионаты, а также базы размещения сельскохозяйственных предприятий). Введение чековой системы обеспечивает фонду поступление средств в виде скидок от оптовых покупателей за предоставление базы отдыха граждан, а также скидок от предприятий туристского обслуживания за создание ритмичного поступления контингента отдыхающих. В целом объем поступлений составляет 10–15 % системы чековых оборотов. Для начала введения системы в деятельность фонда правительство Москвы могло бы, учитывая опыт Франции, обеспечить финансовую поддержку в осуществлении эмиссии чеков (на современном этапе кредитных карт) и создании условий развития социального туризма для граждан, проживающих на территории города и области, а также других регионов.

Таким образом, мы рассмотрели основные звенья инвестиционных поступлений в региональный агро-

туристический фонд. Распределение финансовых ресурсов должно осуществляться по известному принципу: максимальной потребительной ценности инвестируемых объектов и их минимальной стоимости. Действуя по этому принципу, можно добиться введения в строй новых и реконструируемых объектов и получить запланированный размер прибыли, которая реинвестируется далее в другие объекты. Региональные агротуристические фонды, задуманные как коммерческие организации, в состоянии осуществлять контроль за развитием всех предприятий региона и создавать условия для восстановления национальной культуры и экономики.

Рассмотрим схему (рис. 2) безналичных туристских оборотов. Учитывая, что большая часть рекреационных ресурсов принадлежит сельскохозяйственным организациям разных российских регионов, целесообразно расширение инвестиционной базы в рамках межхозяйственной интеграции [6]. Деятельность предполагаемой корпорации «С(А)ТКО» обуславливает расширение сети оборачиваемости чеков (или кредитных отпускных карт) до уровня межрегионального обмена. В систему кредитных оборотов предусмотрено включение программ программ «Северо-Западные территории», «Вторая полоса расселения» Черноморского побережья (Южный берег Крыма) или «Золотое кольцо России». Это значительно расширит спектр предоставляемых туристских услуг, а также прибыль и реинвестируемый объем средств не только на развитие объектов Московской области, но и других территорий России.

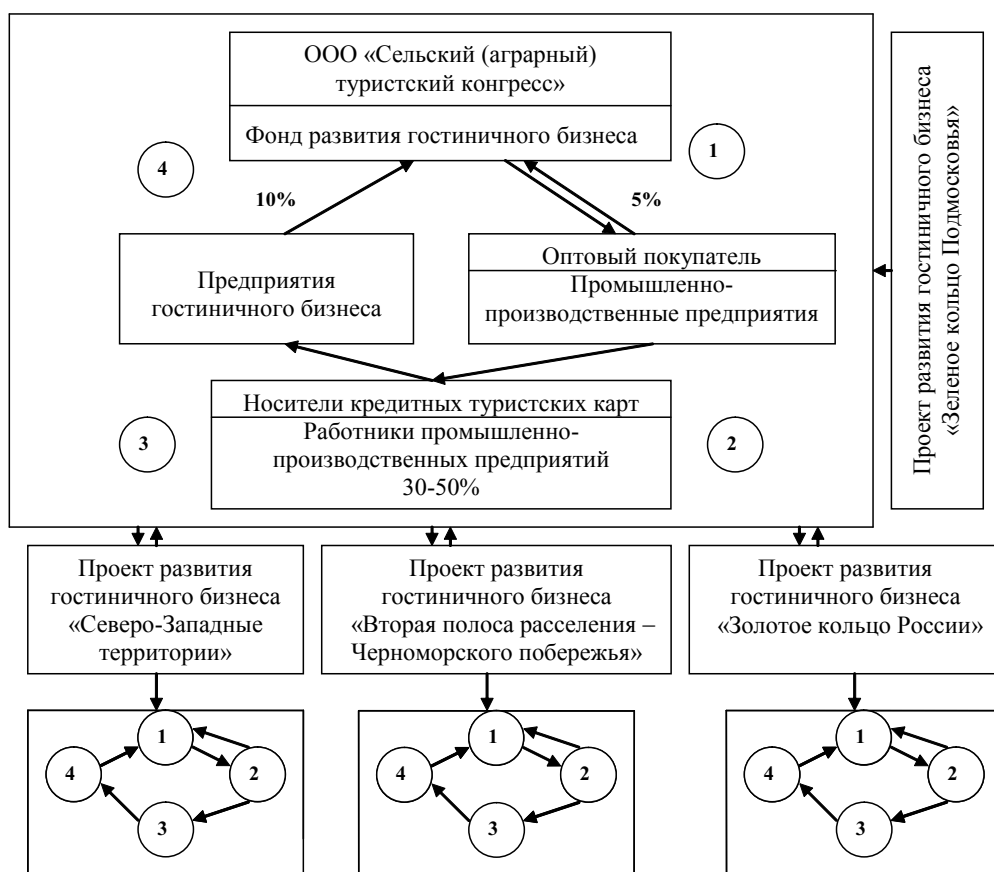


Рис. 2. Схема межрегиональной системы безналичных туристских оборотов

Однако не все регионы России, обладающие хорошими природно-климатическими условиями для агротуризма, пригодны для ведения сельского хозяйства, и наоборот. Это подтверждается рейтинговыми оценками (табл. 1) российских макрорегионов, разработанными специалистами Всемирной туристской организации [5]. Как следует из оценок, возможности для ведения сельского хозяйства в Северном и Центральном районах ограничены, но при этом условия для агротуризма в них близки к максимальным. В то же время в центрально-черноземных

областях, столь привлекательных для ведения сельского хозяйства, условия для агротуризма оцениваются весьма низко. Агрегированные оценки, учитывающие условия, как для сельского хозяйства, так и для агротуризма, во всех случаях оказались приемлемыми. Таким образом, в целом ряде российских регионов совместное развитие агротуризма и сельского хозяйства может стать весьма действенным средством повышения уровня социально-экономического развития территорий, особенно отдаленных и депрессивных.

Таблица 1

**Пригодность европейских регионов России для совместной
сельскохозяйственной и агротуристской деятельности
(рейтинговые оценки по 10-балльной шкале)**

Отрасль	Регионы России				
	Северный	Центральный	Поволжский	ЦЧР	Южный
Сельское хозяйство	2	5	6	7	9
Сельский туризм	8	9	6	3	7
Агрегированная оценка по обеим отраслям	5	7	6	5	8

Совершенствование системы управления туризмом сельских территорий может достигнуть своего максимума, если будет подчинена единому ведомству, которое может осуществлять единую финансовую политику. В этом случае прибыль туристских организаций рассматривается как финансовые поступления в сельское хозяйство. Таким образом, турпредприятия в условиях агротуристической интеграции поставляют финансовые ресурсы (в размере налога на прибыль – 180 млрд. руб.) сельхозпредприятиям. В то же время, интегрирование агротуристического бизнеса происходит в условиях расширенного воспроизводства, поэтому доход, полученный от совместного производства целесообразно распределять в пропорции 2:1 на сельское хозяйство и туризм [3]. Средства же, полученные от туристской деятельности, инвестиру-

ются в сельхозпроизводство совместно с собственным капиталом сельхозпредприятий.

В масштабе Российской Федерации достаточен, на наш взгляд, трехкратный оборот финансовых ресурсов от подразделений туризма, сельского хозяйства и совместного производства. Движение этих ресурсов отражено в расчетах (табл. 2) по соотношению

$$\frac{V_1}{K_1 \cdot q} = \frac{V_2}{V_1 + K_2}$$

где K_1 – капитальные затраты на туристское производство, K_2 – капитальные затраты на сельхозпроизводство, q – число туристских оборотов за сезон, V_1 – доход, полученный от туристской деятельности, а при $q=18$ – реинвестируемая прибыль от совместного агротуристического производства, V_2 – доход от совместного агротуристического производства.

Таблица 2

Движение финансовых ресурсов в агротуристическом комплексе

Этапы инвестиций	Реинвестируемая прибыль, направляемая турпредприятием	Годовая выручка от капитальных вложений	Совокупные затраты на производство агротурпродукта	Совокупная выручка
1-й год	1 K_1	2 V_1	3 $V_1 + K_2$	4 V_2
2-й год	5 K_1	6 V_1	7 $V_1 + K_2$	8 V_2
3-й год	9 K_1	10 V_1	11 $V_1 + K_2$	12 V_2

Прим.: расчеты в млрд. руб.

$$1\text{-й год } \frac{1080}{60} = \frac{1200}{1080 + 120};$$

$$2\text{-й год } \frac{3600}{200} = \frac{4000}{3600 + 400};$$

$$3\text{-й год } \frac{12006}{667} = \frac{13340}{12006 + 1334}.$$

Как показывают наши расчеты, налог на прибыль, полученный от внутреннего туризма, в размере 180 млрд. руб. распределяется в пропорции 120 и 60 млрд. руб., соответственно на сельскохозяйственный и туристический сектора производства. Принят средний оборот финансовых ресурсов, равный 18 (60x18) за расчетный период. Средства, полученные от совместного производства (1,2 трлн. руб.) распределяются также на текущие затраты и реинвестируемую прибыль (при нормативном коэффициенте окупаемости капитальных вложений 0,5) пополам, а реинвестируемая прибыль делится между отраслями в пропорции 400 и 200 млрд. руб. При восемнадцати оборотах двухсот млрд. образуется доход в 3,6 трлн. руб., который трансформируется далее в совокупный доход двух отраслей в 4 трлн. руб. За трехлетний период совместного производства основные фонды в обоих подразделениях (туризма и сельского хозяйства) при доходе 13 трлн. руб. (200 млрд. долл.

США по текущему курсу) обновляются полностью. Государство обеспечивает свою полную продовольственную безопасность и создает условия для экспорта продовольствия и услуг. При сохранении промежуточного варианта (без объединения ведомств) сроки создания собственной агротуриндустрии и обеспечения в стране продовольственной безопасности могут растянуться на срок от 20 до 30 лет.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абряндина В.В. Классификация и этапы развития туризма сельских территорий // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2014. № 4 (21). С. 118–122.
2. Адуков Р.Х., Адукова А.Н. Эффективность и перспективы аграрной политики России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2010. № 4. С. 9–13.
3. Здоров А.Б. Агротуристский комплекс: формирование и развитие. М.: Логос, 2011. – 211 с.
4. Здоров А.Б. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2004. 267 с.
5. Здоров М.А. Формирование оптимальной конъюнктуры регионального агротуристского рынка. М.: МГИИТ, 2014. 260 с.
6. Здоров С.А. Повышение эффективности использования рекреационных ресурсов в гостиничном бизнесе Московской области. М.: НИПКЦ «Восход-А», 2013. 36 с.

УДК 330.101

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-16-23

Максимова Т.П.*Московский государственный университет экономики, статистики и информатики***ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ***

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования агропромышленных кластеров в системе национальной экономики, включая историю развития кластерной теории; обосновывается возможность использования преимуществ кластеров в аграрной сфере национальной экономики. В авторской гипотезе формального структурно-логического моделирования организации агропромышленных кластеров предлагается их рассматривать как возможную траекторию трансформации форм хозяйствования в России. Отдельно выделяется функция агрохолдингов как «точек» формирования профильных кластеров; подчеркивается важность создания необходимых институциональных условий для формирования эффективных агропромышленных кластеров в России. *Ключевые слова.* кластер (экономика), агрохолдинг, крестьянское (фермерское) хозяйство, трансформация аграрной экономики, теория контрактов.

T. Maximova*Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics***THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF AGRO-INDUSTRIAL CLUSTERS IN RUSSIAN ECONOMY**

Abstract. The article examines the theoretical and methodological bases of agro-industrial clusters; it focuses on the development of the cluster theory and substantiates the possibility of using clusters with regard to the agricultural sector of the national economy. The authors advance a working hypothesis considering the agro-industrial cluster model as a possible route for the transformation of the Russian economy. The function of agricultural holdings as «points» of forming branch-specific clusters is highlighted and the importance of creating necessary institutional conditions for the formation of agro-industrial clusters in Russia is underlined.

Key words: cluster (economy), agricultural holding, peasant (farmer) economy, transformation of agrarian economy, the theory of contracts.

Нобелевский лауреат по экономике Э. Остром писала [7], что «без теории невозможно понять базовые принципы, лежащие в основе множе-

© Максимова Т.П., 2015.

* Публикация подготовлена в рамках под-держанного РГНФ научного проекта № 15-02-00560

ства разных черт, наблюдаемые в разных ситуациях». Однако, совершенно очевидно, что «когда предсказания теории и эмпирические наблюдения вступают в противоречия, необходимо корректировать теорию.... Если же теорию вовремя не укоротить, направив

ее на решение эмпирических загадок, то теоретическая работа может начать двигаться по инерции, все меньше и меньше отражая мир эмпирического». В этом же ключе можно выделить высказывание А. Маршалла о том, что «разработка теории должна идти рука об руку с изучением фактов, а для рассмотрения большинства современных проблем величайшее значение имеют новейшие факты» [5, с. 33].

Подобный подход при анализе процессов трансформации аграрной сферы экономики РФ имеет особое значение. Двадцатилетний период преобразований аграрной сферы российской экономики свидетельствует о сохранении устойчивого характера существующих противоречий: в отношениях собственности, в результатах хозяйствования, в вопросах воспроизводства. Причем, вопросы воспроизводства в аграрной сфере экономики в последние полтора-два года «санкционного» противостояния между западными экономиками и системой национальной экономики стали наиболее актуальными и требуют серьезного переосмысления как в области проводимых реформ, так и при использовании теоретических обоснований дальнейших преобразований. Анализ показывает, что поиск способов решения указанных противоречий в части научно-теоретических обоснований дальнейших преобразований объективно обуславливает внимание к вопросам адаптации потенциала кластерной теории для организации производства и эффективного хозяйствования в аграрной сфере экономики.

Действительно, положительные практики стран, которые встали на

путь интенсивного инновационного развития, свидетельствуют об активном использовании новой модели организации экономики – с использованием основных принципов кластерной теории. По оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено уже более половины мировых экономик, что обеспечивает для них устойчивость экономического развития в целом [9]. В России формирование кластеров находится в начальной стадии развития. Одна из причин заключается, прежде всего, в «размывании» смысловой нагрузки при использовании понятий «кластер», «теория размещения», «полюс роста», «экономическая агломерация». Логическим следствием такого разнообразия подходов при уточнении понятийно-категориального аппарата становится искажение сущности и значения использования обоснованных теоретических преимуществ кластеров. Тем не менее, на практике в последнее время уделяется все больше и больше внимание агропромышленным кластерам в качестве детерминанты устойчивого развития аграрной сферы национальной экономики.

Введение в экономический оборот термина «кластер» обычно связывают с именем М. Портера, который это понятие ассоциировал с географической концентрацией хозяйствующих субъектов, взаимосвязанных одним типом экономической деятельности, в качестве одного из механизмов конкурентных преимуществ [8]. Сформулированное Портером определение «кластеров» принято рассматривать в настоящее время в качестве наиболее универсального, хотя предпосылки становления кластерной теории на-

блюдались еще у Й. Тюнена и А. Маршалла. Задолго до использования термина «кластер», основные принципы этого экономического понятия исследованы Й. Тюненом, с именем которого принято ассоциировать становление и разработку теории размещения (локализации) на примере сельского хозяйства [1, с. 299–302]. Безусловно, многие положения Тюнена при выявлении закономерностей размещения сельскохозяйственного производства, которые сформулированы в его работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии», в современном восприятии могут показаться достаточно абстрактными. Особенно это касается вопросов о зонах размещения различных видов сельскохозяйственной деятельности вокруг городских поселений ввиду изолированности от внешних связей формальной экономической модели. Однако важно то, что в настоящее время сохраняется актуальность вопроса размещения производительных сил в сельском хозяйстве как одной из детерминант устойчивого развития сельских территорий.

Следует вспомнить, что в своей работе «Принципы экономической науки» А. Маршалл тоже посвящает несколько глав рассмотрению вопросов организации производства [5]. Ссылаясь на А. Смита, Маршалл указывает, что «из-за отсутствия способности к организации или по иным причинам не в состоянии наиболее целесообразно использовать преимущества своего местожительства», подчеркивая преимущества разделения труда для повышения качества жизни населения на ограниченных территориях [5, с. 240]. При этом у Маршалла алгоритм рас-

смотрения преимуществ организации можно представить в виде логической цепочки: *естественная организация людей в общности – процесс разделения труда – специализация образовательного процесса – использование преимуществ технического прогресса – территориальная специализация производства*. Исследуя в своей работе (глава X) вопросы концентрации специализированных производств в отдельных районах, он фактически рассматривает сущностные характеристики категории «кластер», хотя сам термин не использует, а употребляет слово «локализация» (теория размещения). «Производство, сосредоточенное в определенных местностях, обычно называют, хотя, быть может, и не совсем точно, локализованной промышленностью», – пишет Маршалл [5, с. 257].

При используемом им подходе акцент сделан на основные критерии, по которым группы фирм определенной отрасли, расположенные близко друг к другу, оказываются более производительными, чем тогда, когда они удалены на значительные расстояния. Среди этих критериев выделяются, в первую очередь, использование географических преимуществ по производству определенных видов товаров, адаптированный к определенному виду производства рынок труда, отлаженные связи с поставщиками и увеличение знаний. Особый интерес представляет то, что Маршалл, изучая вопросы по локализации производства ссылается на аграрную сферу российской экономики. В частности, он пишет: «В России разрастание семейной группы до размеров деревенского поселения часто порождает возникновение ло-

кализованного производства, причем там существует множество деревень, каждая из которых производит лишь один вид продукции или даже только одну его часть» [5, с. 258]. Указывая на преимущества локализованного производства, Маршалл акцентировал внимание на том, что такое производство «создает постоянный рынок для квалифицированного труда» [5, с. 260].

Принципы концентрации производства, заложенные в основе существенных характеристик понятия «кластер», в форме экономических агломераций рассматривал впоследствии А. Вебер при разработке своей теории «штандортов» (нем. «*standort*» – «местоположение»), акцентируя внимание на территориальных принципах оптимального размещения производства [1, с. 578–580]. Он считал, что экономические агломерации позволяют экономить как на масштабе производства, так и на специализации. Французские исследователи И. Толенадо и Д. Солье вместо современного термина «кластер» применяли термин «фильеры», выделяя приоритетность принципов технологических взаимосвязей хозяйствующих субъектов [11;12]. Ф. Перру, Ж. Будвиль, Х. Ласуэн писали о «полюсах роста», как о важнейшей категории теории регионального роста и пространственной экономики [2, с. 126]. Под полюсами роста данные авторы рассматривали «компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности, которые порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров на определенной территории». Опираясь на это определение и другие утверждения при рассмотрении «полюсов роста», можно констатировать,

что в данном случае косвенно исследуются основные признаки и критерии кластеров.

В последние годы научный интерес к исследованию сущности и преимуществ кластеров возрастает. Например, вопросы теории кластеров являются предметом исследования еще у одного нобелевского лауреата по экономике 2008 г. П. Кругмана. В России по теории кластеров можно выделить публикации А.Г. Гранберга, Г.Б. Клейнера, А.А. Мигранян, Т.В. Миролубова, В.П. Третьяка, Т.В. Цихан и др. Для аграрной сферы национальной экономики вопросы «кластеров» также не следует рассматривать как совершенно новые. К локализации производства как во времена А. Маршалла, так и в современных условиях ведут разнообразные причины, но главными, являются, прежде всего, «природные условия – характер климата и почвы, наличие залежей полезных ископаемых и строительного камня в данной округе или в пределах досягаемости по суше или воде» [5, с. 258].

Отдельно следует отметить, что в России еще в 1920 г. Б.С. Ястремский исследовал кластеры с точки зрения статистического подхода на примерах хозяйствования в аграрной сфере экономики. Критерии группировки районов он выделял в зависимости от вида деятельности: «в земледельческих районах таким критерием выступала площадь земельных участков, в животноводстве – численность скота» [10]. Таким образом, можно констатировать, что вопросы агропромышленной кластеризации в теоретическом плане опосредованно рассматриваются параллельно с зарождением и развитием кластерной теории в целом. Если инте-

гировать основные принципы Й. Тюннена (о размещении производительных сил), А. Маршалла о локализации производства (использование преимуществ климата и почвы), А. Вебера о штандортах (или агломерациях, т.е. целесообразности размещения производства в местах его концентрации), М. Портера (о географической концентрации и специализации) и других исследователей по теории кластеров и адаптировать их к современным реалиям трансформации форм хозяйствования в аграрной сфере национальной экономики, то представляется возможной такая структурно-логическая модель агропромышленных кластеров (см. рис.), в которой их организационным ядром логично рассматривать сформированные агрохолдинги.

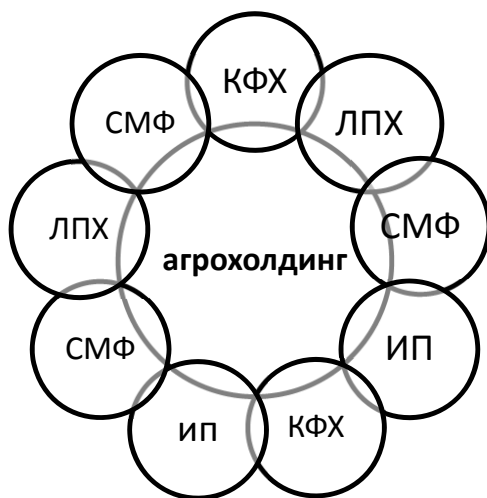


Рис. Формально-организационная структура локальной системы агропромышленного кластера (составлено автором).

Согласно авторской модели, ядро кластера составляют агрохолдинги, которые взаимосвязаны с малыми формами хозяйствования, функцио-

нирующими на географической территории кластера благодаря системе контрактных отношений. Эта система предполагает использование методологии современных институциональных теорий и широко используется на практике в развивающихся экономиках. Она позволяет развиваться параллельно и безболезненно двум основным формам хозяйствования – крупным и малым. Наглядным примером решения проблем устойчивого развития в аграрном секторе экономики является опыт Бразилии, где агрохолдинги занимаются переработкой, а крестьянские хозяйства – производством, предоставляя сырье для агрохолдингов. Большое внимание такой практике взаимодействия было уделено во время Гайдаровского экономического форума (январь 2015 г., г. Москва), на котором учеными-аграрниками и аналитиками обсуждались особенности «мегаукрупнения» в форме агрохолдингов и перспективы их развития. Агрохолдинги – явление достаточно новое для российской экономики, но развивающееся быстрыми темпами [4, с. 132–134]. По своей экономической природе и функциональному наполнению в существующих формах, по сути представляют собой интегрированные мини-кластерные образования, учитывая что они:

- специализируются на выпуске определенной продукции с учетом территориально-географических и природно-климатических особенностей;
- взаимодействуют с малыми независимыми формами хозяйствования в виде крестьянских(фермерских) хозяйств;
- опосредовано или напрямую выполняют социальные функции на тех сельских территориях, где занимают-

ся выполнением основной производственной функции.

Малые формы хозяйствования, исходя из практики, представлены на схеме не только крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (КФХ), но и семейными фермами (СМФ), личными подсобными хозяйствами (ЛПХ), индивидуальными предпринимателями (ИП) и др. При этом, малые формы хозяйствования во избежание их экономического «прессинга» и поглощения со стороны агрохолдингов могут формировать кооперативные связи как один из организационных способов устойчивости в конкурентной борьбе с крупными формами хозяйствования. То есть, кооперация представляется автором в качестве дополнительного структурного элемента в общей системе контрактных отношений агрохолдинга как локальной экономической системы. Кроме того, представленный вариант согласуется с общими принципами механизма образования кластеров, согласно которым «одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется «кластер» – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга, который выполняет роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии» [6].

Приведенный вариант формализованной модели, по мнению автора

позволяет понять, с одной стороны, какие формы хозяйствования будут составлять ядро кластера и точки его роста, а какие призваны обеспечивать выполнение вспомогательных функций. Представленная модель позволяет схематически отобразить концептуальную особенность агропромышленных кластеров в системе национальной экономики – целесообразность сохранения малых форм хозяйствования в каждом географически локализованном кластере. Обосновывается это тем, что малые формы хозяйствования (КФХ и индивидуальные предприниматели, ЛПХ, семейные фермы, в отдельных случаях и дачные хозяйства) являются не только субъектами производства, но и базисом специфического сельского уклада бытия, культурного и исторического облика, носителями неявного знания, национальных ценностей. То есть, малые формы хозяйствования являются базисом формирования неформальных институтов в системе аграрных отношений, которые автор считает одной из доминант устойчивого развития аграрной экономики [3]. Последние в процессе слияний важно сохранить с учетом паритета интересов разных форм хозяйствования, обезопасив от поглощения крупными промышленными агрохолдингами.

С другой стороны, крупные формы хозяйствования, более приближенные к технологическому укладу, обеспечивают трансфер инноваций, технологий и знаний для малых форм с элементами патриархального уклада. Преимущественно, только крупные хозяйства способны в современных условиях использовать

и реализовывать NBIC-технологии¹, которые в настоящее время рассматриваются в мире в качестве основных факторов повышения эффективности производства и конкурентных преимуществ на мировых рынках. Трансфер и обмен знаниями (как явными, так и неявными) внутри кластера призваны стать факторами устойчивого развития и конкурентоспособности агропромышленных кластеров и сельскохозяйственного производства в целом. Комплекс рассмотренных выше обстоятельств обуславливает важность определения синергетического эффекта в роли агрохолдингов как отправных точек роста в аграрных кластерных объединениях с использованием положительных практик, накопленных традиций и опыта хозяйствования разных форм хозяйствования.

Отдельно, следует отметить, несмотря на накопленный теоретический «багаж» по развитию кластерной теории, что в настоящее время в России существуют противоречия де-юре и де-факто при рассмотрении понятия агропромышленных кластеров, поскольку отсутствуют законодательно прописанные основные правила поведения как внутри кластеров, так при взаимодействии их между собой и с государственными институтами. Хотя совершенно очевидно, что при благоприятном сценарии развития агропромышленные кластеры должны использовать социально-экономический потенциал сельских территорий регионов. В свою очередь,

агрохолдинги, несмотря на противоречивость своего происхождения и определенную информационную «закрытость» в современных условиях, фактически являются основой для точек формирования и роста агропромышленных кластеров. Кроме того, следует отметить еще раз, что представленный вариант формально-логической модели организации локального агропромышленного кластера позволяет использовать, с одной стороны очевидный потенциал и преимущества крупных хозяйств. С другой стороны, дает возможность сохранения исторических принципов многоукладности в аграрной сфере национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. 4-е изд. М.: Дело, 1994. 720 с.
2. Гусейнов А.Г. Основные направления развития и подходы в теории региональной экономики в развитых западных странах // Фундаментальные исследования. 2014. № 8–1. С. 124–132.
3. Максимова Т.П. Вопросы методологии, теории и практики институциональной трансформации форм хозяйствования в аграрном секторе национальной экономики // Известия ОГАУ. 2013. № 2 (40). С. 192–195.
4. Максимова Т.П. Формы хозяйствования в аграрном секторе национальной экономики: противоречия де-юре и де-факто // Вопросы экономики и права. 2013. № 66. С. 129–134.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3-х т. [Т. 3]. М.: Прогресс, 1984. 416 с.
6. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. 2002. Т. 2 (вып. 3). С. 30–34.

¹ Этой английской аббревиатурой обычно обозначается практически значимая совокупность нанотехнологий, биотехнологий, информационных и когнитивных (искусственный интеллект) технологий.

7. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН-Мысль, 2010. 447 с.
8. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
9. Шохина Е. Кластеры по уму, а не по моде [15.11.2013 г.] // Эксперт Online [сайт]. URL: <http://expert.ru/2013/11/15/klasteryi-po-umu-a-ne-po-mode> (дата обращения: 12.06.2015 г.)
10. Ястремский Б.С. Связь между элементами крестьянского хозяйства в 1917 и 1919 годах // Вестник статистики. 1920. № 9–12. С. 8–52.
11. Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. 1980. № 1 (Janv). P. 21–28.
12. Tolenado J.A. Propjs des Filires Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. 1978. V. 6. P. 149–158.

УДК 330.5.051

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-24-29

Малиновский Л.Ф.*Московский государственный областной университет*

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация. В статье рассматриваются современные институциональные аспекты хозяйственной деятельности. При этом роль общественных институтов учитывается как важнейшая детерминанта экономического поведения. Отмечается, что до недавних пор традиционная экономическая наука была институционально нейтральной, что придавало экономическому анализу излишнюю абстрактность и формализм. Автор обращает внимание на необходимость использования институционального подхода к анализу поведения экономических агентов и изучения национальной хозяйственной культуры, что позволит более адекватно и всесторонне исследовать экономические процессы и на микроуровне и в масштабах национальной экономики.

Ключевые слова: общественный институт, институциональные нормы, национальная ментальность, максимизирующее поведение.

L. Malinowski*Moscow State Regional University*

NATIONAL ECONOMIC MENTALITY AS AN INSTITUTION

Abstract. The article examines the current institutional aspects of economic activity taking into consideration the role of public institutions as the most important marker of economic behavior. It is noted that so far the traditional economics has been institutionally neutral, which made economic analysis excessively abstract and formal. The author argues for the need of using the institutional approach to the analysis of economic agents' behavior and the study of national economic culture. This will allow of studying economic processes more adequately and comprehensively both at micro and national economy level.

Keywords: public institution, formal rules, national mentality, maximizing behavior.

Сегодня все большую актуальность и практическую значимость приобретает привлечение концепции «институтов» для анализа мотивов экономической деятельности и объяснения принятия решений хозяйствующими субъектами. Институциональный подход к исследованию

экономических процессов убедительно показывает преимущества использования институтов как экономической категории, имеющих поведенческое значение. В самом общем виде институты структурно представляют собой совокупность формальных правил, неформальных норм и механизмов, обеспечивающих их выполнение. По

определению лауреата Нобелевской премии по экономике Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, снижающие неопределенность и структурирующие повторяющиеся взаимодействия между индивидами [3, с. 47–54]. Известно, что институтам присущи координационный и распределительный эффекты, что предопределяет их поведенческое значение и оказывает влияние на экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности.

Не углубляясь в теорию институтов, стоит обратить внимание на неформальные нормы, влияющие на принятие решений экономическими агентами, более того – эти нормы напрямую влияют на все стороны жизнедеятельности людей и способствуют институционализации или отторжению вновь принимаемых формальных правил. Подобное обстоятельство напрямую определяет эффективность или неэффективность хозяйственной деятельности, в частности, той или иной экономической системы в целом. Понимание неформальных институтов как обычаев, традиций, нравов, духовности, ментальности и т.п. (т.е. нормы, складывающейся на протяжении длительного исторического периода общественного развития), приводит к выводам сформулированным Т. Вебленом, об устойчивом привычном «образе мысли и действий», руководствуясь которым живут люди [1, с. 24–37].

Таким образом, очевидно влияние привычного «образа мысли и действий» на экономическое поведение и решения хозяйствующих субъектов, что в конечном итоге определяет эффективность и благосостояние

последних. История человечества демонстрирует множество примеров неравномерного развития различных государств и обществ, а фундаментальный труд Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» доказывает решающее влияние институтов и институциональной среды на эффективность экономических систем в целом и экономической деятельности в частности [3, с. 47–49]. С этой точки зрения актуальным становится изучение вопросов, связанных с национальной экономической ментальностью, которая зависит от предшествующего исторического развития общества и влияет на поведение хозяйствующих субъектов.

Менталитет (ментальность) как неформальный институт является системой сложившихся и устойчивых норм, убеждений и ценностей, которые характерны для данного сообщества (общества), а значит, являются выражением устойчивого исторически сложившегося «образа мысли и действий», традиций, обычаев и других социальных институтов, структурирующих взаимодействия индивидов [2, с. 24–29]. Национальная ментальность отражает социально-психологическое состояние сообщества (общества), является результатом длительного и устойчивого воздействия исторических, социально-экономических и других условий формирования и развития этого сообщества [2, с. 19–21]. Национальный менталитет воплощает в себе исторические базовые ценности, мораль, ценности и нормы, которые составляют его основу. В свою очередь, сформировавшийся менталитет определяет пове-

дение членов общества, поэтому ему придается поведенческое значение. Национальная ментальность, являющаяся результатом прошлого, во многом определяет направления развития в будущем. Это обстоятельство предопределяет изменения институтов и норм, т.е. институциональные изменения. При этом важно понимать, что изменение преобладающих в национальном менталитете ценностей и стереотипов поведения – процесс длительный и инерционный. И если это происходит в ситуации несоответствия вновь принимаемых институтов существующей институциональной составляющей, главным образом неформальной, возникают проблемы и напряжение в обществе, что приводит к неэффективности институциональной трансформации и возникновению институциональных ловушек [4, с. 23–32].

Очевидно, что национальная ментальность влияет на все сферы жизни общества, в том числе и на экономическую деятельность. В общем виде национальная экономическая ментальность представляет собой те ценности, нормы и образцы поведения, которые характерны для данного общества (сообщества). И ее влияние на экономическую сферу можно описать в самом общем виде следующим образом: национальная экономическая ментальность (основополагающие неформальные институты) формируется под влиянием объективных условий жизни нации и определяет характер формальных институтов, что определяет, в свою очередь, историческую траекторию развития нации [4, с. 22–28]. Отсюда вытекает понятие институциональной среды как сово-

купности базовых политических, экономических и социальных институтов, задающих направление (вектор) общественного развития.

По поводу структуры национальной экономической ментальности какой-либо относительно общепризнанной концепции не сформировалось. Ряд авторов полагает, что к основным элементам национальной экономической ментальности можно отнести стереотипы потребительского и производственного поведения, устойчивые нормы социального взаимодействия, характерные организационные формы хозяйственной деятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству и степень восприимчивости к зарубежному опыту [2, с. 42–67].

Экономисты считают главным принципом рациональной экономической деятельности максимизирующее поведение. Это означает, что индивид, принимая решения, стремится максимизировать полезность при использовании ограниченных ресурсов и минимизировать затраты для достижения необходимых результатов. Современные подходы к объяснению поведения индивидов выделяют ограниченную (удовлетворительную) рациональность как наиболее типичную характеристику максимизирующего поведения. Поэтому последнее предполагает достаточно широкий спектр рациональности, в том числе с учетом различий в хозяйственной культуре.

Представляет интерес характеристика некоторых элементов национального экономического менталитета, что позволяет судить о степени его специфики. Что касается стереотипов потребления, то представления о до-

ходе и потребительских благах различаются у разных народов в достаточно широких пределах. На одном полюсе – психология престижного, демонстративного потребления, характерная, например, для американского образа жизни [1, с. 14–16]. На противоположном полюсе – психология прожиточного минимума, характерная, в особенности, для отсталых народов Африки и Азии. В этом случае объем потребительских благ, необходимых для человека, традиционно консервативен и минимален. Обеспечив свои минимальные потребности, работник теряет интерес к увеличению доходов и снижает трудовую активность.

Максимизирующее поведение наблюдается в обоих случаях, но результаты принципиально разные. Американец считает полезным обеспечить себе максимально возможный доход, а африканец сочтет приемлемым некий минимальный потребительский уровень. Отсюда разное отношение к труду: либо больше трудиться и получать больший доход, либо работать как можно меньше, иметь больше свободного времени, обеспечивая стандартные минимальные потребности.

Различаются и нормы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Для современного цивилизованного человека присущи идеи равенства людей независимо от расы, национальности, религии и т.п. Однако даже в настоящее время общение людей как равных с равными не является общепринятым. В доиндустриальных экономических системах деление людей на «своих» и «чужих» было общим правилом. Примером такой дискриминации является кастовая система,

которая до сих пор сохранилась в южно-азиатском регионе. В такой системе человек от рождения принадлежал к определенной касте и его будущее по роду занятия, по положению в обществе было предопределено. Примерами дискриминации в современных обществах могут быть «белый» расизм в США, кастовая система в Индии, притеснения иностранных рабочих в Западной Европе, землячество и кумовство в России и т.д.

Экономическое поведение людей в большой степени зависит от того, каковы общепринятые стереотипы взаимоотношений общества и индивида. Общепринятым стереотипом, определяющим доминирующие организационные формы, является приоритет самостоятельной или коллективной деятельности. В любом обществе, конечно, обязательно представлены одновременно и индивидуалистические и коллективистские ценности, но их пропорции различаются. Так, например, американский доминирующий тип мышления нацелен на достижение личного успеха, на максимальную самореализацию, индивидуализм является характерной чертой общества, где культивируются индивидуальные высокие результаты. Имеет смысл говорить о преобладающем в американском обществе ассоциативном типе мышления. Движущей силой развития является конкуренция и общество признает право индивида «идти по жизни, расталкивая окружающих», если не нарушаются общепринятые нормы. Отношение к государству и к его роли в экономике достаточно сдержанное, если не нигилистическое, а судебно-закондательный механизм предпочитается

в качестве главного регулятора хозяйственной деятельности.

В Западной Европе, напротив, индивидуалистические и коллективистские ценности взаимно более уравновешенны. Идеи о социально ответственном бизнесе, о социальном рыночном хозяйстве и прочее подобное, пользуются достаточно широкой популярностью, а в социально-экономической сфере достаточно велика роль государства, которое перераспределяет значительную часть национального дохода.

Что касается японской хозяйственной культуры, то ей присущи в большей степени корпоративные ценности. Личность здесь подчинена группе, коллективные интересы выше индивидуальных – это доминирующий корпоративный тип мышления. Поэтому японцы лидируют в тех видах экономической деятельности, где необходим социальный капитал, партнерство и сотрудничество, что и является движущей силой развития в отличие от американской конкуренции.

Особенным элементом национального менталитета является отношение к труду и к богатству (как к результату труда). Труд может рассматриваться и как нежелательное занятие, и как единственно возможный путь самореализации человека. Поэтому и желание отлынивать на рабочем месте, т.е. проявлять оппортунистическое поведение, и добросовестный труд рассматриваются как разные варианты рационального поведения.

Эффективность национального экономического развития во многом зависит от того, как национальная ментальность реагирует на передо-

вой зарубежный опыт – отторгает его, творчески перерабатывает и воспринимает или «слепо» импортирует [5, с. 43–48]. «Японское чудо» во многом обусловлено именно открытостью японцев перед зарубежными новациями, умением сочетать «западные технологии и корпоративный дух». Известно, что такие характерные особенности современной японской экономики, как «кружки качества», системы «канбан» (точно в срок) и «ненко» (пожизненный найм), утвердились по рекомендациям американских советников, хотя сегодня они считаются сугубо японскими, успешными и заслуживающими заимствования западными странами.

В экономической истории России прослеживается чередование попыток импортировать и копировать западный опыт и его отторгать. Только в 20-м веке наша страна пережила «столыпинские» реформы по насаждению фермерства, затем коллективизацию и попытки построить экономику принципиально нового типа и, наконец, современные эксперименты по реформированию нерыночной экономики рыночными методами. Стоит отметить, что как бездумное копирование зарубежного опыта, так и игнорирование передовых зарубежных достижений не приводят к устойчивым экономическим успехам, о чем убедительно свидетельствует новейшая история. Таким образом, учет особенностей национальной экономической ментальности, так называемого обыденного экономического мышления, позволят более эффективно проводить экономические преобразования, в чем так нуждается наша страна, а так же адекватно объяснять

и анализировать явления хозяйственной практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 2004. 367 с.
2. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. СПб.: Нестор-История, 2013. 305 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Центр гуманитарных технологий, 1997. 180 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 2. С. 1–37.
5. Сухарев О.С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 2015. 240 с.

УДК 334.726

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-30-36

Сапунцов А.Л.*Институт Африки РАН, г. Москва*

СПЕЦИФИКА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА КОМПАНИЙ МАЛАЙЗИИ И РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ В АФРИКЕ

Аннотация. Малазийские транснациональные компании активизируют инвестиционное участие в сельском хозяйстве Африки, организуя крупные плантации и выстраивая отношения с правительствами на основе модели бартерного обмена. Также усилилась роль нефтедобывающих компаний Малайзии и Республики Корея в экономике Африки. Малазийская «PETRONAS» за счет приобретений местных компаний стремится выйти на розничный рынок в нефтяной отрасли. В транснациональном бизнесе на африканском континенте позитивной тенденцией является деятельность высокотехнологичных компаний стран Азии в электронной промышленности, как например, «Samsung», которые локализуют производство и могут предложить в регионе качественную и доступную по цене продукцию.

Ключевые слова: транснациональные компании, прямые инвестиции, Малайзия, Республика Корея, Африка.

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

THE SPECIFICITY OF MALAYSIAN AND SOUTH KOREAN BUSINESS TRANSNATIONALIZATION IN AFRICA

Abstract. TNCs from Malaysia have intensified investments into African agriculture by organizing large plantations and engaging in barter relations with local authorities. Large oil companies from Malaysia and South Korea, such as «PETRONAS», participate in acquisitions of local enterprises and try to organize retail business in the relevant branch of economy. It seems a positive tendency when high-tech TNCs in electronics industry, for instance «Samsung», localize manufacturing and can offer to African consumers high quality affordable products.

Key words: TNC, FDI, Malaysia, South Korea, Africa.

Глобализация в мировой экономике определяет увеличение потоков «перекрестных» прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между странами Юга, которые развивают собственные транснациональные корпорации (ТНК) и пытаются диверсифициро-

вать места приложения капитала. Важнейшим направлением потоков указанных инвестиций выступает их движение между крупными странами Азии и Африкой. Еще в 80-е гг. Китай, как значимый иностранный инвестор, активизировал свое инвестиционное присутствие на континенте, и при

предоставлении льготных займов государственным компаниям этой страны смогли реализовать крупные проекты в строительстве.

Однако и другие страны Азии рассматривают африканское инвестиционное направление в качестве приоритетного. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2011 г. накопленные объемы ПИИ Малайзии в Африке достигли 19,3 млрд долл., что на тот момент времени превосходило объемы инвестиций Китая или Индии и составляло порядка 1/5 от общего объема инвестиций Малайзии за рубеж. Однако по последним данным ЮНКТАД в 2012 г. «кумулятивные» ПИИ Малайзии в Африку сократились до 15,9 млрд долл., из которых 6,9 млрд долл. были вложены в Маврикий [4, табл. 4]. Несмотря на то, что структура инвестиций Малайзии в Африку характеризуется доминированием компаний по добыче и переработке нефти и природного газа, а также выращивания пальм на плантациях, в настоящее время наблюдается диверсификация деятельности в телекоммуникации, услуги финансового посредничества, строительство, управление инфраструктурой и генерацию электроэнергии [11].

Центральное место во внешнеэкономической экспансии малазийского бизнеса в Африке занимает крупная государственная компания «PETRONAS (Petroliam Nasional Bhd)», выручка которой от деятельности в ЮАР в 2013 г. составила 9,4 млрд долл. (9 % от общего объема выручки) [5, с. 197]. В 1996 г. «PETRONAS» рассматривал возможности осуществления новых ПИИ в экономику Африки, при этом уже разрабатывал месторождения

нефти и природного газа в Северной Африке. В центр внимания менеджеров компании попал бизнес по переработке нефти и выпуск нефтепродуктов, а также их оптовой и розничной торговли, и для выхода на новые рынки была куплена «Engen Petroleum Limited» – крупная компания из ЮАР, которая к тому времени работала в сопредельных государствах. Для этого в 1996 г. за 436 млн долл. были куплены 30 % акций «Engen», двумя годами позже за 510 млн долл. – оставшиеся акции, и компания провела делистинг с биржи.

«Engen» находилась в собственности «Mobil Corporation» и «Gencor» (США) – оказалась способной выйти на рынки стран Африки и учредила отделения в Намибии, Ботсване, Свазиленде и Лесото. В 1996 г. компания открыла предприятия в Кении, Танзании и Зимбабве, в 1998 г. – Замбии, Гане и Бурунди, а в следующем году – Уганде и Мозамбике. В 2007 г. «Engen» начала деятельность в ДРК, что стало результатом покупки 60 % капитала предприятий «Shell» в этой стране. В 2008 г. были учреждены подразделения в Габоне, Гвинеи-Бисау и Руанде, ставшие результатом приобретений бизнеса других ТНК в нефтедобыче и реализации нефтепродуктов.

Компания приступила к строительству первого НПЗ в ЮАР «Durban» в 1951 г., который в настоящее время выпускает 135 тыс. т топлива в год, уступая по объему производства только НПЗ «SAPREF». Во второй половине первой декады XXI в. «Engen» выкупил предприятия компании «Shell» в Габоне, Лесото и ДРК, а затем – компании «Total» в Руанде, Гвинеи-Бисау и Бурунди. В настоящее время у «Engen»

экспортирует продукцию в 30 стран Африки и в 17 из них располагает зависимыми компаниями. В соответствии с требованиями Хартии ЮАР о жидком топливе, направленной на обеспечение владения капиталом и трудоустройство коренных народов Африки, «PETRONAS» продал 20 % акций «Engen» компании «Worldwide Africa Investment Holdings», однако требование к увеличению указанной доли до 25 % к 2010 г. не было выполнено [9, с. 20]. В настоящее время «Engen» занимает 26 % рынка топлива ЮАР, продает бензин, дизельное топливо, парафин, авиационный керосин, сжиженный природный газ, тяжелые топлива и битум, а также реализует смазки и химикаты.

Крупная малазийская конгломеративная ТНК «Sime Darby Bhd» занимается бизнесом в Либерии (плантация пальм и гевеи, переработка каучука), Маврикии (через инвестиционную холдинговую компанию «Golden Hope Overseas Capital»), ЮАР (дочерняя компания «Sime Darby Hudson and Knight» по рафинированию и сбыту пищевых масел и жиров), Камеруне (компания «Sime Darby Plantation Cameroon Ltd») и Танзании («Sime Darby Edible Products Tanzania Limited»).

В 1977 г. малазийская «Kumpulan Guthrie» предоставила либерийской государственной компании по переработке каучука техническую помощь и консультирование по вопросам менеджмента. В 1980 г. «Kumpulan Guthrie» выкупила 8 тыс. га плантации у «BF Goodrich» (США), которая начала деятельность в Либерии в 1956 г. Однако гражданская война привела к приостановке аграрного бизнеса с 1989 г. по 1996 г. и последующие вооруженные конфликты – с 2001 г.

по 2003 г. В ноябре 2007 г. эта компания вошла в состав «Sime Darby», которая вышла на рынок Либерии в 2008 г., подтвердив действительность ранее заключенных контрактов. В 2009 г. через зависимую компанию «Sime Darby Plantation» было подписано концессионное соглашение на 63 года по разработке 220 тыс. га. Компания обязана внедрять передовые подходы к организации сельского хозяйства, в частности проходить оценку влияния бизнеса на общество и природу, а также поддерживать в адекватном состоянии буферные земельные участки между плантацией и водоемами.

«Sime Darby», как и многие другие ТНК Азии, предпочитает вступать с африканцами в бартерный обмен: вместо уплаты крупных сумм налогов и сборов в государственный бюджет компания берет на себя обязательства по строительству объектов социальной сферы и инфраструктуры, выполняет работы для обеспечения аграрного бизнеса местных хозяйств, а также частично выплачивает заработную плату в натуральной форме. Например, в Либерии эта ТНК создала 3 тыс. постоянных рабочих мест с весьма скромной оплатой труда в 5,51 долл. за 8-часовой рабочий день, однако дает трудящимся возможность приобрести два 50-килограммовых мешка риса по дотированным ценам, а также построила 16 школ, где заняты 126 учителей, и 2 бесплатные больницы с годовым бюджетом в 370 тыс. долл.

Политика компании представляет анахроничной, т.к. в ней осуществляется обмен каждые новых 3 тыс. га плантации на строительство деревни

«под ключ», включая сотни жилых домов, образовательные учреждения, поликлиники и, на выбор, церковь или мечеть [13]. За 15 лет ТНК обещала построить более 40 таких деревень. Исследователи обвиняют компании в коррупционных связях с властями принимающих стран Африки – строительство подобных объектов позволяет ТНК получать земельные участки на очень выгодных условиях, например, в Южном Судане норвежский инвестор смог арендовать на 99 лет 179 га земли за рекордно низкие 7 центов в год за га.

В либерийской деревне Нимба Пойнт местный житель получил 130 долл. компенсации за участок площадью 0,8 га, на котором ранее культивировались 335 водяных перцев, а также баклажаны и маниока. Близлежащие лесные массивы, в которых африканцы собирали целебные травы и совершали прогулки, были вырублены, а вся земля засажена пальмами. Местные жители вынуждены трудиться на малазийцев, которые платят 3 цента за копку лунки под посадку саженца пальмы, что позволяет обеспечить ежемесячный доход в 500 долл. и уступает сумме денежных средств, которые раньше приносило культивирование овощей [13]. Подобная практика вызывает резкое недовольство среди либерийцев, которые в декабре 2011 г. подняли восстание против ТНК, требуя повышения заработной платы и проведения консультаций до продажи земельных участков иностранцам, для того, чтобы минимизировать пагубное изменение традиционного уклада жизни.

Учитывая, что 25 % населения Малайзии составляют этнические

китайцы, то для выхода на африканские рынки используется китайская и малайская диаспоры, представители которых оказывают содействие в выборе места инвестирования и организации капиталовложений, как например 30-тыс. китайцев, проживающих в Маврикии [1]. Наблюдается активное стремление малазийцев к диверсификации бизнеса своих ТНК в Африке, когда компании осуществляют ПИИ в гостиничный бизнес, туризм, транспорт, а также телекоммуникации и банковский сектор. Фирма среднего размера «Wah Seong» через дочернюю компанию «LTT Oil & Gas Nigeria Limited» оказывает консультационные и инжиниринговые услуги предприятиям нефтегазовой промышленности [10, с. 98]. В Республике Конго указанная ТНК взяла в аренду на 60 лет 470 га земли под плантацию «Atama» для культивирования пальм [6].

Наиболее активно накопленные объемы ПИИ Республики Корея увеличиваются в Анголе и Мадагаскаре, а также в Намибии (см. табл.), при этом инвестиции поступают и в другие страны Африки, отражая приобретение физическими лицами объектов недвижимости. Крупнейшая компания «Samsung» объявила в 2014 г. об осуществлении капиталовложений в завод по выпуску телевизоров в ЮАР на сумму 20 млн долл. и направляет ПИИ в Габон ДРК и Камерун. Аналогичный завод в ЮАР уже был у компании «Daewoo», на котором выпускалась продукция с учетом требований местного рынка, однако вместо проведения модернизации этого производства, он был продан китайской ТНК «Hisense» [8].

Таблица

Накопленные прямые инвестиции Республики Корея в странах Африки (в млн долл.)

Страна	2009–2011 гг.		2012–2013 гг.	
	Инвестиционная позиция	Участие в капитале	Инвестиционная позиция	Участие в капитале
Ангола	2,8	2,8	524,4	515,4
Мадагаскар	724,9	400,6	588,0	368,9
Намибия	0,0	0,0	315,7	313,5
ЮАР	152,6	149,3	165,5	146,6
Экваториальная Гвинея	47,4	47,4	-92,8*	41,2
Судан	94,3	53,8	44,1	24,7
Мозамбик	0,0	0,0	86,7	21,8
Республика Конго	1,6	1,6	22,5	21,7
Египет	146,2	145,8	27,2	19,4
Маврикий	75,1	75,1	18,6	18,6
Гана	51,4	9,6	42,9	17,6
Ливия	345,1	345,1	16,1	15,8
Нигерия	129,8	11,5	38,3	3,7
Тунис	4,4	4,4	3,8	3,7
Алжир	11,6	11,6	3,3	2,4
Танзания	6,3	6,3	2,8	2,4
Сейшельские Острова	0,0	0,0	2,2	2,2
Кения	1,8	1,8	2,7	2,1
Камерун	1,4	1,2	2,7	1,9
Мавритания	3,3	1,7	2,5	1,3
Мали	1,2	1,2	1,1	1,1
ДР Конго	7,7	4,6	1,1	1,1
Сенегал	0,5	0,4	1,1	1,0
Либерия	1,3	1,1	0,9	0,9
Руанда	0,1	0,1	0,6	0,5
Кот-д'Ивуар	54,9	54,8	0,6	0,5
Замбия	0,5	0,5	16,1	0,4
Уганда	0,3	0,3	0,6	0,3
Гвинея	0,7	0,3	0,4	0,2
Эфиопия	2,0	2,0	0,2	0,2
Зимбабве	0,3	0,3	0,1	0,1
Свазиленд	0,1	0,1	0,1	0,1
Малави	0,0	0,0	0,069	0,038
Сьерра-Леоне	0,030	0,030	0,023	0,023
ЦАР	0,151	0,013	0,093	0,008
Нигер	5,396	5,396	0,002	0,002
Бенин	9,133	0,001	13,699	0,001
Африка в целом	1 884,6	1 340,7	1 853,9	1 551,3
Мир в целом	145 043,6	133 002,8	217 214,3	226 146,8

Примечание: данные представлены в среднем за период (ист.: cdis.imf.org); * корейские ТНК заимствовали 134 млн долл., что сделало инвестиционную позицию отрицательной.

«Samsung» объявила о планах по организации производства электронных изделий, в частности носимых телефонных аппаратов, предназначенных для местного рынка. «Korean Telecom» заключила с правительством Руанды контракт на устройство информационных сетей, стоимостью 19 млн долл., а также рассматривает возможности приобретения телекоммуникационных компаний в Марокко и ЮАР [12]. «Daewoo International» объявила о контракте с Кенией на строительство электростанции Клилифи с инвестициями в объеме 1,3 млрд долл. Строительное подразделение «Samsung C&T» приступает к выполнению работ на НПЗ в Габоне.

Преподаватели Колумбийского университета (США) исследуют участие корейских ТНК в сельском хозяйстве Африки: «Точные сведения о сделке были неизвестными и, согласно сообщениям в СМИ, «Daewoo Logistics» осуществляла переговоры с правительством Мадагаскара по аренде 1,3 млн га земельных угодий сроком в 99 лет – половина возделываемых участков в указанной стране, которые планировалось использовать под культивирование 500 тыс. т пальмового масла и 4 млн т пшеницы для экспорта в Республику Корея» [2, с. 10]. Проект впечатлял своим масштабом, т.к. предполагал мобилизацию 6 млрд долл. ПИИ для строительства 60 электростанций, 8 аэропортов, 8 морских портов и т.д. на протяжении 20–25 лет. После заявления о сделке в стране произошел военный переворот и дипломаты Республики Корея предприняли существенные усилия для того, чтобы обеспечить политическую стабильность.

«Hyundai Motor Company» организовала в ЮАР сборочное производство среднетоннажных коммерческих автомобилей и планирует к 2020 г. изготовить 1,2 млн указанных транспортных средств [3]. Эта фирма располагает в Африке достаточно широкой дилерской сетью. Крупнейшая корейская сталелитейная ТНК «POSCO» открыла дочернюю компанию в Маврикии и организовала там добычу и продажу угля, а через компанию «DAEWOO POWER AND INFRA (PTY) LTD» занимается генерацией электричества в ЮАР. «POSCO Africa» организовала в этой стране торговлю, а «POSCHROME (PROPRIETARY) LIMITED» – выпуск и сбыт необработанного сырья [7, с. 13–14]. «Korea National Oil Corporation» участвует в геологоразведочных работах на нефть в Нигерии, а также добывает нефть в Ливии, однако в последнем проекте доля корейской стороны составляет лишь 4 %.

В экономике Африке корейские высокотехнологичные ТНК обладают повышенной конкурентоспособностью, т.к. могут предложить товары мирового класса, изготовленные с соблюдением высоких требований к качеству. Выпуск продукции на африканских предприятиях позволяет кастомизировать, например, электронные изделия и пойти в сторону их упрощения с ориентацией на массового потребителя, у которого регистрируется низкий уровень дохода. Такие ТНК могут занять рыночную нишу, размещенную между крайне простыми изделиями китайского производства и достаточно дорогими устройствами, такими как продукция японских компаний и американского «Apple», которые недоступны для африканцев.

При допуске ТНК Малайзии в плантационный бизнес правительствам стран Африки следует отказаться от бартерного обмена и проводить экспертизу внешних эффектов такого хозяйствования с целью минимизации воздействия на уклад жизни местного населения. Более того, крайне важно не допустить концентрации земельных участков в руках азиатских инвесторов, обеспечивать адекватные ставки аренды, вовлекать ТНК в переработку произведенного сельскохозяйственного сырья с применением местных факторов производства.

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ:

1. Dwinger F. Tiger in the bush: An overview of Malaysian investment in Africa / CAI [сайт]. URL: http://www.consultancyafrica.com/index.php?option=com_content&view=article&id=589:tiger-in-the-bush-an-overview-of-malaysian-investment-in-africa&catid=58:asia-dimension-discussion-papers&Itemid=264 (дата обращения: 26.09.2015 г.)
2. Hong K.C. How to Create Win-Win Land Deals in Mozambique. NY: Columbia Univ., 2011. 29 p.
3. Hyundai opens first car assembly plant in South Africa [12.08.2014] / Reuters [сайт]. URL: <http://www.reuters.com/article/2014/08/12/safrica-hyundai-idUSL6N0QI18620140812> (дата обращения: 01.10.2015 г.)
4. Malaysia / UNCTAD [сайт]. URL: http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/webdiaeia2014d3_MYS.pdf (дата обращения: 10.10.2015 г.)
5. PETRONAS: Annual Report, 2013. Kuala Lumpur: Petrolian Nasional Berhad Petronas, 2014. 248 p.
6. Plantation / Wah Seong Corporation Berhad [сайт]. URL: http://www.wahseong.com/index.php?option=com_content&view=article&id=727&Itemid=55 (дата обращения: 30.09.2015 г.)
7. POSCO and Subsidiaries: Consolidated Financial Statements, 2014 and 2013. Pohang: POSCO, 2015. 125 p.
8. Samsung to Open Television Manufacturing Plant in South Africa [29.07.2014] / Samsung [сайт]. URL: <http://www.samsung.com/za/news/local/samsung-to-open-television-manufacturing-plant-in-south-africa> (дата обращения: 26.09.2015 г.)
9. The Dynamic Decade: Celebrating 10 years between Engen and PETRONAS. Cape Town: Engen, 2009. 80 p.
10. Wah Seong Corporation Berhad: Annual Report, 2014. Kuala Lumpur: Wah Seong Corp., 2015. 196 p.
11. Wang T., Lim A. Malaysia: Asia's Top Investor to Africa? [13.05.2013] / CSIS [сайт]. URL: <http://cogitasia.com/malaysia-asias-top-investor-in-africa> (дата обращения: 19.09.2015 г.)
12. Whitehead E. South Korea: Africa's unsung Asian partner [26.02.2013] / This is Africa [сайт]. URL: <http://www.thisisafricaonline.com/News/South-Korea-Africa-s-unsung-Asian-partner> (дата обращения: 15.09.2015 г.)
13. York G. Land rush leaves Liberia's farmers in the dust [26.09.2012] / The Globe and Mail [сайт]. URL: <http://www.theglobeandmail.com/news/world/land-rush-leaves-liberias-farmers-in-the-dust/article4570938> (дата обращения: 24.09.2015 г.)

УДК 37.378

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-37-43

Урванцева С.Е.*Московский государственный областной университет*

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье раскрывается интеграционный аспект экономического образования как важного фактора подготовки профессионалов для развития инновационной экономики в современной России. Автор выявляет основные проблемы взаимосвязи экономической практики и теории и предлагает способы применения их решений в экономическом образовании. В результате анализа практических ситуаций в экономике и управлении автор обозначает актуальную тематику, которую необходимо обязательно включить в современное экономическое образование.

Ключевые слова: экономическое образование, управление, профессионализм, эффективность бизнеса.

S. Urvantseva*Moscow State Regional University*

MODERN ECONOMIC EDUCATION AS A BASIC FACTOR OF TRAINING EXPERTS FOR RUSSIAN INNOVATIVE ECONOMY

Abstract. The article reveals integrational aspect of economic education as an important factor for professional training of innovative economy in Russia. The author reveals the main problems of interrelation of economic practices and theories and suggests ways of applying their achievements in economic education. The analysis of practical situations in economy and management the author indicates the relevant topics which must necessarily be included in modern economic education.

Key words: economic education, management, professionalism, business efficiency.

В течение последних лет в российских научных, образовательных и деловых сообществах идут дискуссии о месте и роли образования в развитии общества, о проблемах управления, о зарубежном опыте и его применимости в условиях России. Предлагаются разные подходы, во многих есть рациональные и полезные идеи. При этом,

недостаточно акцентировано внимание на том, что современное социально-экономическое устройство общества ориентировано на совместную деятельность, которую необходимо учитывать в образовании. Дается мало рецептов, что значит работать сообща и как формировать готовность работать вместе. В то же время многие российские работодатели отмечают быструю

сменяемость мест работы молодыми специалистами неразвитостью, в том числе, такой компетенции, как работа в команде. Умение действовать вместе является особенно важным в современной российской экономике, стратегия развития которой ориентирована на максимальное использование инноваций. Именно инновационный подход требует эффективного обмена информацией, передачи идей и знаний в другие области производства и социально-общественного обслуживания. Такому интеграционному аспекту в экономическом образовании посвящена тема статьи.

Рассмотрим некоторые актуальные проблемы, требующие, на наш взгляд, отражения в профессиональном экономическом образовании.

1. Цели бизнеса и экономическая эффективность предприятия. За последние десятилетия сформировалось устойчивое мнение, что цель бизнеса – это получение максимальной прибыли. Эта концепция нашла свое отражение, в том числе, в государственных документах, а также в содержании экономического образования. Финансовый компонент стал преобладающей целью всех экономических субъектов, и экономика в целом имеет перекося в эту сторону. Как следствие, она перестает удовлетворять многие насущные потребности общества и его граждан. История развития зарубежного бизнеса подтверждает, что концепция максимизации прибыли, как основной цели, была характерна для развитых экономик стран мира на ранних стадиях развития капитализма и, особенно, впоследствии на стадии империализма, что обуславливало, в частности, появление негативных оценок перспектив капита-

листического экономического уклада [6, с. 526–527]. Решение проблемы получения максимальной прибыли бизнесом приводило к острым кризисам и, в том числе, даже, к мировым войнам, поскольку бизнес развивался, в основном, экстенсивно и для увеличения прибылей требовал все больше ресурсов и рынков сбыта.

Ситуация изменилась с появлением транснациональных компаний. С ростом среднего класса и изменениями в поведенческой, социальной и налоговой политике, даже крупный транснациональный бизнес активно берется за отрасли, далеко, на первый взгляд, не самые прибыльные. Следует привести примеры таких компаний, как Coca Cola, McDonalds, IKEA и др. Это стало возможным, когда предприниматели поняли, как отмечал П. Друкер [3, с. 163–164], что бизнес должен решать задачи, поставленные обществом, и находить еще незаполненные ниши, т.е. каждый бизнес должен, прежде всего, иметь собственные цели, ориентированные на потребителя. А прибыльность, хотя и остается очень важной компонентой, является важнейшим условием существования и развития бизнеса, но для него главное – это устойчивая прибыльность! И добиться прибыльности можно постоянным обновлением предложения или сокращением издержек или, более точно, потерь и нерациональных трат. То есть «второй завод Джурана»¹ (или

¹ Известнейший американский ученый и консультант по управлению качеством Джозеф Джуран (1904–2008) считал, что любое предприятие включает в себя два: первое – полезное, которое выпускает качественную продукцию, приобретаемую потребителями, и второе – впустую расходующее все виды ресурсов и выпускающее брак («второй завод Джурана»).

«ВЗД») [7, с. 123-127] должен быть как можно менее производительным. Во многом, инновационный подход и состоит в том, чтобы этот ВЗД работал как можно с меньшими результатами.

Наряду с крупными предприятиями в экономике любой страны действует множество средних и мелких предприятий. Весьма часто именно предприятия такого уровня являются авторами и проводниками инноваций [2, с. 32–39]. Естественно, что и для таких предприятий нужна прибыль, и имеет место проблема ВЗД, а его производительность также может быть мерилom успешности бизнеса. В любой социально-экономической системе функционирует также большое число некоммерческих предприятий и организаций. В этом случае может быть речь не только об их социальной роли в решении поставленных обществом задач, но также о ВЗД, т.е. о потерях от их нерациональной деятельности (нерациональное использование ресурсов, вред окружающей среде, потери времени населением и др.). Именно указанные аспекты недостаточно отражены в образовательных программах, в частности, профессионального экономического образования.

2. *Пути повышения экономической эффективности предприятий.* Анализируя и улучшая, так называемую, экономику ВЗД, мы можем говорить и об улучшении деятельности любого предприятия. Следовательно, для понимания деятельности и совершенствования функционирования предприятия необходимы комплексные знания о самом производстве, о продукте деятельности, о технологии производства этого продукта, источниках возможных потерь и способах

их сокращения. Необходимы также знания в экономической сфере в интегрированном аспекте (социально-экономическая география, собственно экономика, финансы, маркетинг, управление), в том числе с точки зрения возможных потерь и нерационального поведения.

Из вышесказанного следует, что для каждого производства или сервиса важно учитывать две компоненты: то, что мы производим в соответствии с целью (это идет в «плюс») и то, что мы теряем или используем нерационально. Это идет в «минус». Соотношение этих «плюсов» и «минусов» обуславливает экономическую эффективность. Для ее повышения необходимо: правильно выбрать продукт, если коммерческое предприятие, и правильно поставить (получить) задачу, если речь идет о некоммерческом предприятии или организации; правильно организовать производственную деятельность, включая все вертикальные и горизонтальные связи; правильно выбирать и рационально использовать ресурсы и производить качественный продукт (услугу); иметь как можно меньшие потери в процессе производства (материальных ресурсов, времени, энергии, вреда окружающей среде и т.д.); максимально удовлетворять потребителя (в том числе, и в смысле сокращения его возможных потерь).

Из содержания всех указанных пунктов следует, что они сводятся к формулированию соответствующих целевых показателей и критериев оценки их достижения. И в каждом отмеченном пункте есть две составляющие. Первая – это производственно-технологическая, связанная со спецификой производства

и требующая глубокого понимания предмета производства или услуги. Вторая – это организационная, т.е. связанная с управлением. Обе они влияют на экономическую эффективность деятельности предприятия или организации. Невозможно добиться эффективного производства без понимания продукта (в физическом смысле), без понимания технологий его получения, без соответствующих ограничений, зачастую, связанных с серьезными техническими проблемами или законами природы и общества. Организация производства, во многом, зависит от структуры и управления любой коммерческой компанией или некоммерческой организации, которые влияют на эффективность и могут повысить или уменьшить производительность ВЗД.

Таким образом, для повышения экономической эффективности предприятия необходимо решать две задачи: повышать профессиональный уровень всех участников производственного процесса в самой предметной области; повышать профессиональный уровень экономических знаний (включая экономику, финансы, маркетинг, менеджмент и т.д.). Целевой функцией и критериями при таком обучении и повышении квалификации должны стать, в частности, ориентация на уменьшение потерь, сокращение различных вредных воздействий, то есть то, что принято называть эффективным хозяйствованием. Такой подход поддерживает стремление к инновациям, к сбалансированному качеству продукта, к исключению ненужных действий.

3. Профессионализм и постоянное обучение как важнейшие инструменты эффективной работы. Профессионализм приходит не сам по себе, а только как результат наличия соответствующего профессионального образования с необходимостью его постоянного обновления, обусловленного, в частности, техническим прогрессом или выходом производства на новый уровень задач. Кроме того, необходимо поэтапно накапливать опыт по практическому использованию имеющихся знаний для участия в процессе производства соответствующей продукции. И невозможно производить что-то, не понимая, как и кем это будет использовано. Если проанализировать международный опыт, то во всех отраслях от участников производственного процесса требуется именно такой профессионализм. Он включает в себя соответствующий уровень знаний и постепенное накопление навыков. Такой подход абсолютно согласуется и с нашей историей успешного менеджмента и его современными подходами.

Так, один из самых эффективных военных менеджеров в истории нашей страны нарком Военно-морского флота Н.Г. Кузнецов, прошедший путь от старпома корабля до наркома за 3,5 года, так прямо и пишет в своих воспоминаниях: «Я постоянно чувствовал, что слишком быстро двигался по карьерной лестнице. Мне это очень мешало принимать качественные решения» [4, с. 207–209]. Этот принцип абсолютно выдерживается в современных зарубежных компаниях. На его основе строилась подготовка руководителей-производственников в самых успешных отраслях СССР.

4. *Профессионализм в области экономических знаний.* Для всей экономики, а ее эффективность и есть более важный критерий, чем экономика отдельного предприятия или даже отрасли, важна сбалансированность. Этого можно добиться, только изучая и развивая горизонтальные взаимодействия между предприятиями, отраслями, территориями и т.д. Попытка решить эту задачу только через системы директивного управления практически никогда не дает необходимого результата. Управленцы всех уровней должны быть нацелены не только на эффективное управление своими предприятиями, но и на взаимодействие с другими субъектами социально-экономической системы, должны понимать свою социальную ответственность за развитие всей системы в целом. Очевидно, этого можно добиться только при понимании, что финансовый аспект успешности отдельного предприятия не может быть главной целью.

Стандартно процесс управления описывается, так называемым, управленческим треугольником (см. рис.). Здесь связь 1 отражает основной объект описания, а связь 2 считается подчиненной, второстепенной и практически не поддерживается какими-то рекомендациями, обычно она реализуется только через «верх». Однако именно эта связь направлена на взаимодействие и влияет на эффективность системы (треугольника) в целом. Особенно это ярко видно на более развернутой схеме взаимодействия двух треугольников и их общего супервайзера.

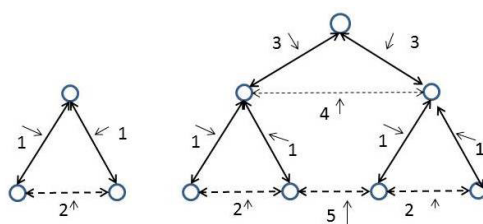


Рис. Схематическое изображение процесса управления (слева: «треугольник управления», справа: взаимодействие «треугольников», номерами обозначены виды существующих связей).

В случае взаимодействия двух треугольников процесс серьезно усложняется. Появляются возможности связей 3, 4, 5, и от эффективности выстраивания управления в такой системе существенно зависит эффективность (в частности, финансово-экономическая) каждого из треугольников и всей системы в целом. Излишнее зарегулирование связей 2, 4 и 5, а также усиление связей 3 приводит к усилению бюрократии и активизации работы ВЗД. Здесь важно выстроить систему принципов и критериев для всех уровней управления с ориентацией на эффективность всей системы. Наиболее сложный случай, когда треугольники нижнего уровня принадлежат разным предприятиям, и нет общего супервайзера. Система должна самоорганизоваться в соответствии с принципами оптимизации. Общий путь решения лежит через многоуровневую систему обмена информацией и понимание проблем партнеров, через выстраивание глобальных целевых функций и их проекций на деятельность конкретного субъекта, через комплексную сбалансированную систему показателей, понятную на разных уровнях. Все это должно стать обязательным объектом обучения экономистов и управленцев.

5. *Проектное и процессное управление.* Любую деятельность можно представить в виде цепочки решения стандартных и нестандартных задач. Для решения нестандартной задачи используется, как правило, проектная форма управления. Но и внутри нестандартной задачи есть стандартные цепочки действий. Для этого используется процессная форма управления. Для проектной формы важно решить задачу в целом за указанное время, используя указанные ресурсы, а для процессной формы важно оптимизировать процесс, сократить издержки и потери. Когда речь идет об инновационном развитии, то главное, как подчеркивал Эд. Деминг [1, с. 323–330], необходимо обеспечить процесс вовлечения всех сотрудников в постоянный поиск неэффективности и слабых мест, в реализацию, пусть и небольших, но улучшений. Только увязывание этих обоих подходов, их взаимное дополнение позволяет выйти на режим решения новых задач в сочетании с внутренней оптимизацией и, как следствие, к сокращению результатов работы ВЗД.

Еще одним аспектом первостепенной важности, которому, к сожалению, уделяется мало внимания в российской практике управления проектами, является процесс внутрипроектной интеграции. В основном, рассматриваются вопросы календарно-сетевого планирования и управления финансами, но часто отходят от основной идеи проектного управления, нацеленной на максимально эффективно решить задачу именно командой. Мало акцентируются процессы взаимодействия во время всего процесса выполнения проекта между подразделениями, не

говоря уже о подобном взаимодействии с поставщиками или с потребителями. А там находятся основные точки потенциальных конфликтов и там нужно приходить к взаимосогласованным решениям по принципу «Win-Win»¹ [5, с. 25–28].

6. *Проблемы подготовки профессиональных управленцев.* Для эффективных управленцев важным является понимание всей экономической системы и места предприятия в этой системе, в увязке целей и методов достижения результатов. Поэтому подготовка профессиональных управленцев, в частности, в ее экономической компоненте, должна постоянно включать в себя интеграционные элементы. По нашему мнению, в качестве таких интеграционных элементов должны на разных стадиях профессионального обучения выступать следующие разделы экономического и связанного с ним управленческого образования: социально-экономическая география России; институциональная экономика; регионоведение, включая региональную экономику; кооперативная деятельность; формирование команды и управление командной работой; работа в команде; разрешение конфликтов; переговоры.

На наш взгляд, приведенные проблемы и соответствующие темы, нацеленные на интеграцию, вместе с традиционными экономическими и управленческими разделами, могут быть хорошей основой углубления экономической подготовки современ-

¹ Принцип взаимовыгодного сотрудничества партнеров (от англ. win – выигрыш), в противоположность принципу конкурентной борьбы (win-lost), при котором один из конкурентов оказывается «в минусе».

ных профессионалов для различных отраслей и направлений социально-экономического развития России. А их практическое освоение позволит выявлять новые проблемные места и выдвигать инновационные идеи по их решению.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами. М.: Альпина Паблишер, 2011. 400 с.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2007. 272 с.
3. Друкер П., Макьярелло Дж.А. Менеджмент. – М.: Вильямс, 2010. 704 с.
4. Кузнецов Н.Г. Накануне (Серия: военные мемуары). М.: Воениздат, 1966. 344 с.
5. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М.: Наука, 1992. 158 с.
6. Шпенглер О. Закат Европы: в 2-х т. [Т.2]. М.: Мысль, 1998. 606 с.
7. Juran J.M. Architect of Quality: The autobiography of Dr. Joseph M. Juran. McGraw-Hill, 2004. 379 p.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.2

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-44-49

Бойкова М.В.

Российская таможенная академия, г. Люберцы (Моск. обл.)

РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА

Аннотация: В условиях глобализации мировой экономики, дальнейшей активизации международного товарообмена ключевым элементом проблемной ситуации в деятельности таможенной службы выступает несовпадение факторов внешней среды с ожидаемым результатом, что сказывается на уровне таможенного сервиса. В статье рассмотрена практическая реализация современной концепции таможенного маркетинга в целях максимального содействия развитию внешнеторговой деятельности компаний без ущерба для результативности таможенного контроля и обеспечения национальной экономической безопасности.

Ключевые слова: таможенное администрирование, маркетинг, контроль качества, контрольная закупка.

M. Boykova

Russian Customs Academy

THE DEVELOPMENT OF CUSTOMS ADMINISTRATION BASED ON THE CONCEPT OF MARKETING

Abstract. In terms of globalized economy, further development of international exchange of goods the key element of the problem situation in Customs Service is a mismatch of environmental factors with expected results, which affects the level of the customs service. The article deals with the practical implementation of modern customs concepts of marketing in order to maximize the promotion of foreign trade activities of companies without prejudice to the effectiveness of customs controls and ensure national economic security.

Key words: customs administration, marketing, quality control, test purchase.

Социальные и экономические процессы в обществе достаточно сложны и противоречивы, при этом рост благосостояния служит главным критерием эффективной деятельности государства, состояния развития экономики и социальной сферы. Решения, принимаемые государственными органами без учета достоверной и объективной информации, широкого обсуждения в обществе, вызывают значительный резонанс и недовольство отдельных социальных групп. Учитывая специфику российской экономики, таможенная деятельность оказывает ключевое влияние на ее развитие и состояние. Таможенные органы являются одновременно и регулятором внешнеэкономической деятельности, призванным быть ориентированным на сервис, и существенным источником бюджетных поступлений, реализуя фискальную функцию государства.

Противоречивость такого состояния порождает массу проблем теоретической и практической направленности, явно не укладывающихся в рамки прежних представлений, т.е. когда ни одна из признанных теорий (гипотез) не может объяснить вновь обнаруженные факты. С наибольшей остротой подобные ситуации проявляются в периоды трансформации, когда новые вызовы заставляют пересмотреть все существующие теоретические представления и методы. Для успешного практического решения сложных задач в сфере таможенного дела необходимо эффективно использовать достижения различных областей науки, в том числе специфичных для бизнес-структур и рыночных отношений, позволяющих решить проблему улучшения таможенного сервиса. Одним из потенциальных

инструментов исследования таможенной сферы как на мезоуровне (государственный орган), так и на макроуровне (государственные и общественные институты) может служить маркетинг, основными задачами которого являются выявление потребностей субъектов рыночных отношений, анализ ситуации на рынке и тенденций его развития, обеспечение продвижения товаров и услуг к потребителю, организация их обмена для удовлетворения этих потребностей. Это следует из широкого понимания сущности маркетинга как «социально-управленческого процесса, при помощи которого индивидуумы или группы людей путем производства продуктов и их обмена получают то, в чем они нуждаются» [5].

В рамках сервисной модели государство в лице таможенной службы как один из субъектов маркетинга выполняет на рынке специфическую роль – удовлетворение общественных потребностей происходит в форме регулирующего процесса и оказывает содействие эффективному достижению компромисса интересов бизнеса, общества и государства с минимальными затратами общества. Это обуславливает необходимость рассматривать экономические и социальные процессы в единстве и взаимодействии. При этом таможенные органы, как и государство в целом, в отличие от отдельного предприятия заинтересованы в эффективном функционировании экономики. Рамки сервисной модели позволяют рассматривать таможенные органы с точки зрения предоставления гражданам важных социальных услуг (охрана окружающей среды, безопасность) в виде специфического предприятия, которое предоставляет потребителям

широкий набор социально значимых услуг. Обозначенные обстоятельства указывают на применимость маркетингового подхода к государственному управлению как в целом, так и в различных его сферах, при проведении отдельных акций и мероприятий, независимо от их масштабов.

Рассматривая государственное управление как деятельность органов и учреждений всех ветвей государственной власти, направленных на определение целей развития, разработку и осуществление регулирующих, организующих и координирующих влияний на все сферы общества для удовлетворения потребностей граждан, которые постоянно изменяются, и достижение поставленных общественных целей развития, маркетинг должен быть максимально ориентирован на удовлетворение потребностей граждан в рамках выделенных общественных затрат [2]. Маркетинг в государственном управлении определяется как подход, ставящий во главу угла удовлетворение производителей, посредников и потребителей государственных услуг, выступающий как форма специфического взаимодействия.

Маркетинг в государственном управлении имеет свою специфику, которая в рамках таможенной деятельности позволяет выделить его основные черты. (1) Не вполне рыночный характер отношений. Значительная часть продукции представляет собой услуги и приоритеты, относящиеся к общественным благам. (2) Ограничения в бюджете (условия лимитированности средств и ресурсных возможностей). Маркетинг должен осуществляться при невысоком уровне цен, но не качества товаров и ус-

луг. Эффективность деятельности при этом оценивается с учетом более сложных показателей (общая социальная эффективность, социальные эффекты, в т.ч. внешние). (3) Маркетинговая деятельность весьма масштабна по сфере действия, и должна рассчитываться на длительные периоды. (4) Значительная часть активности протекает в форме специфичного взаимодействия взаимодействия участников, имеющих разновекторные цели. (5) Маркетинг должен реализовываться в условиях более высокой, чем в коммерческой сфере, прозрачности и контролируемости со стороны общества. В этой связи важнейшую роль приобретают коммуникационные инструменты маркетинга. (6) Жестко заданное поведение, выражающееся в высокой зависимости от положений нормативных актов, решений, принятых органами власти, политической конъюнктуры.

У ряда государств существует действующая маркетинговая концепция управления таможенными услугами, которая позволяет добиться высокой эффективности работы таможни. В России маркетинг в сфере таможенных услуг – направление довольно новое. С одной стороны, требуется полное соблюдение всех требований таможенного законодательства; с другой – необходим инновационный, местами нетрадиционный, подход к оказанию таможенных услуг, который бы позволил вывести сервис на новый уровень.

Первое, на что направлен маркетинг таможенных услуг – это эффективное взаимодействие таможенных органов и бизнес-структур любого уровня. Чем меньше времени требуется на прохождение таможенных процедур (в том числе и таможенного оформления), тем

быстрее контрагент завершает внешне-экономическую сделку. Следовательно, он быстрее уплатит все необходимые таможенные платежи и продолжит вести внешнеэкономическую деятельность. Грамотно налаженная двусторонняя связь выгодна обоим сторонам: для контрагентов это позволяет существенно увеличить скорость товарооборота, а, значит, увеличить прибыль; для контролирующих органов это возможность максимально эффективно выполнять одну из своих приоритетных функций – фискальную.

Совершенствование управления в сфере таможенного дела должно предусматривать использование маркетинга как стратегического средства, обеспечивающего поступательное развитие всей социально-экономической системы и отдельных ее подсистем, обеспечение ее сбалансированного развития и формирования оптимальных макроэкономических пропорций между ее элементами.

Специфика маркетинга в таможенном деле заключается в изучении потребностей всех участников рынка, их структуры, приоритетности, факторов и тенденции развития. Достижение поставленной общественной цели предусматривает поэтапное выполнение определенных задач и удовлетворение потребностей членов общества в зависимости от их приоритетности и важности. Поэтому важнейшим исходным элементом процесса управления в современных условиях выступает научно-обоснованное «дерево целей» на основе которого определяются предмет, структура, актуальность, последовательность, что без применения маркетинга сегодня достаточно проблематично. Как в теории, так и в практике

происходит разработка инструментов концепции макромаркетинга, в частности, маркетинга таможенных услуг, как элемента маркетинга в государственном управлении.

Маркетинговые исследования являются инструментом, позволяющим анализировать процессы в таможенных органах с учетом вызовов внешней среды, находить новые нетрадиционные ресурсы для повышения эффективности деятельности [4]. В результате таких исследований выделяется семь видов ресурсов, использование которых позитивно сказалось на государственном управлении [1]. Одним из актуальных ресурсов назван ресурс взаимодействия. В таможенных органах существует проблема в осуществлении концепции маркетинга взаимодействия, который определяется как концепция, ориентированная на долгосрочные взаимоотношения с клиентом и на удовлетворение целей, участвующих в коммуникациях сторон. Отношения как результат эффективного взаимодействия становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы – главные факторы непрерывности рыночных отношений. Задачей маркетинга является создание длительных взаимоотношений с покупателем [2].

Использование принципов маркетинга взаимодействия имеет исключительно важное значение при выборе стратегических вариантов управления, так или иначе основанных на контактах, взаимосвязях и взаимоотношениях ее участников. Взаимодействие проявляется в результате коммуникаций и осуществляется в двух видах [3]:

– как механизм управления, осуществляемого «владельцем» канала,

бизнес-процессами его партнеров, находящихся в цепочке формирования ценностей для потребителей;

– как контакты, взаимосвязи и отношения, возникающие в процессе совместной деятельности и необходимые для реализации функций каждого участника системы сбыта производителя.

Для независимой оценки практической реализации Дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования»¹ некоммерческое партнерство «Клуб лидеров», созданное в начале 2012 г. на базе Агентства стратегических инициатив, получило поручение провести практическую проверку эффективности принимаемых мер по сокращению количества и стоимости административных процедур совместно с общероссийскими объединениями предпринимателей. «Клуб лидеров» для достижения этой цели выбрал метод «контрольной закупки» или «тайного покупателя». Согласно идее, предприниматели во время своей привычной деятельности будут вести дневники и указывать, сколько времени заняло прохождение той или иной процедуры. Затем эти данные будут проанализированы и переданы в соответствующие органы. Оцениваться процедуры прохождения будут по трем параметрам: скорость прохождения, стоимость процедур и их количество. В сфере таможенного дела к этим показателям добавится еще один параметр: количество документов.

Метод «тайный покупатель» или «контрольная закупка», как правило, опирается на существующие корпо-

ративные стандарты взаимодействия персонала с покупателем, которые обычно формируются с участием квалифицированных специалистов (консалтеров) в этой области. Методика «тайный покупатель», является достаточно результативной из всех современных методов проверки качества обслуживания клиентов, а следовательно, выявления резервов развития как таможенных органов, так и внешнеэкономической деятельности в целом, позволяет проверять качество выполнения таких функциональных обязанностей персонала, как:

- скорость прохождения коммерческой информации внутри компании;
- достоверность передачи получаемой информации;
- выполнение внутрифирменных стандартов обслуживания;
- компетентность сотрудника, отвечающего за свой участок работ.

Услуга контроля качества работы методом «тайный покупатель» востребована в качестве простого и эффективного способа сбора объективной информации о качестве работы персонала непосредственно на рабочем месте. Благодаря довольно невысокой стоимости оказания этой услуги и простоте ее проведения, многие компании, особенно розничные, эффективно и с удовольствием включают этот метод в структуру регулярно проводимых контрольных мероприятий. Практики считают, и вполне объективно и справедливо, что по уровню эффективности и организующему эффекту на работников этот метод мало с чем может сравниться.

В первом полугодии процесс импорта товаров из Европы проверяли три предпринимателя, завозившие

¹ Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. № 1125-р «О плане мероприятий (“Дорожной карте”) “Совершенствование таможенного администрирования”».

писчую бумагу, детскую одежду, саженцы редких деревьев. Первый товар не требовал сертификации, второй попадал под данную процедуру, а третий – под фитосанитарный контроль. Грузы транспортировались из разных городов Германии и отправлялись в Россию. Два из них шли морем, один – автотранспортом. Эксперимент оценивался по трем параметрам: по времени, по количеству запрошенных документов и финансовых затрат. В результате у одного участника ВЭД времени на таможенные процедуры ушло больше, чем положено, количество документов, которые потребовали таможенные органы и госслужбы, было превышено в двух случаях [6].

«Контрольная закупка», проводимая по полугодиям 2014 г. в таможенной сфере, также выявила наличие географических «привязок», когда электронную таможенную декларацию на товар, который находится в одном регионе России, можно подать только в определенные таможенные посты, что само по себе противоречит Приказу ФТС, который закрепил за участниками ВЭД право подавать электронную таможенную декларацию не зависимо от местонахождения декларируемых товаров.

Результаты второй «контрольной закупки» показали, что в отношении импортируемого товара (соответствующего параметрам: не является опасным и не включает элементы военного назначения, не требует охлаждения или иных особых условий транспортировки, к продукции не применены специальные требования фитосанитарного контроля либо специальные требования в отношении безопасности окружающей среды) в таможенные органы были предоставлены 6 до-

кументов (коносамент, счет-фактура, декларация на товары, документы учета склада, упаковочный лист, контракт), что на два документа меньше количества документов, указанных в контрольных показателях «дорожной карты».

Таким образом, существующая практика реализации таможенного администрирования связана с методологическими и практическими проблемами и требует дальнейшей разработки современных моделей и методов исследования, обеспечивающих комплексный подход и объединение усилий разных наук для решения конкретных задач в деятельности таможенных органов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций / 4-е изд. М.: Омега-Л, 2006. 584 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник. СПб.: Питер, 2007. 356 с.
3. Другов А.А., Сафин А.Р., Сендецкая С.В. Государственный маркетинг как важный фактор совершенствования механизма управления социально-экономическими процессами в обществе // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4. С. 18–27.
4. Макрусов В.В., Дианова В.Ю. Маркетинг таможенных услуг: учебник. М.: РИО РТА, 2010. 454 с.
5. Маркетинг: большой толковый словарь / под ред. А.П. Панкрухина. 2-е изд., стереотип. М.: Омега-Л, 2010. 264 с.
6. У ФТС появится «тайный покупатель» [23.01.2014 г.] / Бизнес Логистика: международный консалтинговый центр [сайт]. URL: <http://businessconsulting.su/u-fts-poyavitsya-tajnyj-pokupatel/#ixzz3Wdonp8qD> (дата обращения: 21.09.2015 г.)

УДК 658.518.3

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-50-56

Бром А.Е., Горлачева Е.Н.*МГТУ им. Н.Э. Баумана*

ЭМЕРДЖЕНТНЫЕ СВОЙСТВА И ТОПОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В условиях экономики знаний конкурентоспособность предприятия определяется не столько масштабом деятельности или наличием финансового капитала, сколько умением создавать и управлять новыми знаниями. В статье рассмотрена проблема применения аналитического подхода, основанного на изучении независимых переменных и поиска новых способов, позволяющих учитывать проявление эмерджентных свойств экономических систем. Применение синергетического подхода позволяет определить качественный переход показателей деятельности предприятия от независимых переменных к взаимозависимым. Для описания внутренней структуры синергетической модели в статье используется понятие топологии, описаны типовые топологические структуры. Выделены ключевые процессы, лежащие в основе додекаэдрической структуры предприятия.

Ключевые слова: наукоемкое предприятие, инновации, эмерджентность, синергетическая модель, топологическая структура.

A. Brom, Ye. Gorlacheva*Bauman Moscow State Technical University*

EMERGENT CHARACTERISTICS AND TOPOLOGICAL STRUCTURE OF THE SYNERGETIC MODEL OF SUCCESSFUL BUSINESS

Abstract. In terms of knowledge economy the competitiveness of enterprises is determined not so much by the scale of activity or the presence of financial capital but by the ability to create and manage new knowledge. The article considers the problem of application of analytical approach based on the study of independent variables and the search for new ways that take into account the expression of emergent properties and management of interdependent variables. The usage of the synergistic approach allows of determining the quality parameters of the transition from independent to interdependent variables. The concept of topology is used to determine the boundaries of the transition. For a description of the internal structure of a synergetic model the authors use the notion "topology" that describes typical topological structures. The key processes underlying the dodecahedron structure of the enterprise are identified.

Key words: high-technology enterprise, innovation, emergence, synergetic model, topological structure.

Значение феноменального успеха и расцвета информационных технологий для экономики XIX в. трудно переоценить. Сейчас отчетливо виден переломный момент в поиске правильных путей успешности в бизнесе – получение доступа и способность обработки информации уже не является козырем в конкурентной борьбе. Умение генерировать и управлять новыми знаниями – вот новые правила игры в бизнесе. Если обратится к истории конкурентной борьбы в 20-м веке среди ведущих мировых промышленных компаний (например, Форд, Дженерал Моторс и Тойота), то можно проследить аналогию, как успех, достигнутой одной из фирм, резко менял правила игры и выживания для других.

Но генерация новых знаний – это не только тот конечный результат, который мы видим «на поверхности», т.е. во внешней экономической среде в виде новых технологий, изделий и т.д. Это появление новой концепции в понимании природы успешного бизнеса, основанной на изменении метода научного познания внутренней организации компаний – от аналитического подхода к системному, холистическому мышлению.

Типичная базовая структура организационной модели современного предприятия состоит из набора полуавтономных подразделений, функционирующих под управлением главного (центрального) офиса. Каждое такое подразделение несет ответственность за выделенную ему рыночную/продуктовую/операционную сферу. В таком случае мы можем видеть, что масштаб деятельности подразделений, их жизнеспособность, их индивидуальные свойства – все диктуется именно сфе-

рой функционирования. От каждого подразделения компании центральный офис требует умений прогнозировать и результативно удовлетворять спрос в рамках отведенной сферы. Кроме этого, каждое подразделение должно придерживаться жестко заданного режима функционирования, выполняя определенные схемы организации бизнес-процессов и реализуя при этом основные функции управления: планирование, учет, контроль.

Таким образом, функции управления как бы растворены в пространстве компании – они присущи и центральному административным звеньям, и самостоятельным, и полуавтономным подразделениям. При этом *технические знания и умения* являются конкретной специфической особенностью, связанной только с этим подразделением (или сотрудником). Центральный офис всегда старается снизить степень конфликтности между подразделениями, четко разграничив сферы деятельности (по выполняемым технологиям, по рыночной нише, по линейке разрабатываемых продуктов и т.д.). Но в итоге разграничиваются и технические/технологические знания, являющиеся основой инновационного развития компании. Это обстоятельство и послужило, на взгляд авторов, катализатором такого интереса к концепции «управления знаниями» и ее инструментальной реализации в виде различных СУЗ (систем управления знаниями) [2]. В качестве СУЗ компании используют корпоративные информационные системы, открывая в них специализированные блоги и форумы для обмена знаниями между сотрудниками.

С одной стороны, элементы любой компании (на любом уровне – отдель-

ного сотрудника, цеха, отдела и т.д.) представляют собой *взаимозависимые и взаимосвязанные переменные*, с другой стороны – это структурные единицы, которые обладают *независимостью, самостоятельностью и возможностью выбора*. Это порождает колоссальный разрыв – *имеющийся набор правил для управления экономическими системами, построенный на аналитическом подходе в 20-м веке, в эпоху генерирования новых знаний не дает никаких конкурентных преимуществ компаниям*.

В основе аналитического подхода, принятого в XX в., лежит изучение *независимых переменных*, описывающих основные показатели деятельности компании (см. рис. 1), где в качестве Y рассматривается конечный результат деятельности, являющийся функцией множества переменных x_{1-n} . Это привело к тому, что свойства эмерджентности (качественно новые свойства, возникшие именно в результате взаимодействия элементов), были лишь обозначены экономистами и играли скорее второстепенную роль при изучении свойств и особенностей экономических систем.

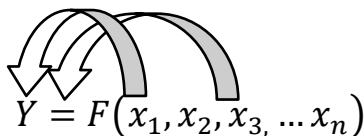


Рис. 1. Схема взаимосвязи показателей деятельности компании

Но проявление эмерджентных свойств в экономике весьма многообразно. На микроуровне их выражением являются инновационная актив-

ность предприятия, эффект крупного производства, эффект агломерации, социальные последствия ускоренной урбанизации и т.д. На макроуровне с эмерджентными интересами связаны такие явления, как социальный престиж, имидж предприятия, возможность реализации крупномасштабных фундаментальных научных исследований, укрепление обороноспособности и т.д. Все эти эффекты трудно поддаются аналитической интерпретации. Именно эмерджентные свойства в XIX в. диктуют новые правила игры для успеха в бизнесе, когда ни масштаб предприятия, ни производственные технологии, ни самое современное оборудование, уровень квалификации сотрудников, и даже выстроенные четко схемы их взаимосвязи и взаимодействия – ничто не является залогом успеха в конкурентной борьбе.

Таким образом, можно с уверенностью отметить, что независимые переменные, характеризующие определенные показатели предприятия, их качественная и количественная характеристика, сами по себе не являются четким ориентиром при планировании эффективной производственно-коммерческой деятельности. *Достижение любых значений этих переменных еще не гарантирует, что компания способна генерировать новые знания и создавать новую знание-емкую продукцию*.

В этой связи хотелось бы отметить, что формируемые публикуемые ежегодно отчеты об итогах деятельности предприятий отражают именно количественную характеристику независимых переменных, и не дают представления, какая компания окажется в следующий момент времени успешной и прибыльной за счет рождения в ней

новых идей. Любая независимая переменная в таких итоговых отчетах по сути представляет собой автономную величину – в том числе и показатели по выполняемым в компании научным исследованиям, опытно-конструкторским работам (ОКР), внедрению новых технологий, выпуску новых видов продукции и т.д. А сами отчеты можно скорее назвать аналитической моделью предприятия.

Системный подход рассматривает функционирование системы с точки зрения окружающей среды, частью которой она является – т.е. рассматривает роль системы в функционировании целого. Внутреннее пространство любой экономической системы (см. рис. 2) – это не только количественная характеристика переменной (схематически представленная как диаметр круга), но также и взаимное расположение взаимозависимых переменных друг относительно друга. Естественно, что существует некий резерв, запас – границы, в которых возможно автономное рассмотрение и управление показателями функционирования предприятия (без учета их взаимосвязи с другими показателями).

Определенными управленческими подходами можно повышать в этих границах эффективность отдельных показателей – пока этот резерв (т.е. расстояние до границы) не исчерпается. Кроме того, не только сами переменные, но и наборы (группы) переменных имеют определенные границы – например, показатели основных фондов, финансовые показатели, показатели кадрового персонала. Далее наступает момент, когда улучшить (или изменить) какой либо параметр становится возможным только за счет других показателей – по аналогии можно привести пример «конфликтующих затрат» (например, когда снижение затрат на упаковку приводит к увеличению издержек, обусловленных появлением дефектов при транспортировке продукции). Другими словами, когда для повышения эффективности все резервы исчерпаны полностью, мы сталкиваемся со сложными наборами взаимозависимых переменных. Таким образом, существует достаточно четкая граница перехода от аналитической модели экономической системы к синергетической (рис. 3).

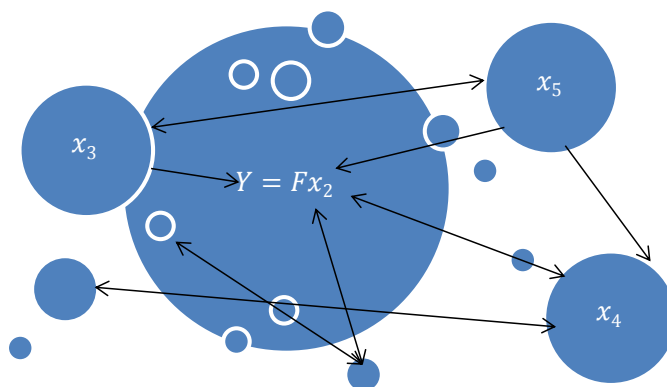


Рис. 2. Внутреннее пространство экономической системы



Рис. 3. Переход к синергетическому подходу

Синергетическая модель предприятия представляет собой объединение связанных информационно элементов, обладающих способностью самостоятельно определять цели, средства и способы их достижения. Так *объединяются противоположные сущности – взаимосвязанности и автономности переменных, их одновременно независимости и взаимозависимости*. Описать внутреннюю структуру синергетической модели экономической системы можно с помощью математического аппарата топологии [3–5; 7; 10]. Топология – раздел математики, изучающий в самом общем виде явление непрерывности, в частности свойства пространства, которые остаются неизменными при непрерывных деформациях, например, связность, ориентируемость. Таким образом, наличие определенной топологической структуры внутренней среды предприятия будет обеспечивать устойчивое функционирование в условиях нестабильной динамики внешней среды. Качество взаимосвязи переменных (т.е. взаимодействия процессов, подразделений и т.д. предприятия) будет характеризовать свойство связности

топологического пространства экономической системы.

Также понятие топологической структуры широко применяется в компьютерных технологиях – это физическая конфигурация компьютерной сети в совокупности с ее логическими характеристиками. Принято выделять для компьютерных сетей следующие основные типы топологий: логическая, физическая, топология управления обменом, информационная топология [1]. Логическая топология описывает правила взаимодействия и взаимосвязи переменных. Физическая топология будет определять способ организации носителей знаний в информационном пространстве предприятия. Но хотелось бы отметить, что физическое расположение компьютеров, соединяемых сетью, почти не влияет на выбор типа топологической структуры – то есть *характер связей* между узлами структуры, особенности приема-передачи информации играют первоочередную роль. Более того, от характера связи зависит показатель отказоустойчивости всей сети, сложность аппаратуры, методы управления обменом информацией и т.д. [6; 8–9; 11]. Таким образом,

в контексте внутреннего пространства предприятия будем подразумевать логическую топологию протекающих в нем процессов, представляемую (рис. 4а-г) типовыми топологическими структурами компьютерных сетей и примерами структурной организации процессов на предприятии.

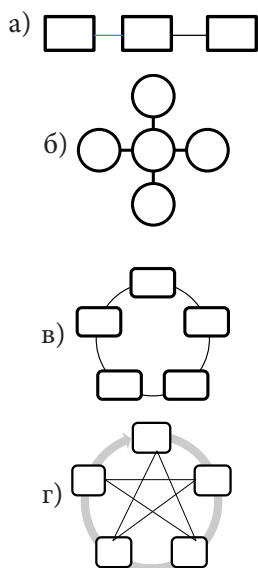


Рис. 4. Топологические структуры процессов: а) **последовательная структура процессов** (например, заданный последовательный технологический цикл изготовления изделия); б) **радиальная структура процессов** (например, централизованный процесс управления на предприятии); в) **кольцевая структура** (периодически повторяющаяся очередность процессов, например, технологическая последовательность изготовления детали в соответствии с картой технологического процесса); г) **додекаэдр**, характеризующий свойства эмерджентности экономической системы (в основе додекаэдра лежит непрерывный цикл взаимосвязанных процессов, соответствующий топологическому пространству внутренней среды производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия)

В синергетической модели предприятия, описываемой додекаэдром, можно выделить главные процессы, которые лежат в основе инновационного развития:

- формирование и поддержание в актуальном состоянии баз данных по инновациям (включающим инновационные продукты, технические решения, возможность применения новых материалов, комплектующих, организационных схем и т.д.);

- генерирование идей (создание пула работоспособных идей, позволяющих рассмотреть их в качестве основы потенциальных инновационных продуктов, технологий, решений и т.д.);

- оценка реализуемости предложенных идей и инжиниринг;

- производство инновационной продукции (а также создание новых инновационных технологий, организационных схем, использование новой элементарно-компонентной базы, материалов и т.д.);

- коммерциализация и распространение инноваций.

Основная задача топологической структуры синергетической модели предприятия – обеспечение согласованности и эффективного взаимодействия между перечисленными процессами. Это достигается на основе обеспечения непрерывного информационного взаимодействия за счет регулярного, спланированного по определенным регламентам, сбора, анализа и интерпретации данных на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсон К., Минаси М. Локальные сети: полное руководство. СПб.: КОРО-НАпринт, 1999. 624 с.

2. Бром А.Е., Горлачева Е.Н. Создание системы управления знаниями на машиностроительном предприятии // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 4. С. 56–64.
3. Васильев В. А. Введение в топологию. М.: ФАЗИС, 1997. 144 с.
4. Вербицкий М. Лекции и задачи по топологии (электронное издание, 2009. 367 с.) / Bookfi.org [сайт]. URL: <http://bookfi.org/g/Вербицкий> (дата обращения: 02.10.2015 г.)
5. Виро О.Я. Элементарная топология / Виро О.Я., Иванов О.А., Харламов В.М.. М.: МЦНМО, 2007. 446 с.
6. Компьютерные системы и сети: учеб. пособ. / под ред. В.П. Косарева, Л.В. Еремина. М.: Финансы и статистика, 1999. 538 с.
7. Косневски Ч. Начальный курс алгебраической топологии. М.: Мир, 1983. 304 с.
8. Максимов Н.В., Попов И.И. Компьютерные сети. М.: Инфра-М, 2007. 448 с.
9. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Компьютерные сети: принципы, технологии, протоколы. СПб.: Питер, 2001. 429 с.
10. Прасолов В. В. Наглядная топология. М.: МЦНМО, 1995. 111 с.
11. Ручкин В.Н., Фулин В.А. Архитектура компьютерных сетей. М.: Диалог-МИФИ, 2008. 240 с.

УДК 338.436

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-57-63

Войт А.В.*Ульяновский государственный университет*

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Аннотация: Для повышения конкурентоспособности предприятий высокотехнологичных отраслей необходимо развивать интеграционные процессы, которые являются вектором отраслевого развития. Принципиально важные аспекты данного процесса заключаются в обеспечении комплексного подхода по формированию научно-производственного объединения. Исследование существующих подходов к организации и управлению интегрированными структурами позволило выявить особенности формирования научно-производственного объединения и обосновать целесообразность развития такого вида интеграции в высокотехнологичных отраслях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, научно-производственное объединение, управление предприятием, интеллектуальные ресурсы.

A. Voight*Ulyanovsk State University*

INTEGRATION APPROACH AS A CURRENT TREND IN FORMING SCIENTIFIC PRODUCTION ASSOCIATION

Abstract. With the aim of increasing the competitiveness of high-tech companies it is necessary to take concrete steps for the development of integration processes which can be the vector of sectoral development. Fundamentally important aspects of this process are to provide an integrated approach for the formation of the scientific production association. Integration processes evolve in accordance with the development of economic processes, which, in turn, affects the conditions, forms and causes of interacting organizations. The study of existing approaches to the organization and management of integrated structures has allowed to reveal the peculiarity of the formation of the scientific production association and to justify the development of this type of integration in high-tech industries.

Key words: competitiveness, research and production association; enterprise management, intellectual resources.

Закономерные проблемы управления промышленными предприятиями высокотехнологичных отраслей охватывают внедрение эффективной технологии производства и совершен-

ствование интеллектуальной составляющей продукции, что необходимо для обеспечения роста конкурентоспособности отечественного производства и реализации программы импортозамещения. Особый интерес

в сложившихся условиях вызывает создание научно-производственных объединений, в формате которых возможно применение оперативных и стратегических форм управления производственными процессами и ресурсами, включая интеллектуальные.

Следует отметить, что в настоящее время наиболее распространенным научным подходом при управлении деятельностью промышленного предприятия является производственный менеджмент, в формате которого применяются следующие механизмы управления:

- внутренний или оперативный принцип управления организацией, направленный на управление производственными процессами предприятия, задача которого заключается в увеличении прибыльности существующих активов, операционной эффективности, совершенствовании технологии производства;

- внешний или стратегический принцип управления, реализующийся путем интеграции, то есть, установления и развития взаимовыгодных хозяйственных связей между разными юридическими лицами, задача которого сводится к формированию устойчивого, сбалансированного положения предприятия на рынке.

При выборе того или иного аспекта управления, предприятия сталкиваются с дилеммой реинтеграции или интеграции (обзор терминологии «интеграция» представлен в табл. 1). Каждая из альтернатив имеет свои преимущества. Последствия реинтеграции отражаются в высокой мобильности при выборе направлений развития, сравнительно небольших затратах на обеспечение собственного производства. Следует заметить, что рост научно-технического и технологического

уровня экономики на фоне финансово-экономических кризисов, правовых противоречий усложняют развитие субъектов, находящихся в локальном позиционировании, использующих исключительно внутренние механизмы управления. В условиях современных реалий наиболее действенными и результативными являются внешние механизмы управления, предполагающие сетевое взаимодействие субъектов. Таким образом, интеграция – это прогрессивный способ развития экономических субъектов в современных реалиях и прежде всего предприятий высокотехнологичных отраслей [10, с. 26–45]. Интеграционный механизм управления предполагает развитие хозяйственных связей и направлен на привлечение необходимых ресурсов, в том числе и интеллектуальных, совершенствование технологических цепочек производства в соответствии с научно-техническим прогрессом, что обеспечивает приспособление к усложняющимся рыночным условиям, выпуску конкурентоспособной, востребованной продукции [3, с. 40–41].

Следует заметить, что существует острые проблемы при вступлении предприятий в интегрированные структуры, такие как противоречие интересов менеджмента и акционеров; конфликты между акционерами; несбалансированность объема прав и ответственности для большей части участников деятельности интегрированных структур; неправомерные и неэтичные методы реализации интересов в междофирменных конфликтах [4, с. 37]. Формирование и развитие интегрированных структур способствует росту производственной, коммерческой активности предприятий,

усилению их конкурентоспособности, повышению устойчивости в преодолении отрицательных факторов воздействия. Создание устойчивых, взаимовыгодных связей для российских предприятий способствует развитию их интеллектуальных, экономических, информационных со-

ставляющих, что в свою очередь благоприятно отражается на технологии производства, качестве и полезности продукции, оптимизации издержек, и как следствие, более интенсивном развитии высокотехнологичных отраслей.

Таблица 1

Определение понятия «интеграция» различными источниками

Источник (автор)	Определение	Основная смысловая нагрузка
Л.П. Кураков и др. [6]	Объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров	общая модель интеграции
М. Мескон, и др. [7]	Интеграция в современной экономике выражается в развитии взаимодействий между ее экономическими единицами при производстве, распределении, обмене и потреблении, возникновении новых формообразований, возрастании целостных свойств систем с целью получения максимального синергетического эффекта. Интеграционные функции проявляются в установлении связей между ранее разрозненными элементами интегрирующихся единиц	взаимосвязь субъектов с целью максимизации эффекта, путем объединения ресурсов
Е.М. Коростышевская [5]	особая сложная форма обобществления труда и производства, качественно новая объединяющая структура с общей целевой функцией, возникающая на современном этапе производительных сил, которые в условиях информационной волны НТР характеризуются все более активным применением науки	производственная функция
М.И. Алешин [1]	Организационно-экономическое слияние двух или более элементов в единое целое, при котором появляется новое качество. Оно находит выражение в синергии интегрированного капитала	синергетический эффект
А.И. Афоничкин и др. [2]	Процессы объединения субъектами своих ресурсов, активов, технологий, факторов производства, информации, сбытовых сетей, долей рынка и других ценностей для достижения общих целей и удовлетворения своих интересов на период действия этих целей. Одной из важных целей объединения является получение синергетического эффекта от интеграции ценностей экономических субъектов	согласованность интересов и общность целей
Е.В. Пустынникова [10]	Углубление, усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества субъектов управления с целью более полного использования каждым субъектом своих эксклюзивных конкурентных преимуществ и расширения позиций на рынке	взаимовыгодное сотрудничество

На основе обзора существующей терминологии мы пришли к следующей дефиниции *интеграционного процесса для предприятий высокотехнологичных отраслей* – это целенаправленный, спланированный комплекс организационных мероприятий, направленный на совместное использование научно-производственных ресурсов и потенциалов экономических субъектов, осуществляющих разные виды хозяйственной деятельности с целью получения дополнительных выгод и преимуществ. К базовым причинам проведения интеграционного процесса для предприятий высокотехнологичных отраслей можно отнести широкий спектр мотивов операционного или стратегического развития компании (рис. 1). Мотивы

интеграции предприятия высокотехнологичных отраслей – это, прежде всего, внутренние и внешние стимулы, побуждающие промышленное предприятие к развитию научно-технологических связей с целью привлечения конкретных интеллектуальных продуктов на принципах минимизации затрат и времени на коммерциализацию. Мотивы микросреды предполагают существование побудительных механизмов внутри предприятия к оптимизации процессов операционного развития. Мотивы макросреды предполагают наличие потребности в поисках путей стратегического взаимодействия с внешней средой.

Мотивы интеграции представлены на рисунке 1:

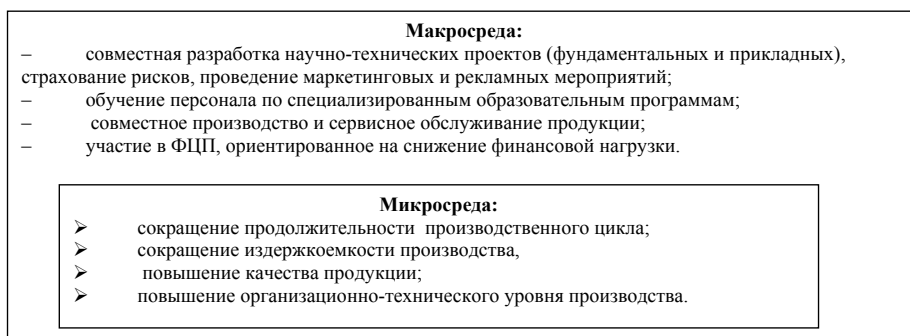


Рис.1. Мотивы интеграции предприятий высокотехнологичных отраслей

Помимо мотивов интеграции следует также сказать об особенностях среды, факторах, в условиях которых формируются интегрированные экономические структуры:

фактор корпоративного управления, в зависимости от участия в деятельности компании политических, социальных, экономических, научных институтов, предполагает развитие частно-государственной, либо частно-корпоративной форм интеграции;

– территориальный фактор определяет макроэкономический, мезо-экономический или микроэкономический уровень интеграции;

– фактор направления деятельности предполагает производственное, производственно-сервисное, научное, научно-производственное и другие направления развития интеграции;

– фактор выбора метода формирования интегрированной структуры – командно-административного, обще-

ственного или метода корпоративной инициативы;

– фактор корпоративных отношений определяет выбор степени централизации управления;

– фактор направления развития предопределяет вид интеграции (горизонтальной, вертикальной, конгломератной);

– фактор мотивов и целей определяет систему функциональных и организационных отношений.

В (табл. 2) представлены основные этапы развития интеграционных процессов в экономике, причем выявлены определенные типы, причины интегра-

ционных процессов, их значимость и результативность для экономических субъектов. Таким образом, в современных условиях интеграция имеет всевозрастающее значение, что в свою очередь, требует современных инструментов по управлению предприятиями. В данном аспекте следует уделить особое внимание весьма важным научно-производственным интеграционным процессам предприятий высокотехнологичных отраслей, поскольку именно интеллектуальная составляющая имеет особое, первостепенное значение в росте конкурентоспособности производимой продукции.

Таблица 2

Основные этапы интеграционных процессов

Этапы	Первый	Второй	Третий	Четвертый	Пятый
Периоды	1895-1904 гг.	1916-1929 гг.	1960-1970 гг.	1980-1990 гг.	1990 / н.в.
Типы интеграции	горизонтальная (78 %)	вертикальная (63 %),	конгломератная (70 %)	горизонтальная (47 %), вертикальная (39 %)	горизонтальная (56 %), вертикальная (6 %)
Отрасли	металлургическая, пищевая, нефтяная, химическая, машиностроение	пищевая, нефтяная, химическая машиностроение	автомобильная, аэрокосмическая	фармацевтическая, медицинская промышленность, логистика, сектор банковских услуг	нефтегазовая, телекоммуникационная, сектор страховых, банковских и финансовых услуг
Причина	экономический спад	жесткость анти-монопольного законодательства	ужесточение анти-монопольного законодательства	расширение деловой внешне-экономической активности, благоприятный деловой климат	развитие высокотехнологичных отраслей
Цель	концентрация ресурсов, предложений, усиление монополистического влияния.	расширение сегмента контролируемого рынка, специализация	диверсификация, децентрализация управления, делегирование полномочий	расширение сегмента контролируемого рынка	развитие, повышение эффективности научно-производственной деятельности
Эффект	операционная синергия	операционно-финансовая синергия	финансовая синергия	инвестиционная синергия	инновационная синергия
Ведущий замысел	снижение издержек, рост производства; усиление конкурентоспособности	контроль объема и стоимости продукции, усиление конкурентоспособности	развитие производственных связей, реструктуризация капитала, конкурентоспособность	реструктуризация производства, расширение позиций на рынке	научно-производственные, сервисные предложения, поддержка жизненного цикла продукции

Организационные процессы и управление интегрированной структурой – это общий план управления, распространяющийся на все подразделения, охватывающий все направления деятельности. Основная задача при этом – поиск новых направлений деятельности (или расширение уже существующих), которые бы позволили

предприятию добиться конкурентных преимуществ и максимизировать свою стоимость в долгосрочном периоде. В экономической литературе категория интегрированных структур сопряжена с понятием объединений. В этой связи рассмотрим трактовки (табл. 3) термина «научно-производственное объединение».

Таблица 3

Термин «научно-производственное объединение» в различных источниках

Источник (автор)	Определение	Основное содержание термина
БСЭ [8]	действенная форм соединения науки с производством, при которой достигается единство системы «исследование – производство»	взаимосвязь сфер деятельности
Словарь «Политическая экономия» [9]	единый научно-производственный и хозяйственный комплекс, в состав которого входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, опытные производства, заводы по серийному выпуску продукции	взаимодействие производственных структур различного типа
А.И. Сидорович [11]	особый вид государственных объединений	институциональная форма
А.А. Шохин [12]	единый научно-производственный комплекс, где действующие нормы должны последовательно и эффективно способствовать выполнению основной задачи – разработке и внедрению в производство новых научно-технических достижений	способ реализации научно-технических достижений
А.В. Войт	вид интегрированной структуры, в которой промышленные предприятия-изготовители, научно-исследовательские и образовательные организации находятся в функциональной зависимости, основанной на принципах адресности изобретений и сокращения времени коммерциализации по изготовлению высокотехнологичной продукции	функциональная зависимость в производстве продукции (целостность, уникальность, гибкое реагирование, производство востребованной продукции)

Таким образом, научно-производственное объединение рассматривается как система взаимодействующих хозяйствующих субъектов. Если рассматривать объединение с точки зре-

ния диалектического взаимодействия формы и содержания, тогда важным является анализ не только их экономической сущности, но прежде всего научно-производственной формы.

Обобщив выявленные тенденции, мы пришли к выводу, что благодаря интеграции и формированию объединений на примере высокотехнологичных отраслей, возможно совместное использование ресурсов, принадлежащих участникам взаимодействий, что предполагает получение дополнительно эффекта всеми субъектами данного взаимодействия.

В ходе исследования интегрированных структур было установлено, что именно в формате научно-производственного объединения хозяйственные связи наиболее устойчивы в силу того, что научные разработки ориентированы под конкретное производство, тем самым обеспечивается быстрая коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности данного объединения с минимальными затратами. В результате сочетания научной и производственной деятельности экономические процессы сопровождаются качественно прогрессивным достоянием не отдельного предприятия, а группой предприятий, функционирующих в едином процессе производства высокотехнологичной продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алешин М.И. Интеграция фиктивного и реального капитала в финансово-промышленных группах и холдингах // Маркетинг. 2004. № 3 (76). С. 17–27.
2. Афонишкин А.И., Журова Л.И., Ягодин Н.В. Управление развитием интегрированных экономических систем на базе инструментария стратегического зонирования. Тольятти: Изд-во Волжского ун-та им. В.Н. Татищева, 2006. 330 с.
3. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.
4. Клейнер Г.Б. Корпоративное управление и эффективность деятельности компаний // Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 32–49.
5. Коростышевская Е.М. Научно-производственная интеграция: политико-экономическое исследование: дисс. ... докт. экон. наук. СПб., 1999. 310 с.
6. Кураков Л.П., Кураков В.Л., Кураков А.Л. Экономика и право: словарь-справочник. М.: ВУЗ и школа, 2004. 1288 с.
7. Мескон М., Альберт А., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. 704 с.
8. Ознобин Н.М. Научно-производственное объединение // БСЭ / 3-е изд. [Т. 17. Моршин-Никиш]. М.: Сов. энц., 1974. С. 335.
9. Политическая экономия: словарь / под ред. М.И. Волкова и др. 3-е изд., доп. М.: Политиздат, 1983. 527 с.
10. Пустынникова Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах (на примере Ульяновской области): дисс. ... докт. экон. наук. Самара, 2012. 298 с.
11. Сидорович А.И. Государственные объединения: понятие, типы и виды // Вестник Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь. 2011. № 12. С. 138–135.
12. Шохин А.А. Правовое положение научно-производственных объединений // Правоведение. 1981. № 4. С. 13–20.

УДК 005.94:338.45.621

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-64-74

Горлачева Е.Н.¹, Щербакова Е.В.²¹Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана²ООО «Пфайцер», г. Москва

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Научное предприятие делает акцент на постоянное развитие и повышение конкурентоспособности. В условиях «экономики знаний» это возможно за счет управления потоками информации и формализации знаний на основе информационных ресурсов. Предприятиям приходится иметь дело с огромным количеством неформализованной информации и данных. Отсутствие универсального подхода к оценке эффективности внедрения системы управления знаниями затрудняет принятия эффективных управленческих решений. Показано, что известные системы показателей не учитывают взаимосвязи системы управления знаниями с основными бизнес-процессами предприятия. В статье представлена система показателей, позволяющая оценить вклад знаний в инновационное развитие научного предприятия, разработанная на основе комплекса критериев.

Ключевые слова: управление знаниями, информационная система, бизнес-процессы, эффективность.

Ye. Gorlacheva*Bauman Moscow State Technical University***Ye. Scherbakova***Pfizer Ltd.*

MAKING INDUSTRIAL ENTERPRISE KNOWLEDGE EVALUATION SYSTEM

Abstract. In terms of the knowledge economy high technology enterprises focus on continuous development and competitiveness, this is possible by controlling the flows of information and formalization of knowledge-based information resources. Enterprises have to deal with a huge number of non-formalized information and data. The lack of a universal approach to evaluating the effectiveness of the implementation of a knowledge management system impedes the adoption of effective management decisions. The paper considers the problem of knowledge evaluation of the industrial enterprise. It is shown that the known systems of the indicators do not take into account the relationship between KMS and the main business processes of the enterprise. The authors present the original system of indicators to assess the contribution of knowledge in knowledge-intensive innovative development of the enterprise based on the elaborated criteria.

Key words: knowledge management system, information system, innovations, high technology enterprises, machine building complex.

Оценка эффективности внедрения системы управления знаниями (СУЗ) – проблема, требующая разработки единой системы показателей. Поскольку СУЗ внедряется на предприятиях различных отраслей, сравнение эффективности возможно только за счет набора показателей, которые могут универсально описывать деятельность любого предприятия. Обзор литературных источников показал [1; 2; 6], что попытки разработать подобные системы показателей существовали ранее. Однако у последних есть общий недостаток – отсутствие комплексного подхода к оценке. Также в них не усматривается связь между целями предприятия и целями СУЗ, взаимодействие которых, по нашему мнению, должно составлять основу единой системы оценки эффективности СУЗ.

Наиболее распространенный подход к оценке эффективности СУЗ – это расчет показателя интеллектуального капитала, так называемый коэффициент Тобина:

$$q = \frac{P_{\text{акт}} + P_{\text{обз}}}{C_{\text{акт}} + C_{\text{обз}}} \quad (1),$$

где q – коэффициент Тобина (q -Тобина); $P_{\text{акт}}$ – рыночная стоимость активов предприятия; $P_{\text{обз}}$ – рыночная стоимость обязательств предприятия; $C_{\text{акт}}$ – балансовая стоимость активов предприятия; $C_{\text{обз}}$ – балансовая стоимость обязательств предприятия. Значение коэффициента обычно колеблется от 5.0 до 10.0, но для наукоемких предприятий может быть и выше 10.0. Коэффициент рассчитывается до и после внедрения СУЗ, а полученные результаты

сравниваются. Соответственно, если значение q -Тобина увеличилось, то внедрение СУЗ способствовало увеличению стоимости интеллектуального капитала.

Этот показатель популярен у «западных» компаниях, поскольку них не возникает трудностей с расчетом рыночной стоимости компании [1, с. 345; 5, с. 123]. Зарубежные предприятия лидируют по количеству совершенных сделок IPO (Initial Public Offering – первичное публичное размещение акций), которое позволяет определить их рыночную стоимость. Рыночная стоимость, в свою очередь, позволяет рассчитать коэффициент Тобина с максимальной точностью и оценить действительную эффективность внедрения СУЗ. Однако, что касается российской практики, то по данным аналитических исследований [7, с. 32] за последние 10 лет было проведено всего лишь 117 сделок IPO (рис. 1). Таким образом, данный показатель оценки эффективности внедрения СУЗ не слишком подходит для российских реалий.

Другой тип показателей оценки – оценка СУЗ как инновационного проекта [2, с. 45]. В рамках такого подхода СУЗ рассматривается как проект основанный на инвестициях и оценивается по показателям эффективности инвестиций (см. табл. 1). Сложность в реализации подхода заключается в проблеме количественной оценки процессов управления знаниями, то есть определения экономической прибыли от реализации таких процессов.

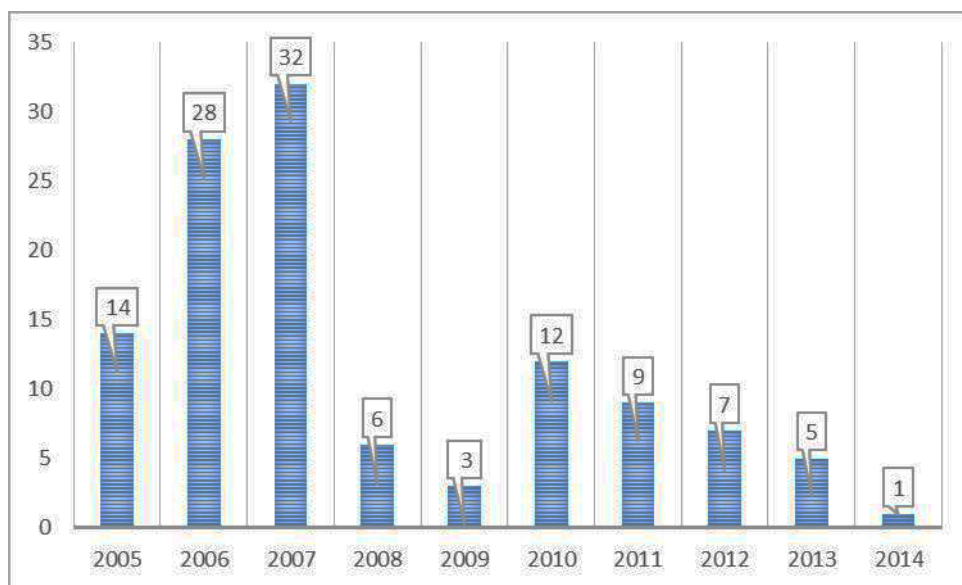


Рис. 1. Динамика сделок IPO в России

Таблица 1

Показатели, оценивающие эффективность проекта

№№	показатель	расчетная формула	примечания
1	простой период окупаемости (PP – payback period)	$I = \sum_{t=1}^{PP} NCF_t$	где, PP – период окупаемости, I – инвестиции, NCF – чистый денежный поток, t – период
2	дисконтированный период окупаемости (DPP)	$I = \sum_{t=1}^{DPP} \frac{NCF_t}{(1+r)^t}$	r – ставка дисконтирования
3	чистый дисконтированный доход (NPV)	$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I$	интегральный экономический эффект проекта
4	внутренняя норма рентабельности (IRR)	$IRR \Rightarrow \sum_{t=0}^T \frac{NCF_t}{(1+IRR)^t}$	ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость поступлений денежных средств равна дисконтированной стоимости платежей
5	индекс прибыльности (PI)	$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I}$	соотношение дисконтированных денежных потоков и величины начальных инвестиций в проект
6	модифицированная норма рентабельности	$MIRR = \sqrt[N]{\frac{\sum_{i=1}^N \frac{CF_i^+}{(1+WACC)^{N-i}}}{\sum_{i=1}^N \frac{CF_i^-}{(1+r)^i}}} - 1$ CF_i^+ – доходы i-го периода CF_i^- – затраты (инвестиции) i-го периода WACC – средневзвешенная стоимость капитала r – ставка дисконтирования N – длительность проекта	норма дохода, при которой все ожидаемые доходы, приведенные к концу проекта, имеют текущую стоимость, равную стоимости всех требуемых затрат

Рассмотренные подходы к оценке направлены на отдельные компоненты СУЗ, в основном на интеллектуальный капитал предприятия. Для более полной оценки эффективности внедрения СУЗ необходимо создать единую систему показателей, которая бы рассматривала СУЗ в целом и соотносилась с бизнес-процессами предприятия. Внедрение системы управления знаниями влияет на все процессы деятельности организации, а результат от внедрения СУЗ виден лишь в долгосрочной перспективе, следовательно, оценка эффективности СУЗ – процесс стратегический. Для разработки единой системы оценки показателей необходимо выбрать критерии эффективности внедрения СУЗ, устанавливающие связь между процессами управления знаниями и различными показателями деятельности предприятия (рис. 2).

Критерии эффективности внедрения СУЗ рассматриваются нами

на двух уровнях управления (тактическом и стратегическом) с учетом поставленных стратегических целей предприятия. На стратегическом уровне для предприятия важно достижение основных целей организации. В рамках настоящей работы выделено три основные цели: повышение конкурентоспособности предприятия, увеличение стоимости предприятия и повышение экономической эффективности. На тактическом уровне необходимо выполнение бизнес-задач предприятия. Таким образом, основным критерием оценки эффективности внедрения СУЗ будет достижение стратегических целей предприятия за счет выполнения бизнес-задач, которым способствует СУЗ. Основным критерий представляет собой совокупное множество более мелких критериев, перечисленных ниже.

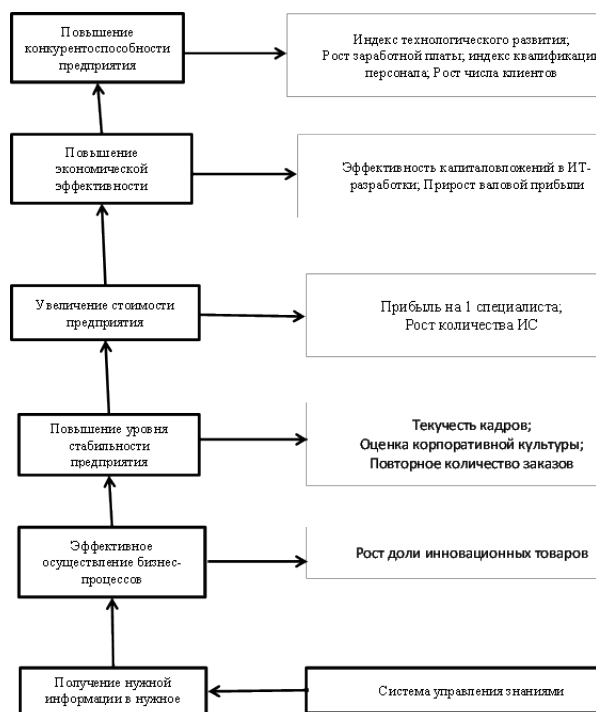


Рис. 2. Выбор критериев эффективности СУЗ

Критерием эффективности бизнес-процессов является изменение доли инновационных товаров/проектов на предприятии. Способность предприятия, особенно наукоемкого, к постоянному развитию и внедрению инноваций напрямую влияет на уровень его конкурентоспособности [8]. В создании инноваций огромную роль играют знания. Внедрение СУЗ помогает наукоемкому предприятию проводить НИОКР, повышать уровень инновационности предприятия за счет выработки новых предложений и выпуска новых продуктов или услуг.

Увеличение стоимости предприятия характеризуется увеличением интеллектуального капитала предприятия. Критерием эффективности данной цели служит количественная оценка нематериальных активов организации. Интеллектуальный капитал – основной ресурс предприятия, обеспечивающий ему конкурентоспособность. Внедрение СУЗ может повлиять на эффективность интеллектуальных процессов на предприятии, то есть на изменение стоимости интеллектуального капитала. Таким образом, одним из критериев эффективности увеличения стоимости предприятия – стоимость (изменение стоимости/изменение количества) интеллектуальной собственности.

Другим критерием эффективности выполнения задачи по увеличению стоимости предприятия является прибыль на одного специалиста. Данный критерий направлен на то, чтобы показать экономическую эффективность сотрудника на организацию в целом под воздействием процессов управления знаниями. Показатель оценивает способность одного работника производить эконо-

мическую прибыль и тем самым увеличивать стоимость знаний и компании.

Внедрение СУЗ подразумевает значительные капиталовложения в усовершенствование или разработку технологий и ИТ-решений, на основе которых реализуется сама система. Для подтверждения целесообразности инвестирования в СУЗ необходимо оценить эффективность капиталовложений в ИТ-разработки. При увеличении эффективности капиталовложений в ИТ-решения повысится экономический эффект предприятия в целом. Прирост валовой прибыли также характеризует эффективность работы СУЗ. Создание новых технологий, повышение креативности персонала, выработка новых идей и их реализация, как результат работы СУЗ, способствует изменению показателя валовой прибыли за счет увеличения выручки предприятия или снижения себестоимости реализованной продукции или услуг.

Повышение конкурентоспособности наукоемких предприятий зависит не только от умения управления инновациями, использования накопленных знаний и опыта, но и от степени автоматизации производства, уровня готовности предприятия к внедрению этих самых инноваций и количества новых клиентов, готовых приобрести новые продукты. Внедрение СУЗ направлено на повышение данных характеристик, поэтому они являются критериями эффективности выполнения стратегической цели «повышение конкурентоспособности». Таким образом, выбор критериев эффективности для разработки единой системы показателей оценки СУЗ на предприятии отвечает следующим требованиям:

– взаимосвязь количественных показателей с целями предприятия;

– система показателей учитывает нематериальные показатели (знания сотрудников, бизнес-процессы и клиенты);

– критерии могут быть адаптированы под изменение стратегии предприятия.

Выбранные критерии в достаточной мере оценивают результат внедрения системы управления знаниями в целом. Основными элементами СУЗ

являются люди, технологии и получаемые результаты [3, с. 27; 4, с. 145]. При оценке эффективности СУЗ каждый из этих трех элементов сопоставляется с целями и задачами предприятия. На пересечении элементов находятся показатели, которые отражают эффективность работы СУЗ по данному компоненту и являются критерием эффективности выполнения бизнес-задачи предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Матрица показателей оценки эффективности от внедрения СУЗ

компоненты оценки	«люди»	«технологии»	«результат»
повышение конкурентоспособности	рост средней заработной платы; Индекс квалификации персонала	индекс технологического уровня	темпы прироста числа клиентов
повышение экономической эффективности	–	эффективность капиталовложений в ИТ-решения	прирост валовой прибыли
увеличение стоимости предприятия	прибыль на одного специалиста	–	доля инновационных продуктов; рост количества ИС
стабильность	текучесть кадров; оценка корпоративной культуры	–	повторное количество заказов

1. Показатели компонента «Люди».

1.1. Рост средней заработной платы:

$$P_1 = \frac{3P_{отч}}{3P_{баз}} \quad (2),$$

где P_1 – рост средней заработной платы; $3P_{отч}$ – средний размер заработной платы в отчетном периоде (после внедрения СУЗ); $3P_{баз}$ – средний размер заработной платы в базовом периоде (до внедрения СУЗ).

1.2. Индекс квалификации персонала:

$$P_2 = 0,4K_{об} + 0,3K_{он} + 0,3K_{нк} \quad (3),$$

где P_2 – индекс квалификации персонала; 0,4; 0,3; 0,3 – числовые параметры, характеризующие значимость коэффициентов, включенных в формулу соответственно; $K_{об}$ – доля работников в общей численности, имеющих высшее и среднее специальное образование; $K_{он}$ – доля работников в общей численности, имеющих стаж работы в организации свыше 5 лет; $K_{нк}$ – доля работников в общей численности, повысивших квалификацию в отчетном периоде. Коэффициенты значимости рассчитаны на основе экспертных оценок около ста топ-менеджеров предприятий.

1.3. Прибыль на одного специалиста:

$$П_3 = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднесписочная численность работников}} \quad (4),$$

1.4. Текучесть кадров:

$$П_4 = \frac{K_{ув}}{Ч_{ср}} \times 100\% \quad (5),$$

где $П_4$ – показатель текучести кадров; $K_{ув}$ – количество уволенных сотрудников по причинам текучести за отчетный период (по собственному желанию, за прогулы, за несоблюдение корпоративной этики и т.д.); $Ч_{ср}$ – среднесписочная численность работников за отчетный период.

1.5. Оценка корпоративной культуры (КК) проводится с помощью анкетирования сотрудников. Оценка осуществляется на основе выставления баллов (от 1 до 5 баллов) персоналом основным характеристикам корпоративной культуры, которые выбираются руководством предприятия. Показатель корпоративной культуры рассчитывается по формуле:

$$П_5 = \sum_{i=1}^n a_i C_i \quad (6),$$

где $П_5$ – интегральный показатель корпоративной культуры; a_i – весовые коэффициенты значимости, определенные руководством фирмы, в сумме дают единицу. C_i – средний балл i -ой характеристики КК. После подсчета интегрального показателя руководство предприятия может проанализировать изменение результатов каждой характеристики корпоративной культуры отдельно и сделать вывод о влиянии СУЗ на них.

Все показатели компонента «Люди» рассчитываются два раза – до и после внедрения СУЗ на предприятие, и делается вывод об эффективности СУЗ.

2. Показатели компонента «Технологии».

2.1. Индекс технологического уровня. Технологический уровень предприятия – это уровень технологических возможностей производства, необходимого для осуществления заданного объема выпуска продукции с установленными технико-экономическими показателями. Технологический уровень предприятия характеризуется следующими параметрами:

- инвестиции в исследования и разработки;
- использование перспективных технологий;
- степень автоматизации производства;
- опыт инновационной деятельности.

Технологический уровень можно представить в виде функции (7), зависящей от нескольких параметров, которая стремится к максимальному своему значению (табл.3). Чем больше значение функции, тем выше уровень технологических возможностей предприятия, тем эффективнее функционирует внедренная СУЗ. Функция имеет вид:

$$f(C, Q_{тех}, i, Q_{иннов}) \rightarrow \max \quad (7).$$

Эффективность капиталовложений в ИТ-решения, которую можно оценить с помощью расчета рентабельности затрат на внедрение СУЗ:

$$П_7 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты на внедрение}} \times 100\% \quad (8),$$

Таблица 3

Показатели оценки технологического уровня предприятия

параметры оценки	показатели	символ
инвестиции в исследования и разработки	среднегодовые затраты на исследования и разработку	C
использование перспективных технологий	количество перспективных технологий согласно отчетам предприятия, используемых в производстве	$Q_{\text{тех}}$
степень автоматизации производства	индекс автоматизации производства	I
опыт инновационной деятельности	количество внедренных инновационных проектов по усовершенствованию и модернизации производственного процесса	$Q_{\text{иннов}}$

2.2.3. Показатели компонента «Результат (выход) от процессов управления знаниями».

3.1. Рост числа клиентов:

$$P_8 = \frac{K_{\text{отч}} - K_{\text{баз}}}{K_{\text{баз}}} \times 100\% \quad (9),$$

где P_8 – темп прироста новых клиентов; $K_{\text{отч}}$ – количество новых клиентов после внедрения СУЗ; $K_{\text{баз}}$ – количество новых клиентов до внедрения СУЗ.

3.2. Прирост валовой прибыли:

$$P_9 = \frac{ВП_{\text{отч}} - ВП_{\text{баз}}}{ВП_{\text{баз}}} \times 100\% \quad (10),$$

где P_9 – показатель прироста валовой прибыли; $ВП_{\text{отч}}$ – валовая прибыль предприятия после внедрения СУЗ; $ВП_{\text{баз}}$ – валовая прибыль предприятия до внедрения СУЗ.

3.3. Доля инновационных продуктов:

$$P_{10} = \frac{Q_{\text{ин}}}{Q_{\text{общ}}} \quad (11),$$

где P_{10} – доля инновационных продуктов на предприятия; $Q_{\text{ин}}$ – количество инновационных продуктов; $Q_{\text{общ}}$ – общее количество всех продуктов. Данное отношение рассчитывается до

внедрения СУЗ и после внедрения, а затем сравнивается. Если доля инновационных проектов по отношению к общему количеству проектов увеличилась, то можно сделать вывод, что СУЗ эффективно способствует созданию инноваций на предприятии.

3.4. Результатом эффективной работы СУЗ является увеличение количества объектов интеллектуальной собственности, то есть количество патентов, зарегистрированных прав ИС и торговых марок. Темп роста количества ИС оценивается по формуле:

$$P_{11} = \frac{Q_{\text{ИС}}^{\text{отч}}}{Q_{\text{ИС}}^{\text{баз}}} \times 100\% \quad (12),$$

где P_{11} – темп роста количества ИС; $Q_{\text{ИС}}^{\text{отч}}$ – количество объектов ИС после внедрения СУЗ; $Q_{\text{ИС}}^{\text{баз}}$ – количество объектов ИС до внедрения СУЗ.

3.5. Для отслеживания динамики доли количества повторных заказов к общему количеству заказов рассчитывается показатель количества повторных заказов:

$$P_{12} = \frac{Q_{\text{пов}}}{Q_{\text{общ}}} \quad (13),$$

где $Q_{нов}$ – количество повторных заказов продукции/услуг; $Q_{общ}$ – количество всех заказов. Результат сравнивается с таким же показателем, рассчитанным до внедрения СУЗ на предприятии. Доля повторных показателей характеризует состояние бизнеса. Если доля постоянных клиентов уменьшается, значит, предприятию следует обратить внимание на качество продукции и/или послепродажное обслуживание.

Предложенная система показателей (их сводный перечень представлен в табл. 4) позволяет оценить эффективность внедрения СУЗ на предприятии. Система показателей разрабатывается на основе бизнес-целей и задач предприятия, а также с учетом основных компонентов СУЗ. Универсальность подхода заключается в сопоставлении результатов показателей до и после внедрения СУЗ.

Заключительным этапом в оценке эффективности внедрения СУЗ на предприятии является расчет мультипликативного коэффициента. Одна из подцелей СУЗ – увеличение величины интеллектуального капитала, то есть его стоимости. На наукоемких предприятиях интеллектуальный капитал является приоритетным объектом управления, обеспечивающим наибольший вклад в долгосрочный рост стоимости. Определить влияние изменения стоимости интеллектуального капитала на результативность деятельности предприятия можно с помощью мультипликативного коэффициента:

$$k = \frac{\Delta \text{величины ИК}}{\Delta \text{прибыли}} \quad (14),$$

где k – мультипликатор, отражающий влияние изменения величины ИК на прибыль предприятия; $\Delta \text{величины ИК}$ – разница между стоимостью ИК до и после внедрения СУЗ; $\Delta \text{прибыли}$ – разница между валовой прибылью предприятия до и после внедрения СУЗ.

Значение результата данного коэффициента следует охарактеризовать следующим образом, если $k < 0$, то на практике это означает, что изменение прибыли меньше нуля, то есть прибыль после внедрения СУЗ не увеличилась. Следовательно, увеличение интеллектуального капитала не обеспечило рост прибыли. Если $0 < k < 1$, то капиталовложения во внедрения СУЗ эффективны. Интеллектуальный капитал (ИК) за счет системы увеличился и повлиял на увеличение валовой прибыли предприятия. Темп роста прибыли превышает темп роста вложений в интеллектуальный капитал. Если $k > 1$, то действия, направленные увеличение величины ИК, не эффективны. Вложение в ИК растут быстрее, чем прибыль от реализованной продукции. Потенциал ИК используется не полностью, и необходимо предпринять действия на его увеличение. Таким образом, предложенная система показателей эффективности внедрения СУЗ и мультипликативный коэффициент помогают оценить эффективность СУЗ на промышленном предприятии.

Таблица 4

Система показателей эффективности внедрения СУЗ

индексация	показатели	метод оценки компонент «Люди»	эффект
Π_1	рост средней заработной платы	$ЗП_{оргч}/ЗП_{баз}$	увеличение размера заработной платы
Π_2	индекс квалификации персонала	$0,4K_{об} + 0,3K_{оргч} + 0,3K_{тех}$	изменение уровня квалификации персонала
Π_3	прибыль на 1 специалиста, тыс. руб.	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднеспис. чис. — ть раб — в}}$	увеличение прибыли на 1 специалиста
Π_4	текучесть кадров, %	$K_{тис}/Ч_{сп} \times 100\%$	изменение текучести кадров
Π_5	показатель корпоративной культуры	опрос с последующим расчетом интегрального показателя $\sum_{i=1}^n a_i C_i$ на основе полученных данных	улучшение корпоративной культуры
компонент «Технологии»			
Π_6	индекс технологического уровня	$f(C, Q_{тех}, i, Q_{иннов}) \rightarrow max$	увеличение технологического уровня
Π_7	эффективность капиталовложений в ИТ-решения, %	чистая прибыль/Затраты на внедрение $\times 100\%$	повышение рентабельности затрат на внедрение СУЗ
компонент «Результат процессов управления знаниями»			
Π_8	темп прироста числа клиентов, %	$(K_{оргч} - K_{баз})/K_{баз} \times 100\%$	увеличение количества новых клиентов предприятия
Π_9	прирост валовой прибыли, %	$(ВП_{оргч} - ВП_{баз})/ВП_{баз} \times 100\%$	увеличение валовой прибыли
Π_{10}	доля инновационных продуктов	$Q_{ин}/Q_{общ}$	увеличение доли реализации инновационных продуктов
Π_{11}	прирост интеллектуальной собственности, %	$Q_{оргч}/Q_{ИС} \times 100\%$	увеличение количества объектов интеллектуальной собственности
Π_{12}	повторное количество заказов	$Q_{пов}/Q_{общ}$	увеличение количества повторных заказов

ЛИТЕРАТУРА

1. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. М.: ИНФРА-М, 2002. 504 с.
2. Волков Д.Л., Гаранина Т.А. Оценивание интеллектуального капитала российских компаний / Научные доклады № 22(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. 30 с.
3. Горлачева Е.Н. Управление знаниями – современная концепция теории организации // Машиностроитель. 2014. № 12. С. 25–30.
4. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: путеводитель для практиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 320 с.
5. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания (зарождение и развитие инноваций в японских фирмах). М.: Олимп-Бизнес, 2003. 384 с.
6. Пострелова А.В., Донскова М.В. Оценка интеллектуального капитала предприятия // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). СПб.: Реноме, 2013. С. 53–56.
7. Тренев В.Н. Механизмы управления знаниями на предприятиях наукоемких отраслей // Вестник научно-технического развития. 2014. № 5 (81). С. 27–37.
8. Туккель И.Л., Сурина А.В., Культин Н.Б. Управление инновационными проектами: учебник. СПб.: БХВ-Петербург, 2011. 416 с.

УДК 339.543

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-75-79

Громенко О.А.*Российская таможенная академия, г. Люберцы (Моск. обл.)***Шаланина Н.А.***Владивостокский филиал Российской таможенной академии*

ЛАТЕНТНЫЙ ЭФФЕКТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. Таможенные органы применяют систему управления рисками для определения товаров, транспортных средств международной перевозки, документов и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм таможенного контроля, применяемых к таким товарам, транспортным средствам международной перевозки, документам и лицам, а также степени проведения таможенного контроля. Авторами рассмотрен один из подходов к повышению эффективности системы управления рисками. Применение этого подхода позволит сотрудникам таможенных органов сосредоточить внимание на сферах повышенного риска и обеспечить более эффективное использование имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Ключевые слова: управление рисками, латентно-структурный анализ, таможенный контроль.

O. Gromenko*Russian Customs Academy***N. Shalanina***Vladivostok Branch of Russian Customs Academy*

THE LATENT EFFECT OF THE APPLICATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM DURING CUSTOMS CONTROL

Abstract. Customs authorities apply a system of risk management to identify goods, vehicles of international transportation, documents and persons which are subject to customs control, the forms of customs control applied to such goods, vehicles of international transportation, documents and persons, and also the level of customs control. The authors considered one of the approaches enhancing the efficiency of risk management system. The application of this approach will help customs officers focus on high risk areas and ensure a more efficient use of available resources.

Key words: risk management, latent structural analysis, customs control.

В экономической науке и практике, применительно к различным ситуациям

и конкретным видам деятельности, недостаточно проработаны общепризнанные теоретические положения о риске,

©Громенко О.А., Шаланина Н.А., 2015.

а также методики оценки риска. Под управлением риском понимается процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями. Управление риском не может быть одномоментным актом, оно гармонично встроено в общий процесс принятия управленческих решений, так как связано с непредвиденными событиями, о наступлении которых нельзя знать заранее с полной достоверностью и последствия которых отрицательно влияют на результаты деятельности экономического субъекта. Результатом управления риском является снижение отрицательного эффекта, вызванного непредвиденными событиями.

Целевые методики выявления рисков, являющиеся методологической основой аналитической работы в настоящее время отсутствуют [3]. Задача системы управления рисками в практику работы таможи включает несколько аспектов:

- разработку целевых методик выявления рисков по основным направлениям деятельности структурных подразделений таможи, осуществляющих выявление рисков, возникающих в процессе таможенного оформления и контроля;
- выявление рисков и разработка проектов профилей рисков;
- разработку методик анализа эффективности применения таможенными постами прямых мер по минимизации рисков;
- разработку и внедрение новых информационных таможенных технологий, позволяющих решать задачи системы управления рисками (СУР)

в автоматическом режиме, избавляя должностных лиц таможенных органов от рутинной и непроизводительной работы.

Многолетнее становление и развитие методов и средств поддержки процессов принятия управленческих решений в крупных корпорациях, привели к тому, что возник достаточно емкий рынок методических и инструментальных средств поддержки процесса принятия решений. В 1995 г. был принят первый в мире стандарт по управлению таможенными рисками, единый для Австралии и Новой Зеландии. В современных работах ученых Австралии, США, Канады, европейских стран риск характеризуется как деятельность по реализации выбранного в условиях неопределенности решения, учитывающего вероятность успеха, неудачи и отклонения от поставленной цели, причем всех трех результатов в совокупности. В таможенном деле риск – это вероятность совершения неправомерных действий при импорте и экспорте товаров. На практике применяется целый ряд методов анализа и оценки риска. Так как различные методы анализа риска являются специализированными, то выбор и сравнение методов должны проводиться в зависимости от конкретных задач, стоящих перед таможеней.

Система управления рисками играет важную роль в обеспечении полноты поступления таможенных платежей, соблюдении запретов и ограничений, противодействии преступлениям и административным правонарушениям в области таможенного дела, оптимизации ресурсов таможенных органов, сокращении сроков и издержек заинтересованных лиц на совершение таможенных операций. Данная систе-

ма, является необходимой в условиях модернизации таможенного дела и ускорения товарооборота. На результаты применения системы управления рисками влияют следующие факторы:

- категория участника ВЭД (организационно-правовая форма, опыт внешнеэкономической деятельности, наличие административных правонарушений и т.д.);

- критерии отнесения товаров, внешнеэкономических операций и лиц к типовым группам риска;

- совокупное влияние факторов.

Анализируя риски в таможенном деле, можно выделить основные причины их возникновения: недостаточная глубина и частота контроля, недостаточная оснащенность таможенных органов техническими средствами таможенного контроля, недостаточная эффективность контроля вывоза товаров, низкий уровень взаимодействия таможенных органов с другими правоохранительными и контролирующими органами, недостаточная эффективность контроля после выпуска товаров, коррупция в таможенных органах, а также не всегда высокая квалификация должностных лиц таможенных органов.

Понятие «латентный эффект» обуславливается тем, что многие методы воздействия не дают мгновенного результата, но любые изменения в поведении объекта, подвергнутого информационному влиянию, могут проявиться через некоторое время. В более широком контексте указанный термин обозначает любой отсроченный эффект, возникающий в результате определенного вмешательства. Латентный эффект при таможенном контроле можно проиллюстрировать

на примере морского транспорта [2], где внутрипортовое перемещение контейнеров для проведения осмотра с инспекционными досмотровыми комплексами (ИДК) – довольно дорогая операция (за один контейнер стивидор берет более 200 долл. США).

По мнению бизнеса, решения таможенных органов о проведении таких осмотров не очевидны участникам ВЭД, но эффективность таких осмотров по публичной информации сайта Дальневосточного таможенного управления (далее – ДВТУ), например, составляет более 30 %. Средний уровень эффективности, по информации ДВТУ, составляет 46 %, по некоторым таможенным достигают 60 %, отказываться от осмотров с ИДК таможни не планируют, мотивируя это очевидным «латентным эффектом психологического воздействия» на нарушителей таможенного законодательства и неизбежностью ИДК. За последнее время массового использования ИДК, существенно снизилось количество правонарушений, что подтверждается отчетами ДВТУ о числе административных правонарушений.

Показателем оценки латентного эффекта применения СУР является сумма таможенных платежей, дополнительно взысканных по результатам применения мер по минимизации рисков. Исходя из изложенного возможно сформулировать задачу расчета положительного латентного эффекта от применения системы управления рисками для определения таможенных платежей, дополнительно взысканных по результатам использования мер по минимизации рисков. Для решения задачи предлагается использовать модель латентно-структурного анализа,

предложенного П.Ф. Лазарсфельдом [1, с. 42–54].

Разберем модель первоначального варианта латентно-структурного анализа. В данной модели число градаций латентной переменной известно. Предположим, что это число равно двум, тогда наблюдаемые переменные примут значения от 0 до 1. Предположим, первый вариант ответа отрицательный, а второй положительный. Обозначим часть объектов, попавших в первый и второй латентный классы v_1 и v_2 соответственно. Также введем следующие обозначения: P_i – участники ВЭД, подвергающиеся досмотру i -й категории выборки, а v_i^1 и v_i^2 – доли первого и второго латентных классов соответственно. P_{ij} – участники ВЭД, подвергшиеся досмотру, а также другим формам таможенного контроля категории i -й и j -й одновременно, введем обозначения для первого и второго латентных классов – p_{ij}^1 и p_{ij}^2 . Следует отметить, что в данном контексте, говорится о выборочных данных. Далее предположим, один объект может быть распределен только в один из латентных классов, следовательно мы можем использовать формулу полной вероятности.

Выбирается необходимая латентная переменная, например «срочный профиль риска», «целевой профиль риска». В соответствии с поставленной задачей данного исследования, а также выбранной латентной переменной составляет анкета, число градаций латентной переменной принимается по количеству заполненных данных в профиле риска. В результате анализа ответов анкеты из группы субъектов исследования, их совокупность разделяется так, чтобы ответы на вопро-

сы стали статистически независимы. Иначе говоря, решается система уравнений (1.1) и (1.2) с учетом соотношений (1.3):

$$P_i = v^1 p_i^1 + v^2 p_i^2 \quad (1.1)$$

$$P_{ij} = v^1 p_{ij}^1 + v^2 p_{ij}^2$$

$$v^1 + v^2 = 1 \quad (1.2)$$

$$p_{ij}^1 = p_i^1 p_j^1, p_{ij}^2 = p_i^2 p_j^2 \quad (1.3)$$

Таким образом, вычисляется значения искомых показателей латентных классов, а также соотношение этих классов. Далее, для обработки информации возможно использование формулы Байеса. С помощью этих данных возможно определение степени принадлежности, в нашем случае срочного профиля риска (как субъекта исследования), давшего результат к рассматриваемому латентному классу участника ВЭД.

Следовательно, согласно предложенному методу, латентная переменная сводится к выявлению статистически однородных классов участников ВЭД, а для каждого срочного профиля риска определяется степень его принадлежности к тому или иному классу, также вычисляется сравнительный объем этих классов и вероятность случайного события – т.е. встречаемости в них произвольного набора ответов, относящихся к данному классу.

Система управления рисками, построенная на основе предложенного подхода, в отличие от применяемой в настоящее время системы, позволит:

- применять решения по управлению рисками, обеспечивающие оптимизацию потерь государства при реализации рискованных событий;

– осуществлять адаптацию системы управления рисками к изменению условий перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного Союза¹.

Применяемый в таможенных органах факторный анализ данных можно считать частным случаем латентно-структурного анализа при наличии латентных переменных. В свою очередь, латентно-структурный анализ решает для порядковых и номинальных данных задачи, аналогичные тем, которые для интервальных данных решает факторный анализ². Помимо того, модель латентно-структурного анализа может быть обобщена для изучения соотно-

шений между количественными измерениями, что позволяет избежать ряда проблем и сложностей факторного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лазарсфельд П.Ф. Математические методы в социальных науках. М.: Прогресс, 1973. 354 с.
2. Останин В.А., Шаланина Н.А. Управление рисками при таможенном контроле товаров и транспортных средств. Владивосток: РИО Влад. ф-л РТА, 2011. 140 с.
3. Шаланина Н.А. Методика оценки последствий таможенных рисков // Интеграл. 2009. № 5 (49). С. 69–70.

¹ См.: Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза), принят решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17, в ред. от 10.10.2014 г.

² См.: приказ ФТС РФ от 18.07.2014 г. №1385 «О решении коллегии ФТС России от 29.05.2014 г. «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации»».

УДК 338.4

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-80-83

Джамай Е.В.,*«МАТИ» – Российский государственный технологический университет имени
К.Э. Циолковского, г. Москва***Демин С.С.,***Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации,
г. Москва*

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация. В статье определена и обоснована роль авиационной промышленности в обеспечении национальной безопасности. Проведен анализ современного состояния отечественного рынка гражданской авиационной техники по следующим сегментам – гражданские магистральные и региональные самолеты, авиация общего назначения, гражданские вертолеты, рынок технического обслуживания и ремонта. В заключении представлены результаты анализа рынка авиационных перевозок как ключевого фактора успеха развития рынка гражданской авиационной техники.

Ключевые слова: авиационная промышленность, гражданская авиационная техника, авиационные перевозки, пассажирооборот.

Ye. Dzhamay*MATI – Russian State Technological University (Moscow)***S. Demin***Scientific Research Institute of Civil Aircraft (Moscow)*

MODERN CONDITIONS OF THE RUSSIAN CIVIL AVIATION MARKET EVALUATED

Abstract. The article defines and justifies the role of the aviation industry in providing national security. The current state of the domestic civil aircraft market is examined in the following segments: civil mainline and regional aircraft, general aviation, civil helicopters, maintenance and repair market. The conclusion is made that the domestic aviation market is a key factor in successful market development of civil aviation technology.

Key words: aviation industry, civil aviation, air transportation, passenger transportation.

Авиационная промышленность, являясь наукоемкой высокотехнологичной отраслью, имеет существенное значение для обеспечения оборо-

носпособности государства. Наряду с космической и атомной отраслями она входит в состав базовых составляющих промышленности России. Сегодня только несколько стран в мире,

© Джамай Е.В., Демин С.С., 2015.

включая Россию, владеют всем комплексом возможностей, позволяющих создать летательный аппарат [3, с. 61]. Общий мировой рынок гражданской авиатехники в 2013 г. оценивался в 170 млрд. долл., в т.ч. собственно авиационной техники – 113,5 млрд. долл. и технического обслуживания и ремонта – 56,3 млрд. долл.

Преобладающей на рынке гражданской авиационной техники является продукция самолетостроения (94 %), около 6 % рынка принадлежит гражданским вертолетам. Основной объем рынка гражданских самолетов (71 %) занимают магистральные самолеты (узкофюзеляжные и широкофюзеляжные), следующая по величине доля (22 %) приходится на самолеты деловой и частной авиации, остальные 7 % рынка приходится на региональные самолеты. Рынок магистральных самолетов объединяет два основных сегмента – узкофюзеляжные и широкофюзеляжные самолеты. Объем самого масштабного рынка узкофюзеляжных самолетов оценивается в 43,7 млрд. долл., несколько меньшим является сегмент широкофюзеляжных самолетов (32,6 млрд. долл.). Рынок региональных самолетов также имеет две основные структурные части – турбореактивных самолетов (4,0 млрд. долл.) и турбовинтовых самолетов (3,0 млрд. долл.). Преобладающую долю на рынке самолетов деловой и частной авиации занимают самолеты бизнес-авиации с реактивными двигателями (бизнес-джеты) – объем данного сегмента составляет 21,1 млрд. долл. Объем поставок турбовинтовых самолетов составляет 1,8 млрд. долл., самолетов с поршневыми двигателями – 0,5 млрд. долл.

Рынок вертолетов гражданского назначения составляет 30 % от общего годового объема мирового рынка финальной продукции вертолетостроения. Структура рынка гражданских вертолетов в настоящее время следующая: легкие вертолеты – 3,0 млрд. долл. (44 %), вертолеты промежуточного класса – 1,9 млрд. долл. (28 %), средние вертолеты – 1,8 млрд. долл. (27 %), тяжелые и сверхтяжелые вертолеты – 0,2 млрд. долл. (2 %).

Рынок технического обслуживания и ремонта включает три элемента – авиационные двигатели, авиационное специализированное оборудование, авиационные конструкции и общее самолетное оборудование. Объем самого большого сегмента, а именно, авиационных двигателей составляет 29,8 млрд. долл. (53 %). На долю авиационного специализированного оборудования приходится 39 % (22,0 млрд. долл.), на долю авиационных конструкций и общего самолетного оборудования – 8 % (4,5 млрд. долл.).

Ключевым фактором, определяющим развитие рынка гражданской авиационной техники, является спрос на авиaperевозки. Основными показателями, характеризующими развитие рынка авиaperевозок, являются: пассажирооборот (измеряется в пас.-км), грузооборот (измеряется в т-км), а также объемы перевозки пассажиров и грузов [1, с. 70]. За период 2000–2013 гг. пассажирооборот воздушного транспорта в мире увеличился в 1,9 раза и в 2013 г. составил 5,8 трлн. пас.-км. Количество перевезенных пассажиров тогда же составило 3,1 млрд. чел. (рост по отношению к 2000 г. – в 1,86 раза). Грузооборот воздушного транспорта в мире за период 2000–2013 гг. увеличил-

ся в 1,54 раза и в 2013 г. составил 190,8 млрд. т-км. Объем перевезенных грузов в 2013 г. составил 49,3 млн. тонн, увеличившись по отношению к 2000 г. в 2,62 раза.

Российский рынок авиаперевозок, несмотря отдельные спады, начиная с 2000 г., демонстрирует устойчивый рост. Среднегодовые темпы роста объемов пассажирских авиаперевозок в России примерно в 2,3 раза превышают соответствующие среднемировые показатели. Всего за период 2000–2013 гг. пассажирооборот российских авиакомпаний на регулярных маршрутах увеличился в 4,2 раза и составил 225,2 млрд. пас.-км. Рост количества перевезенных пассажиров составил 3,9 раза; общее количество пассажиров, перевезенных в 2013 г. – 84,6 млн. чел., максимально приблизившись к рекордному показателю, достигнутому в 1990 г. – 93,4 млн. чел. Основной вклад в увеличение объема пассажирских авиаперевозок в России обеспечивает рост перевозок на международных маршрутах, объем которых в 2012 г. впервые превысил объем внутренних авиаперевозок. При этом доля внутренних перевозок в общем объеме перевезенных пассажиров снизилась с 61,5 % в 2000 г. до 46,4 % в 2013 г.

Несмотря на высокие темпы роста пассажирских авиаперевозок, авиационная мобильность населения в России значительно ниже, чем во многих развитых странах [4, с. 46]. Коэффициент авиационной подвижности населения (характеризует среднее количество авиаперелетов, совершаемых одним жителем страны в год) в России в настоящее время составляет около 0,5, что примерно в 3–5 раз ниже уровня развитых стран. Доля местных

перевозок в общем объеме внутрироссийских авиаперевозок незначительна и составляет: по количеству перевезенных пассажиров – 4,6 %, по пассажирообороту – 1,6 %.

Темпы роста объема грузовых авиаперевозок в России примерно в 2 раза ниже темпов роста пассажирских, однако и эти темпы в 1,1–1,3 раза превышают среднемировые показатели. Но следует отметить, что, начиная с 2011 г., темпы роста грузовых авиаперевозок в России – минимальные (в среднем – 2–3 %), а в 2013 г. произошло уже снижение грузооборота на 1,5 %.

В настоящее время коммерческий парк российских эксплуатантов насчитывает 1 527 самолетов. Из общего количества коммерческих самолетов 655 (42,9 % от общего объема парка) относятся к категории магистральных самолетов, 332 (21,7 %) – к категории региональных, 120 (7,9 %) – к грузовым; в состав парка также входят 382 легких самолета (25,0 %) и 38 бизнес-джетов (2,5 %). Доля иностранных воздушных судов в настоящее время составляет 49,6 % действующего самолетного парка. Основной объем авиаперевозок в России осуществляется с использованием магистральных самолетов – на их долю приходится 97,5 % от общего пассажирооборота российских коммерческих эксплуатантов. На втором месте находятся региональные самолеты с долей в 2,2 %. Объемы перевозок легкими самолетами, бизнес-джетами и вертолетами незначительны и в сумме составляют менее 1 % от совокупного пассажирооборота. В настоящее время основной объем авиаперевозок страны осуществляется с использованием иностранных самолетов.

Действующий коммерческий парк вертолетов российских эксплуатантов в настоящее время составляет 966 судов. Наибольшее количество вертолетов (793 ед., или 82,1% от общего объема парка) относится к вертолетам среднего класса, в основном это вертолеты семейства Ми-8, введенные в эксплуатацию в 1970-1980-е гг. В последние годы значительно увеличилось количество вертолетов легкого класса (135 ед., 14,0%), более 70% из которых составляют вертолеты иностранного производства. В целом, доля иностранных вертолетов в настоящее время составляет 11,1% действующего в России вертолетного парка. Основной объем авиационных работ по-прежнему осуществляется вертолетами отечественного производства. Однако доля иностранных вертолетов постоянно увеличивается.

Рост пассажиропотока и объема авиаперевозок требуют повышенного внимания к развитию наземной инфраструктуры и системы организации воздушного движения. В России продолжается негативная тенденция сокращения количества действующих аэропортов, которое происходит, в основном, за счет аэропортов, обслуживающих внутренние авиалинии. Развитие рынка авиаперевозок в стране сдерживается в том числе по причине недостаточного развития аэропортовой инфраструктуры в регионах. Концентрация пассажиропотока в аэропортах Московского авиаузла, с одной стороны, носит объективный социально-экономический характер, а с другой стороны, требует выработки и реализации экономически и технологически обоснованной стратегии развития московских аэропортов [2, с. 29].

Большое значение для повышения авиационной мобильности населения имеет разработка и реализация государственной политики в отношении развития региональных и местных аэропортов, а также системы организации воздушного движения с целью увеличения пропускной способности Московской воздушной зоны, а также снятия избыточных ограничений на полеты гражданской авиационной техники. Вместе с тем, ограниченность финансовых ресурсов не означает невозможности активизации производства конкурентоспособной авиационной техники, отвечающей всем жестким требованиям международных стандартов качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демин С.С., Лопатин А.В., Голюк И.А. Организация производства и эксплуатации конкурентоспособной продукции наукоемких отраслей промышленности (на примере авиационной промышленности) // Организатор производства. 2006. № 4. С. 69–73.
2. Джамай Е.В., Демин С.С. Управление развитием отечественных наукоемких отраслей на основе инновационной модернизации производства // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 27–30.
3. Калачанов В.Д., Джамай Е.В. Формирование и оптимизация ресурсного обеспечения программ авиастроительного производства // Авиакосмическая техника и технология. 2005. № 4. С. 61–69.
4. Калачанов В.Д. Экономический анализ производства и испытаний гражданской авиационной техники / В.Д. Калачанов, Е.В. Джамай, М.В. Филатов и др. // Авиакосмическая техника и технология. 2001. № 1. С. 45–53.

УДК 338.2

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-84-88

Илюхина С.С.*Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)***ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННОЙ И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУР: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Аннотация: В связи с динамично изменяющимися условиями внешнеэкономической деятельности необходимо создание нового института таможенно-логистического терминала, который входил бы в транспортно-логистическую инфраструктуру, являясь одновременно частью таможенной инфраструктуры. Для раскрытия новых возможностей, организации новых каналов движения грузопотока и услуг на внутреннем и международных рынках, таможенно-логистический терминал должен обладать не только оценкой деятельности сообразно заявленным критериям, но и конкурентными преимуществами.

Ключевые слова: таможенно-логистический терминал, таможенные услуги, таможенная инфраструктура.

S. Ilyukhina*Moscow State University of Transport (MIIT)***PROSPECTS OF CUSTOMS AND TRANSPORT-LOGISTICS INFRASTRUCTURES INTERACTION: ECONOMIC ASPECT**

Abstract. This paper analyzes the interaction of customs and logistics and transport and logistics infrastructures, and the scheme of their interaction. It is also highlighted the need to create a new institution, such as customs and logistics terminal under conditions of dynamically changing terms of foreign trade. To reveal new opportunities and provide new channels for transport flows and services in domestic and international markets the customs and logistics terminal should perform not only its assessment functions but also be competitive.

Keywords: customs and logistics terminal, customs services, customs infrastructure.

В настоящее время реализуются решения о приближении таможенного оформления и таможенного контроля товаров к государственной границе Российской Федерации¹ (далее – РФ).

© Илюхина С.С., 2015.

¹ Приказ ФТС РФ от 01.10.2008 г. № 1221 «О решении коллегии ФТС России от 29 августа 2008 г. “О проекте Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации”».

Ключевым моментом в решении поставленной задачи, является организация таможенно-логистических терминалов (далее – ТЛТ), которые являются важным элементом таможенно-логистической инфраструктуры. Общепринято понимание, что таможенно-логистический терминал – это комплекс зданий, сооружений, территорий, объединенных в единое целое, в пределах которого оказыва-

ются услуги, связанные с таможенным оформлением товаров и транспортных средств, их хранением, транспортировкой вглубь страны, а также иные сопутствующие услуги, расположенных в непосредственной близости от пункта пропуска через государственную границу.

На эффективность внешнеэкономической деятельности РФ существенное влияние оказывает функционирование как таможенной, так и транспортной инфраструктуры. В настоящее время эта инфраструктура (см. рис. 1а) не полностью соответствует требованиям внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), так как ее качественное состояние и

отсутствие должной взаимосвязи не позволяют обеспечить возрастающие товарные потоки через таможенную границу страны. Схематически видно, что таможенный орган не входит в транспортно-логистическую инфраструктуру и является препятствием на пути продвижения товара по транспортно-логистической цепи в связи с образованием постоянных очередей в пункте пропуска. Исходя из вышесказанного следует необходимость нового института, такого как ТЛТ, которое позволит изменить схему (рис. 1б) взаимодействия таможенной и транспортно-логистической инфраструктур в перспективе.



Рис. 1. Действующая (а) и перспективная (б) схемы взаимодействия таможенной и транспортно-логистической инфраструктур

ТЛТ входит в транспортно-логистическую инфраструктуру, являясь одновременно частью таможенной инфраструктуры. Имитационная модель взаимодействия таможенной и транспортно-логистической инфраструктур показана без учета влияния внешних и внутренних факторов воздействия на объект. При решении такой схемы, актуальной задачей становится оценка деятельности ТЛТ. Правительством РФ в 2007 г. был рассмотрен проект «Перечня критериев эффективности деятельности таможенных органов с системой показателей» и утверждены три критерия эффективности деятельности таможенных органов [1]: успешное наполнение федерального бюджета, повышение качества услуг таможенных органов и решение правоохранительных задач. Каждый критерий включает показатели, отражающие конкретно результаты деятельности таможенных органов и, в целом, качество таможенного администрирования.

Оценка деятельности ТЛТ целесообразна по второму критерию: «Повышение качества предоставления услуг таможенными органами, сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем». Данный критерий показывает степень таможенного администрирования – от повышения прозрачности в области информатизации до снижения уровня издержек, ускорения таможенных операций, применения выборочных методов таможенного контроля и др.

Для осуществления заложенных возможностей организации новых каналов продвижения грузопотока и ус-

луг на внутреннем и международных рынках ТЛТ должен реализовывать свои преимущества:

- по снижению затрат по средствам централизованного управления услугами и интеграции;
- по минимизация временных, финансовых издержек путем внедрения системы информационного обмена;
- по реализации «прозрачной» информации за путем предоставления централизованного и децентрализованного доступа к единой базе данных;
- по уменьшению производственных расходов путем оптимизации документооборота;
- по ускорению прохождения грузопотока через стыковые пункты транспортных узлов;
- по оптимизации интермодального процесса перевозок, организация выгодного их взаимодействия;
- по использованию современных научных логистических подходов для внешнеторговых и транзитных грузов.

Для поддержания высокой конкурентоспособности ТЛТ должен постоянно развиваться и совершенствоваться, поэтому необходим способ определения таких моментов как степень удовлетворенности работы ТЛТ; пути совершенствования ТЛТ; степень достижения идеальной модели в процессе преобразования ТЛТ. Данные условия можно уточнить, анализируя показатели деятельности таможенно-логистических терминалов. Основными показателями логистической деятельности цепей поставки являются показатели, характеризующие мощность (пропускную способность) ТЛТ и производительность.

Надо принять во внимание, что планирование пропускной способно-

сти в сфере обслуживания совпадает с планированием мощности в сфере производства, а определение размеров помещений и подбор необходимого оборудования выполняется практически по тем же принципам, но, несмотря на это, в этих процессах есть серьезные отличия. Сервисная мощность (пропускная способность) ТЛТ не является заданной неизменной величиной, она намного больше зависит от факторов времени и места расположения ТЛТ, больше подвержена колебаниям спроса и степень использования напрямую влияет на качество обслуживания.

Планируя пропускную способность ТЛТ нужно учитывать постоянную и неразрывную связь между коэффициентом пропускной способности, т.е. отношение использования сервисной

мощности к качеству обслуживания. Можно схематически отобразить (рис. 2) взаимосвязь интенсивности входящего потока и интенсивности обслуживания в условиях образования очереди. По литературным источникам [2] зона наилучшего качества обслуживания находится приблизительно на линии 70 % использования пропускной способности ТЛТ. В критической зоне участники внешнеэкономической деятельности обслуживаются сервисной системой, однако идет снижение качества обслуживания. В зоне, расположенной над критической, образуется и растет очередь, а вероятность того, что многие участники внешнеэкономической деятельности могут остаться не обслуженными, повышается.

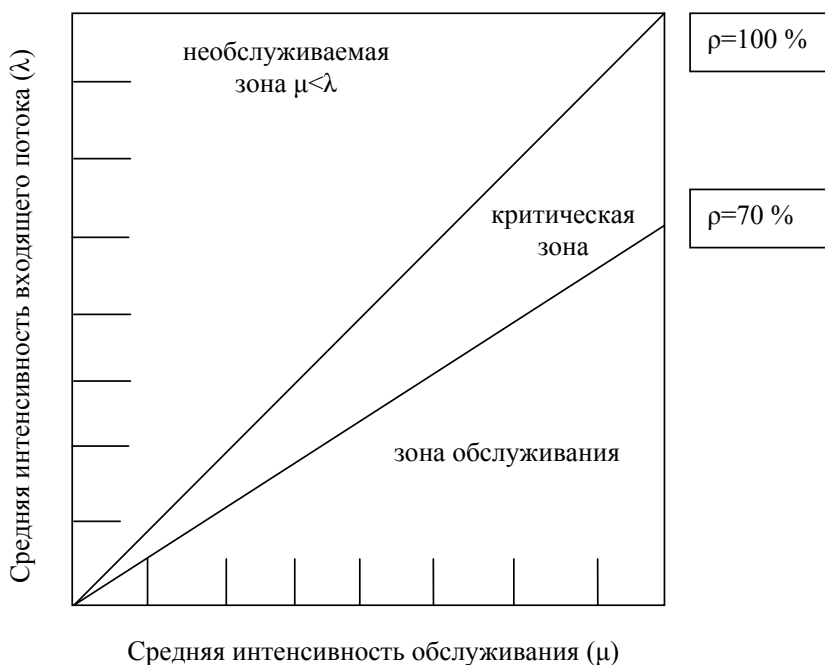


Рис. 2. Взаимосвязь интенсивности входящего потока и интенсивности обслуживания в условиях образования очереди

Немаловажным показателем логистической деятельности цепей поставки считается производительность. Существуют разные степени производительности. *Общая производительность* – отношение общей пропускной способности ТЛТ к общему количеству использованных ресурсов. Недостатками показателя являются использование денежного эквивалента измерения для сопоставления числителя и знаменателя, что приводит к необходимости принимать в расчет приемы в области бухучета; трудности точного определения значений для всех используемых составляющих, особенно нематериальных, таких как квалификация сотрудников таможенных органов, состояние окружающей среды и т.д., а также невозможность выделения наиболее важных факторов.

Частичная производительность – отношение общей пропускной способности к числу единиц конкретного использованного ресурса, а именно:

– производительность оборудования – число рейсов транспорта, вес груза, расстояние;

производительность труда – число поставок продукции на одного сотрудника таможенного органа, число оформленных тонн за одну смену;

– производительность капитала – пропускная способность ТЛТ на каждый рубль, инвестированный в оборудование;

– энергетическая производительность – число доставок на литр топлива, объем хранимой продукции в расчете на квт-час электроэнергии; добавленная стоимость на каждую денежную единицу, затраченную на единицу энергии.

Перспективным направлением исследований в области оценки является моделирование деятельности ТЛТ, при этом целесообразно получить математическую модель с проверкой на адекватность и прогноз с использованием имитационного моделирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. На заседании Правительства РФ рассмотрены критерии эффективности деятельности таможенных органов [05.07.2007] / Федеральная таможенная служба [сайт]. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3820 (дата обращения: 22.09.2015 г.)
2. Чейз Р.Б., Джейкобз Ф.Р., Аквилано Н.Дж. Производственный и операционный менеджмент / 10-е изд. М.: Вильямс, 2007. 1184 с.

УДК 338.45 (338.27)

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-89-96

Лукшин Р.С.*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
(филиал – Нижегородский институт управления)*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ (ОПЫТ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы импортозамещения в различных отраслях промышленности России, в том числе Нижегородской области. Проведен анализ экономической ситуации в условиях иностранных санкций, геополитической напряженности, объявленного курса на импортозамещение и принимаемых в связи с ним мер. На основе проведенного автором обзора развития промышленности за 2014 и начало 2015 гг. сформулированы конкретные предложения по реализации программы импортозамещения в сфере промышленного производства.

Ключевые слова: промышленность, экономические санкции, импортозамещение, Нижегородская область.

R. Lukshin*Nizhny Novgorod Institute of Management and Business – Branch Of the Russian
Presidential Academy Of National Economy and Public Administration*

PROSPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIAN INDUSTRY (CONSIDERING THE NIZHNY NOVGOROD REGION EXPERIENCE)

Abstract. The article considers some prospects of import substitution in various industries of Russia including the Nizhny Novgorod Region. The economic situation is analyzed in the conditions of foreign sanctions, geopolitical tenseness, the declared course on import substitution and the measures to be taken. On the basis of the review of the industrial development of the industry for the period of 2014 – the beginning of 2015 the author formulates concrete proposals for the implementation of the import substitution program in the sphere of industrial production.

Key words: industry, economic sanctions, import substitution, the Nizhny Novgorod Region, Russia.

В конце сентября 2014 г. на заседании Государственного совета, в котором принимал участие Президент В.В. Путин, Министерство промышленности и торговли внесло в Правительство проект плана мероприятий на

2014–2015 гг. по содействию импортозамещению в обрабатывающей промышленности. План включает в себя комплекс мероприятий, которые будут направлены на существенное увеличение доли продукции, произведенной в стране по большинству секторов об-

рабатывающей промышленности. По словам министра, в текущее время в достаточно большой части отраслей импорт продукции составляет свыше 50 % от общего объема продаж, что безусловно несет существенные риски государственной экономике, но, в то же время, дает промышленности возможности, которые нельзя не использовать. По данным исследований, проводимых по линии министерства, лояльность покупателей к отечественной продукции растет, а это означает, что введенные санкции, в том числе, работают на поддержание товаров, производимых в Российской Федерации. Но сможет ли импортозамещение стать реальностью, учитывая тот факт, что в экспертной среде и системе управления эта идея уже отработывалась более, чем десять лет назад, когда В.В. Путин только пришел к власти в стране.

Десятилетие назад, стратегию импортозамещения связывали с институциональными реформами, которые были нацелены на снижение давления и административной ренты. Но осуществить задуманное не удалось. Стоит отметить, что авторами ранней стратегии импортозамещения являлись компетентные ученые, в связи с чем ключевой темой была необходимость смены вектора развития – диверсификация экономики, преодоление технологического отставания, снижение крайне опасной зависимости от экспорта сырья и импорта множества товаров и технологий. Констатация факта, что сырьевая, ресурсная модель развития государства исчерпана, была крайне важна. Задача по импортозамещению изначально связывалась с рисками от сырьевого экспорта, которые ставили под угрозу импорт в целом. Во всех

исследованиях речь шла об опережающей реакции на планируемое «экспортозамещение», причем имелись ввиду технологические инновации, а затем и прорывы, которые могли бы снизить потребность в покупке сырья. Было принято решение о том, что риск оправдан, но дальше идей и стратегий дело так и не пошло. Как же складывается ситуация сегодня и не прекратится ли поддержка идея импортозамещения в России сразу после отмены или частичного снятия зарубежных санкций?

Нашей целью являлась оценка реальных перспектив импортозамещения в промышленности России и Нижегородской области, а научная новизна постановки вопроса связана с обоснованным выбором конкретных направлений импортозамещения продуктов промышленности. Теоретически значимым представляется выявление роли инновационного рычага импортозамещения для повышения эффективности промышленности, в определении мультипликативного эффекта в смежных областях, а также создания в регионе условий для выпуска конкурентоспособной продукции, которая бы пользовалась спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках, что является доминирующим элементом политики импортозамещения.

В 2014 г. в рамках международной промышленной выставки «Иннопром-2014» обсуждался вопрос импортозамещения, его перспектив в России и создаст ли оно новые возможности для российской промышленности. Было высказано мнение, что в настоящее время вектор развития экономики страны заметно меняет направление. Правительство принимает

множество мер по поддержке российской промышленности, в том числе, безусловно, в рамках программы по импортозамещению. По данным Росстата [7], промышленность России демонстрирует развитие. Это при сравнении данных за август и сентябрь 2014 г. По итогам августа 2014 г. выпуск остался на уровне предыдущего года, что стало дополнительным к санкционной политике поводом для пессимизма. Однако в сентябре промышленность выросла на 2,8 % в годовом соотношении с очень хорошим показателем в добыче полезных ископаемых (+2,4 % в годовом соотношении) и отличным результатом именно обрабатывающих производств (+3,6 % в годовом соотношении). При этом с точки зрения спроса в российской экономике в третьем квартале 2014 г. изменилось немного. Инвестиции в основной капитал продолжили сокращаться на 2–3 % в годовом выражении, розничная торговля растет на 1–2 %. За летние месяцы поставки российской продукции на экспорт снизились минимально (на 1,9 %) при существенном сокращении импорта (7,1 % за июнь–август 2014 г. в годовом соотношении).

Конечно, российская экономика во многом зависит от поставок импортной продукции и оборудования [4], что создает потенциальную угрозу как для национальной безопасности, так и для конкурентоспособности российской экономики в целом, однако, ситуация, которая сложилась с учетом введенных санкций – не только угроза, но и возможность для реализации стратегии ускоренного подъема отечественного производства во многих отраслях и в обрабатывающей промышленности, в частности. По результатам анализа,

проведенного Министерством промышленности и торговли РФ в июне 2014 года, наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются отрасли:

- станкостроение (в этом секторе доля импорта в потреблении составляет более 90 %);
- тяжелое машиностроение (60–80 %);
- легкая промышленность (70–90 %);
- радиоэлектронная промышленность (80–90 %);
- фармацевтическая и медицинская промышленность (70–80 %);
- машиностроение для пищевой промышленности (60–80 %).

Стоит отметить, что в краткосрочном периоде успешное импортозамещение возможно лишь при наличии сопутствующих свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, а в долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно только за счет инноваций, дальнейшего стимулирования инвестиционных потоков в техническое перевооружение и создание дополнительных производств. Министерство промышленности и торговли РФ также дало свою оценку происходящему. Если продуманная и скоординированная политика импортозамещения к 2020 г. будет реализована, то можно рассчитывать на снижение зависимости от иностранного импорта по наиболее «чувствительным» отраслям промышленности с 70–90 до 50–60 %.

В настоящее время по поручению Президента и председателя Правительства Министерство промышленности и торговли РФ разрабатывает планы по

реализации мер по импортозамещению в промышленности. Необходимо заметить, что политика будет проводиться в строгом соответствии с нормами и требованиями Всемирной торговой организации (ВТО). Стоит обратить внимание на такую действенную и эффективную форму поддержки как преференции при государственных закупках для отечественных производителей (в настоящее время федеральное законодательство о государственных закупках позволяет устанавливать ограничения и запреты для ввоза различных товаров в страну). В таком же русле рассматривается вопрос о повышении ставок ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сырья и комплектующих, например, для обрабатывающей промышленности. Более того, власти совместно с представителями бизнес-структур составляют перечень промышленных товаров, которые являются наиболее чувствительными и по которым будет целесообразно начать переговоры об изменении ставок таможенных пошлин в рамках ВТО. В итоге, все упомянутые меры должно стимулировать предприятия на производство продукции, которая будет конкурентоспособна и, как

результат, поспособствует развитию российской промышленности.

Указанные меры поддержки необходимо применять как можно скорее, чтобы изменить стремящуюся к катастрофической ситуацию в экономике страны. Даже учитывая усилия [5], которые были направлены на поддержку и стимулирование экономики в последнее время, обстановка на рынках РФ нестабильна. По оценке, приведенной Министерством экономического развития РФ [6], ВВП (см. рис. 1) в годовом выражении к февралю прошлого года снизился на 2,3 %. Произошел существенный спад инвестиций в основной капитал [3], в строительстве, обороте розничной торговли, снизились годовые темпы обрабатывающих производств. Положительное влияние на динамику ВВП в феврале оказали только добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. По оценке Министерства экономического развития РФ, с исключением сезонного и календарного факторов ВВП снизился на 0,5 % против снижения на 1,1 % в январе. По большинству показателей (с исключением сезонности) отмечается замедление темпов снижения.



Рис. 1. Валовой внутренний продукт с исключением сезонных и календарных факторов

По промышленному производству в целом в феврале зафиксировано снижение динамики (с исключением сезонной и календарной составляющих): 0,8 % против -1,7 % в январе. В обрабатывающих производствах в феврале отмечено сокращение -0,9% против -2,1 % в январе. В добыче полезных ископаемых в феврале сокращение составило -0,6 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды -0,9 %. В отраслях промежуточного спроса в феврале продолжилось сокращение в производстве кокса и нефтепродуктов, в производстве резиновых и пластмассовых изделий, в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий; после роста в январе сократилось целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность, химическое производство. Рост продолжился в обработке древесины и производстве изделий из дерева. Из потребительских отраслей в феврале продолжилось сокращение производства в отраслях легкой промышленности и замедлился рост в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака. В отраслях машиностроительного комплекса продолжилось сокращение в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, и восстановился рост в производстве машин и оборудования и в производстве транспортных средств и оборудования.

В начале текущего года негативные тенденции конца 2014 г. продолжались. В феврале ВВП снизился на -2,3 %, в январе-феврале – на -1,9 %. Промышленное производство проде-

монстрировало снижение на -1,6 % по сравнению с февралем 2014 г., связанное со снижением обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Положительную динамику показали добывающие производства, в целом прирост по ним составил 0,1 %, в том числе в «добыче топливно-энергетических полезных ископаемых» 0,2 %, в «добыче полезных ископаемых, кроме топливно- энергетических» 0,1 %. При индексе в «производстве и распределении электроэнергии, газа и воды» 98,3 %, вклад в общее сокращение производства составил 0,2 п. пункта.

Сфера деятельности «обрабатывающие производства» в феврале развивалась ниже уровня февраля 2014 г. (индекс 97,2 %). В группе отраслей с положительной динамикой данного вида деятельности индекс производства составил 103,8 %. Наибольший вклад в рост производства в этой группе внесли: 41,1 % – производство кокса и нефтепродуктов (103,3 %), 33,0 % – производство пищевых продуктов, включая производство напитков и изделий из табака (104,6 %), 20,2 % – химическое производство (105,8 %).

Индекс производства группы отраслей с отрицательной динамикой – 88,0 %. Из производств этой группы 43,9 % сокращения обеспечило производство транспортных средств и оборудования (индекс 77,6 %), 15,8 % – производство машин и оборудования (87,2 %), 6,4 % – производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (индекс 93,1 %), 11,2 % – металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (96,3 %), 13,7 % – целлюлозно-бумажное производство;

издательская и полиграфическая деятельность (77,3 %).

Проведенное Росстатом в январе 2015 г. обследование [2] деловой активности 3,5 тыс. организаций (без учета малых предприятий) видов экономической деятельности «Добыча полез-

ных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» показало, что средний уровень загрузки производственных мощностей в целом по промышленности третий месяц подряд составил 62 %.



Рис. 2 Общая экономическая ситуация в обрабатывающих производствах

Среди факторов, сдерживающих, по мнению руководителей, рост производства в добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производствах, преобладает недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, неопределенность экономической ситуации и высокий уровень налогообложения. В целом за два месяца промышленное производство снизилось к соответствующему периоду 2014 г. на -0,4 %, что было вызвано снижением обрабатывающих производств на -1,5 % и производства и распределения электроэнергии, газа и воды на -0,3 % при одновременном росте добывающих производств на 0,7 %.

Основное отрицательное влияние на динамику обрабатывающих производств в январе-феврале текущего

года оказало снижение в текстильном и швейном производстве (-22,2 %), производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви (-15,6 %), целлюлозно-бумажном производстве; издательской и полиграфической деятельности (-14,5 %), производстве транспортных средств и оборудования (-17,6 %), производстве машин и оборудования (-11,1 %). Положительные темпы сохранились в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табака (4,1 %), в обработке древесины и производстве изделий из дерева (1,6 %), в производстве кокса и нефтепродуктов (2,8 %), химическом производстве (4,3 %), производстве резиновых и пластмассовых изделий (6,3 %), в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (4,2 %).

Как видно из приведенных данных, даже учитывая меры, принятые и принимаемые Правительством по поддержке курса импортозамещения и мотивирования производителей, промышленность России в целом до сих пор имеет черту волнообразного развития – от кратковременного подъема на ожиданиях по предлагаемым министерствами программам поддержки до падения после скачков цен на энергоресурсы на сырьевом рынке. Что касается ситуации в Нижегородской области, то региональное министерство промышленности и инноваций также разработало план [1] по импортозамещению. Основными направлениями работы по повышению конкурентоспособности местной продукции Правительства области наметило:

- новые меры стимулирующей финансовой поддержки для предприятий, ориентированных на импортозамещение;
- мониторинг уровня цен на продукцию;
- актуализацию программы «Покупай нижегородское»;
- развитие логистической сети для реализации продовольственной продукции местных производителей.

Среди отраслей, наиболее перспективных с точки зрения импортозамещения отмечено станкостроение, тяжелое машиностроение, легкая, электронная, фармацевтическая, медицинская, пищевая промышленность, оборонно-промышленный комплекс и сельское хозяйство. В начале марта 2015 г. Нижегородская область направила 25 заявок предприятий на рассмотрение Министерства промышленности и торговли РФ для получения федеральной поддержки в рамках

программы импортозамещения. На господдержку, среди прочих, претендуют «Русвинил», ВМЗ и «Транспневматика». Но следует заметить, что предприятия были выбраны почти случайным образом, ввиду того, что система и критерии отбора проектов в данный момент отсутствует, а в дополнении к этому, присутствуют сложности поддержки со стороны банковской системы в текущей кризисной ситуации, что сказывается на ликвидности предприятий.

Отметим тот факт, что хотя на заседании Государственного Совета РФ Президентом был дан импульс работе по импортозамещению, стимулированию экспорта и технологического развития, работа в этом направлении имеет такой же волнообразный характер, как и развитие промышленности страны в целом. Работа стопорится на законах и планах, имеющих во многом общие формулировки, размытые понятия и нечеткие механизмы реализации. В Федеральном законе «О промышленной политике», например, тема импортозамещения отсутствует вовсе. Прежде всего, перед тем как приступить к работе по реальному процессу импортозамещения и частично освободить промышленность страны от волнообразного характера развития, необходимо:

- законодательно обозначить курс на импортозамещение и в конкретных законах акцентировать внимание на том, что именно национальная инновационная продукция должна быть в приоритете при государственных и муниципальных закупках;
- использовать инновационный рычаг импортозамещения для повышения эффективности промышленности;

– обеспечить мультипликативный эффект в смежных областях промышленности;

– создать в регионах страны условий для выпуска конкурентоспособной продукции, которая бы пользовалась спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Отдельно отметим возможность создание специальных зон («зоны импортозамещающих производств») для новых предприятий, нацеленных конкретно на программу по импортозамещению (это сможет не только помочь реализации главной цели, но также стимулирует конкуренцию и создаст новые рабочие места, что безусловно положительно скажется на развитии промышленности России в целом и отдельных регионов в частности).

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ:

1. Выездное совещание по реализации программы импортозамещения на промышленных предприятиях прошло в регионе [01.12.2014 г.] // Правительство Нижегородской области [сайт]. URL: <http://government-nnov.ru/?id=159387> (дата обращения: 01.08.2015 г.)
2. Деловая активность организаций в России в январе 2015 года // Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/20.htm (дата обращения: 01.08.2015 г.)
3. Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности по субъектам РФ в 2014 году: стат. бюлл. (вып. – сентябрь). Н. Новгород: Нижегородстат, 2014. 22 с.
4. Морозова Г.А. Инновационное развитие промышленных комплексов в регионе / Г.А. Морозова, В.А. Мальцев, К.В. Мальцев и др. Н. Новгород: ВВАГС, 2011. 134 с.
5. Морозова Г.А. Конкурентоспособность предприятия в современных условиях. Н. Новгород: ВВАГС, 2009. 168 с.
6. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2015 года. М.: Минэкономразвития РФ, 2015. 105 с.
7. Технологическое развитие отраслей экономики / Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения: 01.08.2015 г.)

УДК 621: 005.21

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-97-101

Пышная Н.В.*Московский государственный областной университет*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Аннотация. В статье дано определение системы стратегического управления, рассмотрены ее сущность и задачи, условия ее формирования и развития. Для процесса формирования и развития систем стратегического управления показаны главная цель и основные решения в организациях энергетического машиностроения. Стратегическое управление основывается на поиске, поддержке и увеличении новых источников конкурентных преимуществ с целью увеличения стоимости предприятия в долгосрочном периоде с помощью эффективной организации процесса анализа окружающей среды, формулирования, транслирования и эффективной реализации стратегий предприятия с точки зрения использования ресурсов. Указывается на проблему перевода стратегических целей в конкретные задачи на уровнях исполнения применительно к положению дел в энергетическом машиностроении страны.

Ключевые слова: стратегическое управление, ресурсы предприятия, устойчивое развитие, энергетическое машиностроение.

N. Pyshnaya*Moscow State Regional University*

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEMS IN ORGANIZATIONS OF POWER ENGINEERING OF RUSSIA

Abstract. This article considers the definition of strategic management system, its nature, goals and conditions of formation and development in organizations of power engineering of Russia. Strategic management is based on the search, support and increase of new sources of competitive advantages with the aim of raising the price of an enterprise in long-term perspective by means of environmental analysis, formulation, transfer and effective realization of the enterprise strategies in the plane of resource using. The article highlights the problem of converting strategic goals into concrete tasks in national organizations of power engineering.

Key words: strategic management; enterprise resources; steady development, power engineering industry.

Цель стратегического управления в конечном счете направлена на повы-

шение конкурентоспособности предприятия в условиях динамических рыночных и иных изменений. Анализ

отечественной экономической литературы показывает, что до 1992 г. наукой недостаточно изучались проблемы систем стратегического управления на предприятиях, поскольку они рассматривались лишь время от времени и в основном для изучения деятельностью по управлению на зарубежных капиталистических предприятиях. Отметим В.М. Архипова [2], который поднял вопрос о важности разработки стратегического плана на крупных советских промышленных предприятиях.

В современном управлении организацией понятие стратегия занимает центральную позицию, так как определяет положение и развитие организации в долгосрочной перспективе. Стратегическое управление обладает двумя важными свойствами [8]:

- предвидение в долгосрочном плане характера развития соответствующих событий;

- воздействие на эти события в долгосрочном ключе с учетом их отдаленных последствий во времени.

С учетом этих свойств, можно предположить актуальность формирования и развития систем стратегического управления в любой динамично развивающейся рыночной системе. Как известно, промышленные организации являются сложными системами, которые имеют некоторое множество подсистем. Подсистемы взаимодействуют между собой и внешней средой посредством определенного рода отношений [7]. Для того чтобы определить место системы стратегического управления в общей системе управления организаций энергетического машиностроения, а так же остановить свой выбор на правильной стратегии и составить схему построения системы

управления, необходимо определить объект и предмет системы управления.

Традиционно элементами объекта управления в организациях энергетического машиностроения считаются подразделения, процессы, ресурсы его производственно-хозяйственной деятельности. В отличие от однозначного определенного объекта системы управления в целом, объект стратегического управления определяется различно, в связи с чем требует уточнения. В рамках первого подхода к объекту стратегического управления в энергетическом машиностроении относятся непосредственно сама организация, ее стратегические хозяйственные подразделения, а также функциональные зоны организации. Второй подход (по А.П. Градову [5]) относит к объекту стратегического управления не все ресурсы, а только совокупность стратегических ресурсов, которые позволяют организации соответствовать условиям внешней среды. В результате анализа настоящих и будущих характеристик среды осуществляется выделение объекта стратегического управления.

Предметом системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения являются те проблемы и пути их решения, которые напрямую устанавливают связь с основными целями организации, с ее внешними факторами, над которыми организация не может произвести контроль. Важнейшей задачей устойчивого развития отечественных организаций энергетического машиностроения России является решение проблем в сфере управления, которые обусловлены повышением степени неопределенности внешних факторов и

усилением их влияния на внутреннюю среду. Реализация функций системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения России осуществляется за счет разработки и принятия стратегических решений. К числу стратегических решений в организациях энергетического машиностроения России можно отнести все решения, которые затрагивают основную сторону ее деятельности и ориентированы на перспективные планы, а также разрабатываются и принимаются в условиях неопределенности.

Стратегические решения в организациях энергетического машиностроения, по нашему мнению, имеют ряд отличительных особенностей. Основными из них можно назвать следующие:

- инновационный характер;
- направленность на перспективные цели и возможности;
- сложность формирования при условии, что множество стратегических альтернатив неопределенно;
- субъективность оценки;
- необратимость и высокая степень риска.

Помимо ключевых, к особо значимым стратегическим решениям можно отнести реконструкцию предприятия, внедрение новой продукции и технологий, выход на новые рынки сбыта, приобретение и слияние предприятий, проведение организационных изменений и т.д.

Главной целью стратегического управления в организациях энергетического машиностроения является развитие потенциала и поддержание стратегической способности машиностроительного предприятия к вы-

живанию. Основной целью системы стратегического управления (ССУ) будет являться управление, опирающееся на основу предприятия – человеческий потенциал, производственная деятельность которого отвечает запросам потребителей и существуют возможности своевременно проводить изменения в организации, лояльно реагировать на различные кризисные ситуации [3]. В совокупности все это позволяет предприятию выжить в долгосрочной перспективе, достигая поставленных целей, но последнее возможно при осуществлении своего рода «взгляда из будущего».

Часто возникающие проблемы в стратегическом управлении появляются в связи с взаимодействием различных внешних факторов. От них зависит правильность выбора стратегии, конкретных научно-технических, экономических, социальных, политических факторов непосредственно воздействующих на будущее предприятия. Совокупность рассмотренных функций и цели определяют сущность системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения. Сущностью системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения является формирование и реализация стратегии развития на основе постоянного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности, с целью регулирования способности к выживанию и эффективной работы в условиях нестабильной внешней среды.

Стратегическое управление в организациях энергетического машиностроения основано на принятии управленческих решений, которые должны быть ориентированы на учет и специ-

фику внешней среды, а также на повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях. Однако единой системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения, не существует, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждое предприятие является особенным, поэтому уникальным становится процесс разработки стратегии. Этот процесс зависит от положения предприятия в отрасли, а также тенденций его развития и возможностей, конкурентной среды и характеристик производственного потенциала, состояния экономики, культурной среды и ряда других факторов. В то же время есть определенные основополагающие моменты, которые позволяют говорить о некоторых общих элементах системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения России. Переходя к рассмотрению практических вопросов сущности стратегического управления в организациях энергетического машиностроения, необходимо определить ту систему, при наличии которой управление будет эффективным.

ССУ в организациях энергетического машиностроения – это подсистема управления, которая основывается на поиске, поддержке и увеличении новых источников конкурентных преимуществ с целью увеличения стоимости предприятия в долговременном периоде с помощью эффективной организации процесса анализа окружающей среды, формулирования, транслирования и эффективной реализации стратегий предприятия с точки зрения использования ресурсов. Целесообразным считается провести взаимосвязь между задачами формулирования

долгосрочных целей в организациях энергетического машиностроения и разработкой путей достижения этих целей (перевод стратегических целей в конкретные задачи на уровнях исполнения). Соответственно существует связь между задачей формулирования стратегии предприятия и ее операционализацией, то есть когда относительно абстрактная теория формулирования стратегий предприятия превращается в совокупность более конкретных положений.

Разобщенность российских компаний привела к положению, при котором они не могут поставлять на мировой рынок ничего другого, кроме отдельных агрегатов и функциональных узлов электростанций, в то время как конкуренты поставляют на рынок комплексный продукт – электростанции современного уровня «под ключ». И сегодня ни одно российское предприятие не располагает всем необходимым продуктовым рядом, даже при кооперации нескольких предприятий научно-конструкторский уровень для создания комплексного продукта окажется недостаточен [4]. В этой связи формирование и развитие системы стратегического управления в организациях энергетического машиностроения России требует ответов на теоретические вопросы, которые можно обозначить как установление принципов формирования систем стратегического управления, установление структуры процесса осуществления стратегии, определение результатов успешного стратегического управления, развитие организационной структуры управления стратегией на машиностроительном предприятии, выработка методических рекоменда-

ций, связанных с вопросами стратегического управления и т.п.

Необходимым условием при формировании системы стратегического управления считается установление его временных границ. Но основное различие в подходах заключается в трактовке способа оценки планируемого будущего. Так, И. Ансофф отмечает что «в системе долгосрочного управления планируется, что будущее возможно предсказать путем экстраполяции сложившихся тенденций роста, трансформаций динамики финансовых показателей организации» [1]. Поэтому в системе стратегического планирования показатели, которых стремятся достигнуть организации энергетического машиностроения, являются целью, а в системе стратегического управления они являются ориентиром. В соответствии с известным афоризмом: «Марширующие в одной колонне не обязательно направляются к одной цели» (Веслав Тшаскальский). В этой связи можно отметить, в процессе деятельности организаций энергетического машиностроения поставленная цель постоянно проверяется путем сравнения неизменных запланированных и фактических нормативов. В своей работе А.В. Григорьев [6] отмечает, что самое опасное в сегодняшней ситуации – понадеяться, что специфические факторы будут и даль-

ше благоприятно складываться для российского энергетического машиностроения, т.е. активно ничего не предпринимать. Такое отсутствие должной реакции на имеющиеся вызовы неизбежно приведет российское энергетическое машиностроение к стагнации, а затем и к деградации, что абсолютно недопустимо.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. СПб.: Питер, 2011. 358 с.
2. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединения (теоретические аспекты). Л.: ЛГУ, 1984. 136 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2008. 296 с.
4. Генш Т.Р. Российское энергомашиностроение: пути возрождения в условиях глобализации // Российское предпринимательство. 2013. № 4. С. 93–98.
5. Градов А.П. Национальная экономика / 2-е изд. СПб.: Питер, 2005. 240 с.
6. Григорьев А. В., Российское энергомашиностроение.: риски и угрозы // Вести в электроэнергетике. 2011. № 4. С. 20–23.
7. Желтенков А.В., Симонов С.В. Теоретические основы формирования механизма развития системы управления промышленной организацией. М.: МГОУ, 2009. 123 с.
8. Ларионов И.К. Стратегическое управление: учебник для магистров. М.: Дашков и Ко, 2014. 235 с.

УДК 338.2

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-102-106

Рудакова Е.Н.*Российская таможенная академия, г. Люберцы (Моск. обл.)*

СИСТЕМА КОНТРОЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Аннотация. Эффективность деятельности таможенных органов оценивается на основе ежегодно устанавливаемых Федеральной таможенной службой России контрольных показателей эффективности. Цель формирования системы этих показателей деятельности таможенных органов состоит, прежде всего, в обеспечении объективной основы для принятия управленческих решений и контроля их выполнения. Стремление повысить эффективность таможенной службы тесно связано с разработкой новых методик расчета контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов, с переходом от субъективных оценок должностных лиц к независимой системе оценки.

Ключевые слова: таможенная деятельность, контрольные показатели эффективности, критерий эффективности, таможенные органы Российской Федерации.

Ye. Rudakova*Russian Customs Academy*

THE SYSTEM OF CONTROL INDICATORS OF CUSTOMS AUTHORITIES EFFICIENCY

Abstract. The efficiency of customs authorities is estimated on the basis of control indicators of efficiency which are annually established by FCS of Russia. The purpose of forming the system of control indicators of efficiency of customs authorities consists, first of all, in providing an objective basis for making administrative decisions and controlling their fulfillment. The aspiration to increase efficiency of customs service is closely connected with the development of new techniques of calculating control indicators of efficiency which transfer from officials' subjective judgments to independent system of assessment.

Key words: customs activity, control indicators of efficiency, criterion of efficiency, customs bodies of the Russian Federation.

Система контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов, созданная в целях организации контроля и оценки эффективности, была внедрена после утверждения Концепции развития таможенных органов Российской Феде-

рации¹. В основу системы легли три критерия [3, с. 171]:

повышение уровня соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации, обеспечение полноты

¹ Утверждена распоряжением Правительства РФ от 14.12.2005 г. № 2225-р «О Концепции развития таможенных органов Российской Федерации».

и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов;

– повышение качества предоставления услуг таможенными органами, сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем;

– выявление и пресечение контрабанды оружия, наркотиков, контрафактной продукции и иных товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, а также товаров, предметов и ценностей, вывоз которых за границу Российской Федерации запрещен.

Каждый критерий включает ряд контрольных показателей эффективности деятельности (далее – КПЭД), количество которых меняется от периода оценки. Согласно приказу ФТС России¹, на 2015 г. введены, в частности, такие показатели, призванные отразить результаты функционирования таможенных органов и качество таможенного администрирования, как «эффективность деятельности таможенных органов по контролю таможенной стоимости в рамках системы управления рисками», «эффективность деятельности при проведении таможенных осмотров с использованием инспекционно-досмотровых комплексов», «результативность региональных и зональных профилей риска», «сокращение

времени совершения таможенных операций при выпуске товаров». Совокупность введенных показателей целесообразно классифицировать согласно видам деятельности, которые осуществляют таможенные органы, т.е. выделять показатели фискальной деятельности, правоохранительной деятельности, а также деятельности по таможенному оформлению внешнеэкономических сделок [2].

Значения КПЭД утверждаются приказом ФТС и ежеквартально сообщаются региональным таможенным управлениям (далее – РТУ) и таможенным, непосредственно подчиненным ФТС (далее – ТНП). Оценка эффективности деятельности ФТС проводится на основании методик расчета и оценки выполнения КПЭД РТУ и ТНП, которые утверждаются Приказом ФТС России [1]. Процедура получения КПЭД происходит следующим образом: структурные подразделения ФТС России формируют и доводят до сведения РТУ и ТНП, в соответствии с установленными сроками и порядком, методики расчета контрольных показателей. РТУ и ТНП в течение каждого квартала проводят мероприятия с целью выполнения контрольных показателей на текущий квартал, в том числе определяют значения показателей для подчиненных таможенных органов и производят контроль и оценку их выполнения. РТУ и ТНП ежеквартально, до 15 числа первого месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют в Главное организационно-инспекторское управление (далее – ГОргИУ) аналитический отчет о выполнении контрольных показателей, включающий информацию по выполнению каждого показателя.

¹ Приказ ФТС России от 13.01.2015 г. № 26 «О контрольных показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2015 год». Ниже по тексту статьи без ссылок приводятся номера контрольных показателей установленные этим приказом.

ГОргИУ на основании всех полученных от структурных подразделений заключений по оценке выполнения контрольных показателей РТУ и ТНП, в течение 10 дней с момента их поступления, готовит обобщенные заключения ФТС России, в которых имеются предварительная оценка выполнения показателей каждым РТУ и каждой ТНП и сводная таблица, включающая оценки выполнения показателей РТУ и ТНП. Руководством ФТС России утверждаются, а ГОргИУ доводятся до сведения итоговые оценки выполнения показателей РТУ и ТНП. Исходя из результатов деятельности по выполнению контрольных показателей каждым РТУ и ТНП им выставляется итоговая оценка (от 0 до 100 %), зависящая от степени выполнения РТУ или ТНП КПЭД.

В целях осуществления контроля и оценки выполнения показателей используются утвержденные ФТС России методики расчета контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов. Рассмотрим ряд методик, отображающих основные направления деятельности таможенных органов. Так, для расчета показателей отражающих фискальную функцию используется методика расчета и оценки выполнения контрольного показателя № 3 «Эффективность деятельности по списанию безнадежной к взысканию задолженности по уплате таможенных платежей», который характеризует деятельность таможенных органов, направленную на списание задолженности по уплате таможенных платежей, пеней, процентов, подлежащей признанию или признанной в установленном порядке безнадежной к взысканию. Админи-

стрирует данный показатель Главное управление федеральных таможенных доходов и тарифного регулирования ФТС России (далее – ГУФТДиТР).

Фактическое значение показателя № 3 определяется как соотношение суммы списанной задолженности по таможенным платежам, пеням, процентам к сумме задолженности по таможенным платежам, пеням, процентам, подлежащей признанию или признанной безнадежной к взысканию, и рассчитывается ежеквартально (в процентах) по формуле:

$$Д = \frac{\sum_{зс}}{\sum_{зб}} \times 100,$$

где $\sum_{зс}$ – сумма задолженности по таможенным платежам, пеням, процентам, признанной (подлежащей признанию) безнадежной к взысканию на начало отчетного квартала или в отчетном квартале, и которая списана в отчетном квартале (руб.);

$\sum_{зб}$ – сумма задолженности по таможенным платежам, пеням, процентам, признанная или подлежащая признанию безнадежной к взысканию на начало отчетного квартала (руб.).

ГУФТДиТР ежеквартально совместно с РТУ и ТНП проводит сверку в отношении сумм задолженности по таможенным платежам, пеням, процентам, признанных безнадежными к взысканию на начало отчетного квартала. Результаты фиксируются в акте сверки и в ежеквартальном приказе ФТС России «Об утверждении контрольных показателей по признанию в установленном порядке безнадежной к взысканию и списанию задолженности по таможенным платежам, пеням». Контрольный показатель не рас-

считывается и не оценивается, если на начало отчетного периода отсутствует задолженность по таможенным платежам, пеням, процентам, признанная безнадежной к взысканию.

При расчете контрольных показателей, отражающих эффективность правоохранительной деятельности таможенных органов используют, например, методику расчета и оценки выполнения контрольного показателя № 18 «Количество выявленных контрафактных товаров», определяющего эффективность деятельности таможенных органов по обеспечению защиты прав интеллектуальной собственности при выявлении товаров, обладающих признаками контрафактных. Администрирует показатель Управление торговых ограничений, валютного и экспортного контроля ФТС России. Фактическое значение показателя рассчитывается суммированием количества выявленных товаров (в единицах контрафактной продукции).

Показатели эффективности деятельности по таможенному оформлению внешнеэкономических сделок рассчитываются, например, с применением методики расчета и оценки выполнения контрольного показателя № 13 «Сокращение времени совершения таможенных операций при выпуске товаров», который характеризует деятельность таможенных органов, направленную на сокращение издержек заинтересованных лиц, создание наиболее благоприятных условий при совершении таможенных операций, связанных с помещением товаров под таможенные процедуры выпуска для внутреннего потребления и экспорта. Администрирует показатель Главное управление организации таможенного

оформления и таможенного контроля ФТС России.

Показатель состоит из двух подпоказателей: «среднее время совершения таможенных операций при выпуске товаров, помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления» ($T_{\text{и}}$) и «среднее время совершения таможенных операций при выпуске товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта» ($T_{\text{э}}$). Подпоказатель $T_{\text{и}}$ рассчитывается в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки. Подпоказатель $T_{\text{э}}$ рассчитывается в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки.

Проведя анализ системы контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов, можно сделать вывод о том, что в вопросах выбора показателей эффективности таможенной деятельности не существует полной однозначности и это связано с трудностями выражения одних показателей через другие и сведением их в один показатель, отражающий главную цель таможенной деятельности, но при этом стоит отметить, что, несмотря на несовершенство системы контрольных показателей, они, в достаточной степени, позволяют оценить результаты деятельности таможенных органов, а также обозначить направления совершенствования всей системы оценки в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рудакова Е.Н. Анализ системы показателей эффективности таможенной деятельности // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2015. № 2. С. 109–112.
2. Рудакова Е.Н. Система показателей эффективности таможенного дела: особенности формирования и совершенствования // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 90–94.
3. Управление таможенным делом / под общ. ред. В.В. Макрусева и В.А. Черных. СПб.: Троицкий мост, 2011. 446 с.

УДК 338.242

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-107-117

Салимьянова И.Г., Погорельцев А.С.*Санкт-Петербургский государственный экономический университет***ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОК ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы стратегического планирования закупочной деятельности инновационной продукции со стороны заказчика в секторах «бизнес-государство» (B2G) и «бизнес-бизнес» (B2B). Авторы рассматривают проблематику с точки зрения, во-первых, определения баланса критериев оценки объекта поставки и их сопоставления с возможностями рынка, и, во-вторых, с учетом рыночной динамики и модифицируемости инновационных решений. В первой части статьи рассматривается проблематика определения понятия «инновационная продукция». Во второй части анализируется способность инновационной продукции к модифицируемости и то, как это влияет на выбор заказчика. В заключительной части авторы рассматривают пример выбора заказчиком потенциального поставщика на основе аппарата теории игр и адаптированной платежной матрицы с расчетом по группе критериев.

Ключевые слова: контрактные отношения, государственные закупки, инновация, планирование, теория игр.

I. Salimianova, A. Pogoreltsev*Saint-Petersburg State University of Economics***FEATURES OF INNOVATIVE PRODUCT PROCUREMENT PLANNING**

Abstract. The paper considers the issues of strategic development of procurement planning of innovative products on the part of a client in the sectors “business-government” (B2G) and “business-business” (B2B). The authors consider the problem firstly from the angle of determining the criteria to assess the object of delivery in comparison with market capacity and secondly with account of market dynamics and flexibility of innovative decisions. The first part of the article deals with the task of defining the notion “innovative production”, whereas the second one analyses such feature of innovative production as liability to modifications and its influence on client’s choice. In conclusion the authors analyze a case of client’s choice of potential deliverer in terms of game theory and adapted pay-out matrix with group criteria.

Key-words: contact relationships, state purchases, innovation, planning, game theory.

Во многих концептуальных документах и аналитических докладах, дающих оценку стратегиям экономического развития государства, среди прочего, упоминается необходимость

развития сферы контрактных отношений относительно закупок инновационных товаров, работ и услуг [1, с. 49, 61; 4, с. 57; 5, с. 121]. Формирование института закупочной деятельности в данном сегменте обуславливается необходимостью стимулирования ин-

новационной активности в секторах B2G (business-to-government¹) и B2B (business-to-clients). Например, для стран, бюджет которых формируется в большей степени за счет экспорта энергоносителей, это позволяет вывести экономику на принципиально иной уровень, который предполагает иные статьи национального дохода, основанные на реализации продуктов высоких технологий. Данный подход не является новым в мировой практике и практически во всех крупнейших экономиках мира, торговые (контрактные) отношения используются в качестве эффективного инструмента поддержки инновационной деятельности. Но с точки зрения B2G и B2B (если смотреть с позиции заказчика) имеется существенная разница в понимании того, что такое инновационный продукт, как осуществлять его закупку, и с помощью каких методов можно спланировать подобную закупку и измерить ее эффективность.

Сектор B2G регламентирует контрактные отношения на основе специальных норм права, которые отдельно дают определение инновациям и контрактным отношениям. Однако, между частными предпринимателями взаимодействие регламентируется фактически положениями контракта, подготовленного по результатам переговоров. И как следствие этого, проект контракта может разрабатываться на основе иных представлений об инновационных продуктах, их необходимости, эффективности и норм планирования закупки. Но суть фактически симметрична и алгоритмы по

планированию и оценке эффективности закупки инновационной продукции могут быть одинаково хорошо применимы в обоих сегментах. Дадим характеристику приобретению инновационной продукции в сегменте B2G.

Заказчики, являющиеся представителями государственных учреждений или компаний с государственным участием, используют практически во всех случаях правила и регламенты осуществления закупок и заключения контрактов, закрепленные в национальном законодательстве или их производные. В российском законодательстве роль нормативно-правового фундамента в контрактных отношениях, в том числе по отношению к инновационной продукции выполняют: 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; 223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц»; локальные документы отраслевых министерств, в которых утверждаются критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции². В целом, подобный подход схож с законодательством других государств. Например, аналогичный принцип разделения правового регулирования на более общее контрактное право и локальные документы по закупкам инновационной продукции используется в Швеции и отражается в LOU «Lagen om offentlig upphandling».

² См.: приказы Минобрнауки России от 01.11.2013 г. № 881, Минпромторга России от 01.11.2012 г. № 1618, МЧС России от 14.12.2012 г. № 768, Минздрава России от 31.07.2013 г. № 514, ФМС России от 15.04.2014 г. № 330, Минкомсвязи России от 10.10.2013 г. № 286.

¹ В данную группу авторы относят не только органы государственной власти, но также компании с государственным участием.

Относительно понятийного аппарата, в официальной отечественной практике отсутствуют специальные определения, описывающие то, что такое «закупка инновационной продукции», но приводится широкий спектр критериев, разделяющих закупаемую продукцию на инновационную и высокотехнологичную. В случае, примера Швеции, формулируется следующее определение: «Приобретение инновационной продукции – это закупка такой продукции, которая способствует развитию и продвижению новых решений на рынках. Закупка подобной продукции охватывает ту часть контрактной деятельности, цель которой приобретение товаров и услуг, не имеющих по своим технологическим или потребительским качествам аналогов на рынке» [8]. В других источниках, например, в рекомендациях по осуществлению закупочной деятельности в отношении инновационной продукции Европейской Комиссии приводится несколько иная формулировка, которая, по нашему мнению, в большей степени отражает актуальность таких закупок: «Закупка инновационной продукции – это приобретение новой или значительно улучшенной продукции или услуг, которое не ограничивается такими отраслями как «промышленное производство», «строительство» или «реконструкция»¹. Закупочные процессы также подразумевают, что объектом закупки могут являться новые органи-

¹ Данная часть определения близка к стандарту определения понятия «инновация», рекомендованного «Руководством Осло», где «Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [10, с. 5].

зационные методы в бизнес-практике или маркетинге, а также способы ведения бизнеса, которые помогают решать социальные проблемы» [9, с. 5]. Данное определение примечательно тем, что в его заключительной части указывается то, что закупка инновационной продукции или услуг может способствовать решению общественно важных проблем.

В официальных российских источниках не указывается напрямую, что инновационный продукт должен также иметь социальную составляющую. Однако можно предположить, что это косвенно подразумевается в достаточно свободной трактовке. Так, например, в приказе Минобрнауки России от 01.11.2013 г. № 881, в приложении п.п.1.1.1 отмечено, что одним из критериев отнесения продукции к инновационному типу является признак того, что «у продукта имеются новые потребительские характеристики, или выявлен новый способ применения товара, позволяющий расширить область использования такого товара». Вместе с тем отметим, что основное отличие между отечественным и зарубежным подходами в части закупки инновационной продукции отражается именно в наличии отдельного социального критерия и измерения социальной эффективности объекта закупки.

В качестве яркого примера приобретения инновационной продукции в сегменте B2G является контракт, заключенный между муниципальными властями бельгийского города Гент и пятью клининговыми компаниями, каждая из которых, выиграла в качестве исполнителя по одному лоту контракта. Суть запроса властей состояла в том, чтобы обеспечить более качественную и экологичную уборку

340 общественных зданий, уменьшить штат собственных сотрудников (изначально 450 служащих) и количества часов (1600 часов в день), затрачиваемых на клининговые процедуры (около 3,5 часов уборки в сутки на 1 сотрудника). Однако задача состояла не просто в найме соответствующих компаний на аутсорсинг, а в приобретении таких специальных услуг, которые позволили бы: во-первых, значительно повысить экономию бюджетных средств, во-вторых, использовать в качестве чистящих средств те, которые отвечают повышенным стандартам «European Food Safety Association», и, в-третьих, контракт включал социальный аспект трудоустройства граждан, относящихся к незащищенным и/или неблагополучным слоям населения (так, в заявке было указано, что основные работы должны выполняться 80 % граждан, относящихся к указанной категории). Для реализации контракта была выбрана технология очистки поверхностей с помощью пробиотической продукции, разработанная и протестированная в местном университете, лабораторией которого было подготовлено заключение об экологической безопасности продукта, с соответствующим требованиям сертификатом испытаний по трем критериям: устранение неприятных запахов, визуальный эффект очистки и гигиенический эффект. В качестве способа закупки был определен метод «Most Economically Advantageous Tender (MEAT)» при критериальном балансе 65/35, где 65 % критериального веса относилось к цене и 35 % к потребительским характеристикам объекта закупки. Результатом контракта было:

– экономия 20 % выделенных средств, по сравнению с продукцией, имеющейся на рынке и снижение нагрузки на муниципалитет по выплате пособий по безработице;

– сокращение на более чем 50 % времени, затрачиваемого на уборку, за счет свойств применяемых чистящих средств;

– трудоустройство безработных, с возможностью переквалификации;

– привлечение в проект наукоемкого сектора, внедрение инновационного предложения и компенсация за счет контракта первоначальных инвестиций в проект со стороны лаборатории университета.

Приведенный пример демонстрирует экономический и социальный эффект от закупки инновационной продукции в сегменте B2G и подчеркивает важность применения группы критериев при отнесении продукта к инновационному типу. В данном случае применялись следующие критерии: научно-технологическая новизна, экономический эффект, социальный эффект. По нашему мнению, основная проблема закупки инновационной продукции в обоих сегментах (B2G, B2B) состоит именно в определении баланса критериев оценки объекта поставки и их сопоставления с возможностями рынка. То есть, насколько велики экономические и социальные потребности заказчика, и можно ли удовлетворить данные потребности предложениями рынка. Если обратиться к опыту США [7], то контракт на закупку инновационной продукции предполагает расширенный перечень критериев, которыми должен руководствоваться государственный заказчик:

– проект должен быть энергоэффективным;

– должен отвечать высоким биологическим и экологическим стандартам, в том числе с точки зрения производства.

В случае закупки инновационной продукции, которая уникальна своими характеристиками в момент времени t_1 возникает вопрос горизонта планирования контракта, а именно, возможно ли усовершенствование объекта поставки «А» при возможности появления на рынке продукции «В», превосходящей «А» по ключевым показателям в перспективе, в некоторый момент времени t_2 . Таким образом, сформулируем группу факторов, которые должен учитывать заказчик при планировании закупки инновационного продукта:

- фактор баланса потребностей заказчика;
- временной фактор;
- фактор модифицируемости объекта поставки.

Влияние факторов времени и модифицируемости, можно ярко продемонстрировать на примере закупки ИТ-продукции. В данном сегменте на рынке существует значительное количество коммерческих предложений, рассчитанных на удовлетворение тех или иных потребностей, начиная от игровых сервисов или программных пакетов по информационной безопасности и заканчивая системами управления контентом. Между тем, несмотря на значительную конкуренцию, продукция многих производителей отличается друг от друга по ключевым свойствам, и о которой можно сказать, что она инновационна. Особенностью данной продукции также является высокая динамика модифицируемости пред-

ложений конкурентов и соответственно устаревания имеющихся. В зависимости от конкретного сегмента ИТ-сектора, динамика варьируется. Так, модификации ИТ-оборудования происходят медленнее, чем обновление программного обеспечения и предоставляемых на их базе услуг.

В одном из исследований [6, с. 37], выполненных РБК и Ernst & Young, приводится пример компании Asxіom, которая предлагает своим клиентам решения по работе с большими массивами данных. Продукты Asxіom это базы данных, в которых содержатся профили более чем 500 млн. пользователей и их действий (около 50 трлн. действий ежегодно), совершаемых на сайтах. Это позволяет таким компаниям как Toyota и Ford оптимизировать маркетинговые компании и собственные товарные предложения, в зависимости от предпочтений потребителей. Среди конкурентов Asxіom можно выделить такие бренды как Epsilon и Datalogix. Решения данных компаний не являются для отрасли радикальными инновациями или инновациями с абсолютной новизной, но в то же время уникальны локально, потому как существенно дифференцированы по функциональным возможностям (*выход нового продукта с подобными свойствами можно считать локальным функциональным обновлением «Local Functional Upgrade – LFU»*).

С различным постоянством, от полугода до года, компании выпускают значительные обновления своих продуктов, предлагая своим клиентам иные пакеты услуг, превосходящие по функциям конкурентов. Специфика закупки данного продукта заключается в том, что за-

казчик получает набор основных и дополнительных благ. К дополнительным благам можно отнести возможность использовать закупаемый продукт не по прямому назначению, в том числе с возможностью извлечения прибыли или удовлетворения второстепенных потребностей (яркий пример – система управления контентом, которая позволяет не только оптимизировать затрачиваемое время и финансы на работу с проектом, но и значительно способствует развитию внутренних коммуникаций в целом и партисипативного менеджмента в частности).

Так, в Asxіom основные блага определяются общей полезностью, которая будет прирастать до тех пор, пока база данных выполняет свою основную функцию, то есть пока в базу поступают соответствующие обновления о потребителях. Но, в то же время, дополнительная полезность (*Additional utility* – *AU*) будет останавливаться в точке соответствующей этапу *LFU*, когда конкуренты будут выводить на рынок иной инновационный продукт, более привлекательный для заказчика наличием новых дополнительных функций. Это обусловлено тем, что заказчику целесообразно периодически осуществлять мониторинг рынка и быть в курсе всех конкурентных предложений. Таким образом, на некоторых этапах, появляется возможность смены поставщика, особенно, если заключенный контракт рассчитан на краткосрочную перспективу или подразумевает подобное развитие событий.

Рассмотрим подобную ситуацию (см. рис. 1), которая иллюстрирует три временных промежутка « t_1 », « t_2 », « t_3 ». Они соответствуют областям «А», «В», «С», которые обозначают действие

контракта с соответствующим поставщиком. Вертикальные прямые « LFU_1 », « LFU_2 », « LFU_3 » указывают на моменты времени, когда конкурент выпустил локальное функциональное обновление закупаемого продукта. Пороговая единица обозначает *MaxAU* (и имеет значение в случае, если потребности заказчика строго ограничены, что в большей степени актуально для сегмента B2G).

Анализ динамики позволяет сделать нижеследующие выводы.

1. Закупка инновационной продукции имеет стратегический контекст. Для осуществления соответствующей закупки важно понимать динамику предложений в конкретной отрасли, после чего становится возможным определить период действия контракта. В данном конкретном случае заказчик должен следовать принципу коротких по длительности контрактов для обеспечения поступательного роста дополнительной полезности. На рисунке это значения от « $AU_{i1}=A$ » до « $AU_{3i}=C$ ».

2. Фактически, рост *AU* может быть ограничен лишь потребностями заказчика и появлением новых предложений на рынке, которые можно определить, как инновационные. Между тем скорость роста *AU* будет зависеть от качества новых предложений на рынке, а именно, чем лучше будут удовлетворены потребности заказчика новым предложением, тем *AU* будет выше, но не будет превышать абстрактной единицы для B2G, которая и будет верхней границей *AU*. Таким образом, потенциальная дополнительная полезность за планируемый для заказчика период:

$$MaxAU = \sum_{i=LFU}^t AU_i t_i \leq 1, (1)$$

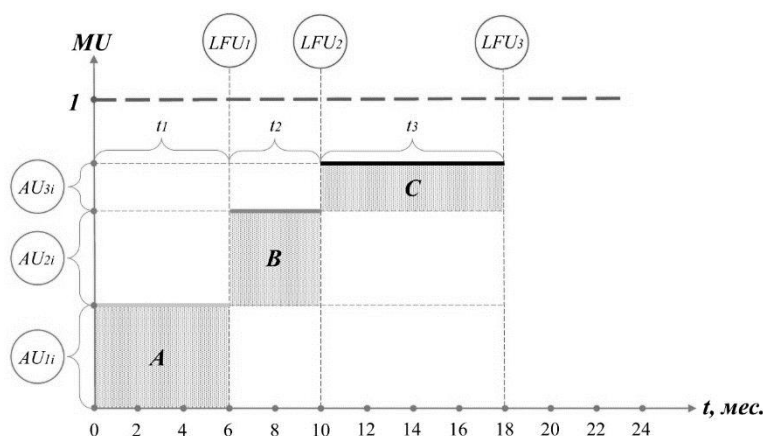


Рис. 1. Динамика роста показателя AU контрактов на инновационную продукцию с ответственностью модифицируемости

2. Фактически, рост AU может быть ограничен лишь потребностями заказчика и появлением новых предложений на рынке, которые можно определить, как инновационные. Между тем скорость роста AU будет зависеть от качества новых предложений на рынке, а именно, чем лучше будут удовлетворены потребности заказчика новым предложением, тем AU будет выше, но не будет превышать абстрактной единицы для B2G, которая и будет верхней границей AU . Таким образом, потенциальная дополнительная полезность за планируемый для заказчика период:

$$MaxAU = \sum_{i=LFU}^t AU_i t_i \leq 1, \quad (1)$$

3. Динамика модифицируемости инноваций также имеет ярко выраженную отраслевую специфику и во многом зависит от разрабатываемых технологий или продуктов и уровня конкуренции, потому интервалы « t » не имеют жестких ограничений. Например, для объектов строительства

временные промежутки, в силу особенностей отрасли, могут быть более продолжительны чем в IT-сегменте. Для заказчика более выгодна ситуация с равномерной динамикой появления новых продуктов, так как это также будет способствовать росту AU . Равномерный рост AU оптимален и соответствует выбранной организации стратегии по горизонту планирования, который может быть ограничен $MaxT$. Исполняемость заданной стратегии происходит в точке $MaxAU = MaxT$. Таким образом, равномерный рост AU – это отношение $MaxT / LFU_n$.

4. Также, можно описать два экстремальных случая:

$$AU = \frac{x^m}{n}, \text{ где } m \geq 1, \quad (2)$$

если конкуренты выводят на рынок качественные модификации объекта закупки за крайне короткий интервал времени. Данная ситуация является крайней и имеет явные негативные последствия для заказчика, так как вы-

сокая динамика новых предложений не позволяет разработать такой контракт, который позволит максимизировать удовлетворение потребностей в обозримой перспективе;

$$AU = \left(\frac{x}{n}\right)^m, \quad (3)$$

если за некоторое продолжительное время конкуренты выводят на рынок модификации объекта закупки, не представляющие особый интерес для заказчика, что отражается в степени $m \geq 1$. То есть, данный случай демонстрирует крайне низкую динамику роста предельной полезности AU . Это может привести к тому, что заказчик будет лишь нести транзакционные издержки, связанные с оценкой предложений на рынке, без перспективы закупок оцениваемой продукции.

В то же время, вне зависимости от уровня модификации инноваций, перед заказчиком возникают проблемы – как распределить потребности (социальные, экономические, потребности реализации научного потенциала и т.д.) и на какой период лучше всего заключать контракт. Помимо этого,

могут присутствовать факторы риска и неопределенности. Заказчик не всегда может знать в рамках какой стратегии осуществлять закупку инновационной продукции, а именно: стоит ли придерживаться краткосрочной стратегии или целесообразней остановится на среднесрочном и долгосрочном подходе.

Для решения подобной задачи выбора между стратегиями при заданном уровне распределения потребностей и критериев, по мнению авторов, целесообразно использовать аппарат теории игр, а именно адаптированную платежную матрицу и расчет группы критериев оптимальности (критерий Вальда, критерий Сэвиджа, критерий Гурвица, критерий оптимизма, критерий пессимизма). При моделировании соответствующей ситуации (см. табл. 1) рассматривается условный вариант, при котором компания заказчик может осуществить закупку инновационной продукции в краткосрочном, среднесрочном или долгосрочном горизонте планирования. При этом в матрицу вносятся три критерия закупки, исчисляемые в условных единицах.

Таблица 1

Матрица распределения критериев закупки инновационной продукции по горизонту планирования, у.ед.

Критерии закупки инновационного продукта	Стратегические сценарии		
	Краткосрочная, 12 мес. «А»	Среднесрочная, 12-60 мес. «В»	Долгосрочная, 60+ мес. «С»
Экономический эффект	65	44	72
Социальный эффект	24	38	9
Научные разработки	11	18	19
λ оптимизма по Гурвицу с учетом нейтрального сценария			
Значение критерия	0,33	0,33	0,33

Условия внешней среды показывают, что в зависимости от выбора той или иной стратегии, эффективность закупки будет варьироваться. Так, например, социальный эффект от закупки в различные периоды будет равен соответственно 24/38/9. Распределение подобных значений основывается на динамике рынка и на возможностях заказчика спрогнозировать возможности рынка в некоторой перспективе. λ оптимизма по Гурвицу будет учитывать также вероятность нейтрального сценария med_j (соответствует второй по значимости стратегии по критерию), а не только оптимистичный max_i (первая по значимости стратегия) и пессимистичный min_j (третья по значимости стратегия). В целях упрощения примера вес сценариев будет равен – 0,33. Данный выбор носит субъективный характер и базируется на доступных статистических или эмпири-

ческих данных, которые заказчик может использовать. Произведем соответствующий расчет по формулам:

– Критерий Вальда: $W = \max_i \min_j a_{ij}$ (4)

– Критерий Сэвиджа: $S = \min_j \max_i r_{ij}$ (5)

– Матрица рисков по Сэвиджу:

$$r_{ij} = a_{max_i} - a_{ij} \quad (6)$$

– Критерий Гурвица с учетом нейтрального сценария:

$$H = \lambda \max_i \max_j a_{ij} + (1 - (2\lambda) \text{ Ч } \min_j a_{ij} + (1 - (2\lambda) \text{ Ч } med_j a_{ij}) \quad (7)$$

– Критерий оптимизма: $M = \max_i \max_j a_{ij}$ (8)

– Критерий пессимизма: $P = \min_i \min_j a_{ij}$ (9)

Результаты расчетов и общие заключения представлены ниже.

Критерий Вальда:

$$W = \max (44, 9, 11) = 44 = \text{«В»}.$$

Критерий Сэвиджа:

$$S = (14, 28, 29) = 14 = \text{«А»}$$

Матрица рисков по Сэвиджу (табл. 2).

Таблица 2

Матрица рисков по Сэвиджу, у.ед.

Критерии закупки инновационного продукта	Стратегические сценарии		
	Краткосрочная, 12 мес. «А»	Среднесрочная, 12-60 мес. «В»	Долгосрочная, 60+ мес. «С»
Экономический эффект	7	28	0
Социальный эффект	14	0	29
Научные разработки	8	1	0

Критерий Гурвица: $H_{max} = \max_i (60,06; 23,43; 15,84) = 60,06 = \text{«А»}$, в т.ч. $H_1 = (0,33 \text{ Ч } 72) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 44) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 65) = 60,06$; $H_2 = (0,33 \text{ Ч } 38) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 9) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 24) = 23,43$; $H_3 = (0,33 \text{ Ч } 19) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 11) + ((1 - 0,66) \text{ Ч } 18) = 15,84$.

Критерий оптимизма: $M = \max (72, 38, 19) = 72 = \text{«С»}$.

Критерий пессимизма: $P = \min (44, 9, 11) = 9 = \text{«С»}$.

Итого, расчет показал, что по сумме критериев платежной матрицы для заказчика инновационной продукции являются предпочтительными два варианта: краткосрочный или долгосрочный сценарии. Однако для того, чтобы более точно определиться с планированием закупки, необходимо иметь сведения по уровню транзакционных издержек, которые могут варьироваться в периодах и будут расти по мере увеличения горизонта плани-

рования. Этот рост будет пропорционален уровню неопределенности конкретного рынка [3, с. 569]. Для данной ситуации опять же становится более выгодным контракт с кратким периодом действия, равносильный краткосрочному сценарию заказчика.

Отметим, что приведенный пример, отчасти подтверждает предложения Национальная ассоциация институтов закупок для сектора B2G, которые относятся к внесению поправок в 223-ФЗ и иные подзаконные акты. Основная мысль, изложенная в соответствующей статье, касается разделения планирования перспективных потребностей в инновационных решениях на 3 года и более, а планирование закупочной деятельности на 1 год, то есть на краткосрочный период [2, с. 18].

Введение краткосрочного планирования закупки инновационной продукции справедливо для проектов где присутствует:

- высокая динамика модифицируемости инноваций;
 - существует развитый рынок конкурентов;
 - для модификации инновации, производитель не несет существенных постоянных и переменных издержек (может соответствовать далеко не всем секторам экономики);
 - производитель искусственно способствует росту AU, посредством создания такого предложения, в котором ранее необходимость отсутствовала (что особенно актуально для сегмента B2B).
- Однако в иных случаях, например, когда речь идет о секторе тяжелой промышленности горизонт планирования и оценки закупаемой инновационной продукции может подчиняться иным

правилам и принципам. Этому может способствовать заключение нескольких долгосрочных контрактов с различными поставщиками при учете их текущих и перспективных возможностей или же создание такого проектного центра, который будет обеспечивать закупку инновационной продукции одним заказчиком у ряда поставщиков в рамках единого закупочного цикла. Подобный принцип можно встретить в контрактной практике Германии, где одним из приоритетных направлений, является комплексность и вовлечение в закупочный процесс малых и средних предприятий [11].

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы (введена в действие Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 495 от 23.06.2014 г.) // Комитет по промышленной политике и инновациям Правительства Санкт-Петербурга [сайт]. URL: <http://cpipi.gov.spb.ru/programs/gosudarstvennaya-programma-sankt-peterburga-razvitie-promyshlennosti-i/> (дата обращения 20.09.2015 г.)
2. Картаев С. Что такое инновационная продукция? // Контрактные отношения. 2014. № 3–4. С. 15–16.
3. Погорельцев А.С. Информационная неопределенность заказчика при анализе поставщиков инновационной продукции // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 567–573.
4. Россия: курс на инновации (открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года Россия». Выпуск 2). М.: ОАО «РВК», 2014. 148 с.

5. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика (Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года) / под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина [Кн. 1]. М.: Дело, 2013. 430 с.
6. Сценарии инновационного развития и глобализации российской отрасли информационных технологий. М.: ОАО «РВК» и Ernst & Young, 2014. 76 с.
7. Code of Federal Regulation [48] / Federal Acquisition Regulation [сайт]. URL: <https://www.acquisition.gov/?q=browsefar> (дата обращения 20.09.2015 г.)
8. Den nationella innovationsstrategin / Regeringskansliet [сайт]. URL: <http://www.regeringen.se/informationssystem/2012/10/n2012.27/> (дата обращения 20.09.2015 г.)
9. Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation. Freiburg, Germany: ICLEI – Local Governments for Sustainability, 2015. 40 s.
10. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data (Oslo Manual) / 3rd ed. Paris: OECD publishing, 2005. 166 p.
11. Verwaltungsverfahrensgesetz (Teil IV: Öffentlich-rechtlicher Vertrag) / Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz [сайт]. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/vwvfg/index.html> (дата обращения 20.09.2015 г.)

УДК 332.33

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-118-127

Сидоренко О.А.*Новосибирский государственный технический университет*

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА РЫНКА ЖИЛЬЯ

Аннотация: В статье рассматривается ряд спорных вопросов в понимании сущности рынка жилой недвижимости. В частности, связанных с выделением его инвестиционной и альтернативной характеристик, а также структур этого рынка, описанных различными исследователями. Дано определение рынка жилья, соответствующее пониманию структуры рынка жилой недвижимости автором статьи. В основе этого понимания лежит представление о рынке как системе субъектов, действующих независимо друг от друга. Отмечено, что структура рынка жилья определяется, в первую очередь, предложением. Указаны факторы, которые определяют предложение на рынке жилья.

Ключевые слова: жилая недвижимость, субъект рынка, инвестиции, потребность в жилье, аренда.

O. Sidorenko*Novosibirsk State Technical University*

THE NATURE AND STRUCTURE OF RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

Abstract. The article considers some debatable issues in understanding the nature of residential real estate market, particularly those concerning the identification of its investment and alternative characteristics, as well as its structures. The definition of residential real estate market is suggested. According to it residential real estate market structure is understood as a system of market players acting independently. It is marked that the structure of residential real estate market is determined by supply. The factors influencing supply are revealed.

Key words: residential real estate, market player, investments, housing need, renting.

Жилье является важнейшим, основополагающим объектом общественных отношений. Такое значение напрямую обусловлено его функцией – места проживания любого человека, а кроме того, жилье является значительным по стоимости активом. Вполне объяснимо, почему рынок жилья является столь существенным для экономики. Как показали события мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., со-

стояние этого рынка в отдельных случаях могут стать определяющими для других рынков.

Сущность жилья определяет его особенности как товара. Жилье может покупаться и продаваться, однако, в отличие от других активов, приобретением жилья реализуются специфические цели. Отличительным признаком жилой недвижимости от других товаров долгосрочного пользования является характер покупки – жилье

не приобретается только лишь на основании рациональных соображений потребителя. Указанные особенности жилья еще в первом приближении позволяют выделить отношения связанные с куплей-продажей жилья, равно как и операции по обслуживанию указанных отношений, в отдельный сегмент товарного рынка. Следует учитывать, что для жилья характерно не только длительное использование, но и длительный характер создания блага. Поэтому категория «рынок жилья» имеет расширенное значение и, хотя в базе отношений на этом рынке лежат спрос и предложение, долгосрочный характер создания жилого актива и характер его потребления усложняют структуру рынка. В свою очередь множество трудов по экономике жилой недвижимости и разноплановые взгляды авторов отражают эту сложность.

На основе анализа различных исследований, посвященных рынку жилья, можно выявить его значимые признаки:

- характеризуется неэластичным предложением, что связано с длительным характером создания объектов жилой недвижимости;

- характеризуется материальными, правовыми и экономическими отношениями, которые неразрывны в своей совокупности;

- взаимодействие происходит по поводу специфического товара;

- характерны вспомогательные субъекты, которые обеспечивают взаимодействие продавца и покупателя (специфические субъекты рынка контролирующие органы, прежде всего Роснедвижимость, риэлтерские фирмы и т.д.);

- включает в себя все возможные отношения – куплю-продажу, аренду, финансовую аренду и т.д.;

- цены устанавливаются исходя из рыночных отношений, то есть спроса и предложения;

- всегда существует конкуренция, но при этом каждый объект жилой недвижимости уникален;

- характерна сегментация рынка, то есть выделение определенных потребителей с конкретными запросами;

- носит локальный характер, то есть рынок складывается в определенном городе или регионе, поскольку недвижимость не может быть перемещена в другое место;

- включает в себя первичный и вторичный рынки;

- включает в себя определенную часть процесса создания конкретного объекта жилой недвижимости.

Также можно выделить ряд спорных черт:

- инвестиционный характер рынка (согласно мнению одних исследователей, данный рынок удовлетворяет и личные, и инвестиционные потребности, другие же рассматривают рынок жилой недвижимости только как специфическую сферу потребления);

- альтернативный характер рынка (одни исследователи рассматривают рынок как конкурентный, на котором происходит выбор между различными сравнимыми между собой вариантами, другие рассматривают каждый объект жилой недвижимости как уникальный);

- конкретный уровень производства (одна группа исследователей рассматривает рынок только как жилой фон, то есть как совокупность объектов завершенного жилья, другая –

анализирует рассматриваемый рынок с точки зрения всех этапов создания объекта жилой недвижимости или, по меньшей мере, завершающих этапов).

Относительно характера рынка, то есть назначения жилой недвижимости, можно отметить, что, безусловно, объект жилой недвижимости, как и любой другой объект прав собственности имеет стоимостную оценку и, как следствие, может рассматриваться как актив. Однако также следует отметить целевой характер жилой недвижимости. Жилье предназначено, изначально, не для последующей сдачи, а для проживания. Иначе говоря, оно имеет вполне конкретное назначение, поэтому первичным является именно способность жилья удовлетворять потребность в важнейшем из благ – защищенности, возможности проживания с комфортом. Иначе говоря, жилье, хотя и является объектом капитальных вложений, тем не менее, характеризуется иным, по сравнению с коммерческой недвижимостью целевым назначением, что и позволяет выделить рынок жилья в отдельный вид рынка. Однако возникает вопрос, являются ли экономические отношения, связанные с приобретением жилья для его последующей сдачи частью рынка жилой недвижимости, ведь если рынок ориентирован на удовлетворение потребности в жилье, то инвестиционная потребность предполагает отнесение инвестиционных покупок к сфере коммерческого обращения. Возникает некое логическое противоречие – одному и тому же объекту (жилой недвижимости) приписываются противоположные свойства.

Данное противоречие объяснимо в том случае, если рынок жилой недви-

жимости не ограничивается только куплей-продажей жилья, а включает в себя различные формы аренды. В этом случае инвестор, предъявляющий спрос на жилье, выступает, по существу, посредником между продавцом и конечным потребителем, желающим приобрести жилье. Поскольку объект жилой недвижимости, пусть и через отношения аренды, тем не менее, удовлетворяет именно целевую потребность, вполне правомерно говорить о том, что рынок жилой недвижимости существует отдельно от рынка коммерческой недвижимости. Инвестиционный же спрос формирует в дальнейшем предложение на данном рынке, которое связано с арендными отношениями.

Следует отметить, что данное утверждение соотносится с еще одной специфической особенностью рынка жилья. Если доходность любого объекта коммерческой недвижимости формируется из арендных платежей и реверсии, причем последняя иногда занимает значительную часть поступлений инвестора, поскольку растет рыночная стоимость коммерческой недвижимости, то инвестиции в жилую недвижимость осуществляются только с целью получения арендной платы, а возможностью получения реверсии инвесторы пользуются сравнительно редко. Иначе говоря, жилая недвижимость как объект инвестирования характеризуется меньшей ликвидностью, чем коммерческая. Как следствие, если для инвестора на рынке коммерческой недвижимости доступны аналогичные с точки зрения формирования прибыли альтернативы, то рынок жилья не предполагает возможности быстрого перетекания

инвестиций от одного объекта к другому.

Другой спорный вопрос – насколько схож рынок жилья с рынком товаров, где все продукты гомогенны и способны удовлетворять идентичные потребности. Вопрос является весьма важным, поскольку само понятие рынка предполагает определенную конкуренцию, что, в свою очередь, предполагает возможность выбора между альтернативными вариантами. Ряд ученых совершенно справедливо отмечает, что каждый объект жилой недвижимости уникален.

С подобным мнением нельзя не согласиться, однако, следует помнить, что жилье предназначено для удовлетворения определенных потребностей. Более того, большинство ученых, на сегодняшний день, сходятся во мнении о наличии определенных сегментов рынка жилья. Иначе говоря, жилье может не просто удовлетворять определенные потребности, но делать это с учетом той или иной специфики запросов покупателей. Следовательно, спрос, в зависимости от характера удовлетворяемых потребностей, дифференцирован. Если существуют однородные группы потребностей, которые могут удовлетворять спрос за счет объектов жилой недвижимости, то закономерно говорить о возможностях замены одного объекта жилой недвижимости другим. Следует подчеркнуть, что речь идет об этапе выбора потребителем жилья, когда он выбирает из равнозначных для него альтернатив. Альтернативы же эти описываются характеристикой сегментов рынка.

Следовательно, до тех пор, пока покупка не совершена, существует возможность выбора, как следствие, су-

ществует определенная совокупность альтернатив, различия между которыми приемлемы для потребителя. Иначе говоря, в пределах определенного сегмента объекты жилой недвижимости сравнительно однородны, хотя и дифференцированы между собой. Дифференциация между ними имеет конкретное количественное выражение через цену. Использование сравнительного подхода к оценке объекта жилой недвижимости позволяет обоснованно выделить для покупателя некий определенный объект, который в наибольшей степени ему подходит, причем, что важно, покупатель точно знает стоимость отказа от другого варианта или альтернативную стоимость. Таким образом, объекты купли-продажи на рынке жилья дифференцированы, но сравнимы между собой, а различия имеют количественную оценку. Отметим, что на сегодняшний день в большинстве крупных городов с развитием жилищного строительства жилье однородно только в пределах определенного сегмента. Но в малых городах оно может быть однородно в пределах всего рынка в том случае, если рынок недостаточно развит. Специфика рынка жилья на примере Новосибирской области уже была рассмотрена автором ранее [10, с. 161].

Наконец, важным является вопрос, что же включается в понятие рынка жилья – только лишь готовый объект жилой недвижимости или же определенная совокупность отношений, связанных с возведением и экспозицией объектов недвижимости. Очевидно, что разночтения в понимании объектов рынка определяются разными подходами авторов к фактору времени. Данный фактор является важнейшим,

поскольку в краткосрочном периоде предложение на рынке жилья неэластично, может удовлетворяться только за счет вторичного рынка жилья, который и обеспечивает более быструю адаптацию предложения на рынке к спросу. В долгосрочном периоде, как следует из экономической теории, рынок недвижимости характеризуется эластичным предложением. Тем не менее, для рынка жилой недвижимости даже в долгосрочном периоде характерно предложение, которое не может обладать абсолютной эластичностью, что напрямую связано с таким фактором как земля. Если рассматривать рынок жилой недвижимости на определенный момент времени, то справедливым будет утверждение, что предложение на нем определяется только тем количеством объектов жилья, которые предложены на данный момент времени. Если рассматривать рынок как динамическую структуру, то очевидным является вывод о том, что на рынке предлагается некая совокупность факторов производства, которые при их объединении позволяют возводить жилье, удовлетворяя меняющийся спрос. Если спрос на рынке формируется за счет конечного потребления и аренды, то на уровне предложения речь должна идти обо всем процессе создания жилья – начиная от выделения земельного участка и заканчивая продажей объекта жилой недвижимости в совокупности с сопутствующими услугами. Поскольку именно предложение определяет долгосрочный характер развития рынка, оно должно рассматриваться как совокупность производства и экономических отношений, обеспечивающих возведение жилья.

На основе анализа и обобщения подходов различных исследователей к пониманию рынка жилой недвижимости можно предложить нижеследующее понимание рассматриваемой категории. *Рынок жилой недвижимости* представляет собой систему экономических, правовых и материальных отношений, связанных с удовлетворением потребности в жилье за счет взаимозаменяемых объектов недвижимости при различных формах прав собственности. При этом формируется прямой и опосредованный спрос на жилье, а предложение определяется совокупностью производственных и экономических отношений, обеспечивающих возведение и доведение жилья до потребителя.

Предложенное определение не является абсолютно полным с точки зрения выявления всех особенностей рынка жилой недвижимости. Тем не менее, с одной стороны, оно дает ответы на все спорные вопросы, связанные с особенностями рынка, а с другой стороны, объединяет различные аспекты рынка. Более полное определение может быть только описательным, в результате систематизации различных подходов к определению рынка жилой недвижимости. Предложенное определение позволяет выделить принципиальный аспект, а именно, рынок жилья – это не только отношения, связанные с куплей-продажей, но также все множество отношений, связанных с доведением до потребителя конкретного объекта жилой недвижимости: жилье требуется не только возвести, его требуется продать через агентство недвижимости, которому, в свою очередь, необходима реклама; переход права собственности должен быть над-

лежащим образом зарегистрирован; рынок должен обеспечивать обмен информацией между его участниками, причем не только в форме рекламы и т.д. Иначе говоря, из предложенного определения следует, что рынок неоднороден по составу участников, причем, не только на уровне доведения объекта жилой недвижимости до потребителя, но и на уровне создания самого объекта. Последнее позволяет перейти к обсуждению вопросов, связанных со структурой рынка жилой

недвижимости (см. в табл. обобщение различных подходов к структуре рынка жилой недвижимости). Представленный перечень различных подходов к определению структуры рынка жилой недвижимости показывает, что основания для структурирования весьма различны. Одни авторы исходят из спроса и предложения, другие основываются на этапах создания жилья, третьи концентрируют свое внимание непосредственно на сфере купли-продажи жилой недвижимости.

Таблица

**Существующие подходы к определению структуры рынка
жилой недвижимости**

автор	особенности определения
А.Н. Асаул [1, с. 81]	выделяет три сектора: - возведение объектов жилой недвижимости; - управление жильем; - оборот прав на жилую недвижимость.
Л.С. Валинурова [2, с. 172]	выделяет в качестве элементов: - объекты недвижимости; - взаимодействие между продавцами и покупателями.
О.Ю. Григорьева [3, с. 47]	выделяет такой специфический фактор как сбережения домашних хозяйств, а структуру анализирует с позиций возможности домашнего хозяйства приобрести объект недвижимости.
Е.В. Носкова, И.В. Моисеенко [7, с. 102]	авторы выделяют факторы макроуровня и микроуровня, а саму структуру рынка жилья по их мнению определяют спрос и предложение.
Е.С. Матвеева [5, с. 49]	рассматривает структуру как взаимодействие между застройщиком и населением при продажах на первичном рынке, выделяя отдельные аспекты правовых отношений, определяющие структуру рынка.
С.И. Нестерова [6, с. 123]	структуру рынка рассматривает с точки зрения совокупности факторов, определяющих рынок.
Я.В. Паттури [9, с. 42]	выделяет продавцов, покупателей, профессиональных участников и органы государственной власти.
И.В. Соколов [11, с. 19]	рассматривает уровни создания жилой недвижимости, выделяя дополнительные группы участников.

А.С. Орехова [8, с. 15]	выделяет создание, развитие, продажа и управление объектами жилой недвижимости.
А.Г. Королев [4, с. 57]	наибольшее внимание уделяет спросу на рынке жилой недвижимости, выстраивая сложную систему классификации факторов, на него влияющих.

Ряд авторов уделяет внимание только отдельным аспектам рынка жилой недвижимости, не предлагая единой концепции, однако, внося новые элементы в существующие подходы к определению структуры рассматриваемого рынка. Прежде всего, следует остановиться на мнении А.Н. Асаула. В целом соглашаясь с ним, тем не менее, отметим, что органы государственной власти, в отличие от любых других участников рынка, обладают особыми властными полномочиями. Как следствие, они имеют определенные специфические признаки, которые не свойственны другим участникам рынка. Данные признаки определяются юридическим содержанием самой власти. Поскольку А.Н. Асаул рассматривал рынок жилой недвижимости с позиций его самоорганизации, он вполне справедливо отнес органы власти к перечню институциональных участников рынка [1, с. 81]. Однако для исследования рынка жилой недвижимости с точки зрения государственного регулирования подобная схема не может быть использована.

Следующий подход к определению структуры рынка жилья предложила Л.С. Валинурова. Поскольку она является сторонником инвестиционного подхода к рынку жилой недвижимости (в одну структуру включена и коммерческая, и жилая недвижимость), тем не менее, в ее схеме четко видны специфические для рынка жилья участники, при этом выделены две стороны рын-

ка – объекты жилой недвижимости и взаимодействие между продавцами и покупателями [2, с. 172]. При этом дано развернутое описание инфраструктуры, обслуживающей рынок жилой недвижимости. С предложенной автором структурой рынка жилья можно в целом согласиться, однако нельзя не отметить, что строительная инфраструктура выделена обособленно от предложения на рынке жилья, что верно только в краткосрочном периоде. Как было показано выше, в долгосрочном периоде инфраструктура, обеспечивающая возведение жилой недвижимости, становится частью предложения. В целом, предложенная структура рынка жилья является наиболее подробной среди рассматриваемых с точки зрения выявления перечня участников рынка, которые обеспечивают создание и доведение до потребителя объектов жилой недвижимости.

Несколько иного подхода к определению структуры рынка жилья придерживается И.В. Соколов. Он рассматривает рынок жилья в трех различных аспектах – с точки зрения его территориальной организации, факторов производства и организаций, формирующих предложение на рынке. С точки зрения создания объектов жилой недвижимости автор, вслед за А.Н. Асаулом, придерживается мнения о том, что рынок жилья представляет собой не только возведение объектов недвижимости и их оборот, но и управ-

ление ими, то есть эксплуатацию [11, с. 19]. Кроме того, следует согласиться с автором в отношении рассмотрения возведения жилой недвижимости как части предложения на рынке. Можно отметить, что иерархия рынков с точки зрения их территориальной организации, хотя и важна, но, вероятно, в большей степени определяет рынок ресурсов для возведения объектов жилой недвижимости (строительных материалов, труда и капитала), чем сам рынок жилья, поскольку рынок жилой недвижимости является локальным.

Как и в предыдущей структуре, в системе предложенной А.С. Ореховой прослеживается, хотя и не столь четко, распределение уровней рынка жилой недвижимости на создание, обращение и управление [8, с. 15]. Следует отметить, что в данной схеме отсутствуют органы государственной власти как участники рынка, в то же время, вероятно, производители строительных материалов должны находиться в одной цепочке со строительными организациями, а не обособленно от них. Тем не менее, предложенная система может рассматриваться как один из вариантов организации рынка жилья. Ее несомненное преимущество – детальное описание функций всех участников, обслуживающих рынок.

Исходя из рассмотренных выше вариантов организации рынка жилой недвижимости, определяем структуру рынка жилья (см. рис.) на основе собственного подхода. Предлагается исходить в определении базовой структуры рынка жилья из положения, что она определяется спросом и предложением. Как следствие, выделяются две ключе-

вых группы субъектов. Кроме того, как отмечали уже рассмотренные авторы, функционирование рынка жилья обеспечивается совокупностью участников, которые обозначаются как обслуживающие организации. Наконец, в структуру рынка входят и органы государственной власти. Перечень их функций весьма широк, однако в целом, он определяется как государственное регулирование рынка жилья. Учитывая значительное количество органов власти, они определяются только с точки зрения непосредственного регулирования и выполняемых ими функций.

Таким образом, на основе анализа и обобщения подходов различных исследователей к пониманию рынка жилой недвижимости, предложено собственное понимание рассматриваемой категории. Рынок жилой недвижимости представляет собой систему экономических, правовых и материальных отношений, связанных с удовлетворением потребности в жилье за счет взаимозаменяемых объектов недвижимости при различных формах прав собственности. При этом формируется прямой и опосредованный спрос на жилье, а предложение определяется совокупностью производственных и экономических отношений, обеспечивающих возведение и доведение жилья до потребителя. Рассмотрен перечень характеристик рынка жилой недвижимости, определяющий особенность данного рынка. На основе анализа различных подходов к определению структуры рынка жилья предложена авторская модель данного рынка и система взаимосвязей между его участниками.



Рис. Структура рынка жилой недвижимости

ЛИТЕРАТУРА:

1. Асаул А.Н. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: Гуманистика, 2004. 280 с.
2. Валинурова Л.С. Инвестирование. М.: Волтер Клуверс, 2012. 442 с.
3. Григорьева О.Ю. Проблемы привлечения сбережений домашних хозяйств на рынок жилой недвижимости // Экономика. Управление. Право. 2011. № 10 (ч. 1). С. 47–49.
4. Королев А.Г. Основные группы факторов спроса на рынке жилой недвижимости // Академический вестник. 2010. № 4. С. 57–58.
5. Матвеева Е.С. Особенности взаимоотношений между застройщиком и населением на первичном рынке жилой недвижимости // Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 2. С. 48–52.
6. Нестерова С.И. Экономические механизмы ценообразования на первичном рынке жилой недвижимости // Альманах современной науки и образования. 2013. № 9. С. 121–125.
7. Носкова Е.В., Моисеенко И.В. Методика определения емкости локального рынка жилой недвижимости // Вестник ТГЭУ. 2011. № 3. С. 101–118.
8. Орехова А.С. Статистическое исследование рынка жилой недвижимости Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2012. 24 с.
9. Паттури Я.В. Экономика недвижимости. В. Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2010. 66 с.
10. Сидоренко О.А., Литвинцева Г.П. Рынок жилья и проблемы его развития в Новосибирской области // Вестник НГУЭУ. 2014. № 1. С. 161–166.
11. Соколов И.В. Анализ рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга и основные тенденции его развития: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 24 с.

УДК 33:338.24.01

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-3-128-134

Смольникова Е.В.*Научно-исследовательский институт труда и социального страхования, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПЕНСИОННЫМ ФОНДОМ (НПФ)

Аннотация: В статье обосновывается идея, что негосударственные пенсионные фонды (НПФ) могут быть рассмотрены в качестве системных образований, представляющих собой открытые системы, в которых реализуется постоянный обмен финансовыми, информационными и прочими потоками между НПФ и внешней средой. Автор делает вывод, что для целей эффективного управления фондом необходимо не только знать, но и прогнозировать влияние факторов внешней среды, которые могут оказать как негативное, так и позитивное воздействие на деятельность фонда. Среди факторов внешней среды особое внимание автором уделяется экономическим факторам, которые формируют, в первую очередь, макро-условия функционирования фондов.

Ключевые слова: система, внешние факторы, организационная среда, управленческие процессы, негосударственный пенсионный фонд.

Ye. Smolnikova*Scientific Research Institute of Labour and Social Insurance*

THE INFLUENCE OF ENVIRONMENT ON NON-GOVERNMENTAL PENSION FUND MANAGEMENT

Abstract. The article substantiates the idea that non-governmental pension funds (NPF) can be considered as systemic formations, open systems that implement a continuous exchange of financial, information and other streams between NPF and the environment. The author concludes that for the purposes of effective management of the fund it is not enough to be aware of, but also to predict the impact of environmental factors on the activities of the fund that may be both negative and positive. Among the environmental factors special attention is paid to economic factors which form primarily the macro conditions of the fund.

Key words: system, external factors, organizational environment, management processes, non-governmental pension fund.

Применение системного и ситуационного подходов к анализу процессов управления негосударственными пенсионными фондами (НПФ) позволяет сделать вывод, что эти фонды представляют собой открытые системы,

в которых реализуется постоянный обмен финансовыми, информационными и прочими потоками с внешней средой [5]. При этом последняя может оказывать как нейтральное воздействие на управленческую деятельность фонда, так и влиять на нее позитив-

ным или негативным образом. Важно также выделять во внешних условиях макро- и микро-условия, которые по-разному воздействуют на управленческие процессы в фонде. Кроме того, давая общую характеристику внешнего воздействия на управление фондом, следует отметить, с одной стороны, возможный спонтанный характер такого воздействия, а с другой стороны, целенаправленность его влияния именно на деятельность НПФ. Пенсионные фонды, в свою очередь, могут воздействовать на данные внешние факторы (например, минимизируя их негативное влияние на управление фондом или усиливая позитивное). Вместе с тем надо видеть ограниченность подобного воздействия (т.е. процессы регулирования внешних факторов со стороны НПФ ограничены в силу разных причин). При этом эффективно могут функционировать только те фонды, которые оперативно реагируют, перестраивают свою работу, своевременно учитывая изменение внешней среды.

НПФ как определенная организационная система может рассматриваться как подсистема более общей системы. Например, НПФ – это часть экономической (например, системы рынка коллективных инвестиций), социальной (в частности, пенсионной системы), правовой (например, системы юридических лиц, акционерных обществ) и иных систем. Более общая система предстает для НПФ как часть внешней среды, которая раскрывается как совокупность экономических, политических, правовых, социальных, технико-технологических, природных, культурных факторов. Из них выделим факторы, косвенного воздействи-

ющие на управленческие процессы НПФ – это: природные (за исключением демографического), научно-технические, культурные, политические (за исключением правовых) факторы. Их воздействие на управление фондом реализуется через факторы прямого действия. Среди них – демографические, экономические (включая рыночные), социальные, правовые факторы. В свою очередь, все они конкретизируются применительно к управлению НПФ.

Так, экономические факторы, воздействующие на управление НПФ, представляют собой совокупность факторов, которые формируют, в первую очередь, макро-условия функционирования фондов: состояние экономики страны в целом (кризис, стагнация, рост, стабильность), влияющее на процессы деловой активности, инфляцию, уровень заработной платы и ее динамику, а также на уровень жизни в целом, занятость населения, доходность инвестиций и пр. К числу социальных факторов, влияющих на управление НПФ, относятся как социально-экономические (например, доходы населения и пр.), так и собственно социальные (структура и уровень социального обеспечения, в частности, пенсионного обеспечения и пр.) факторы. Значительное влияние на управленческие процессы НПФ оказывают и демографические факторы (в частности, численность работников – потенциальных участников обязательного пенсионного страхования (ОПС) или негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), лиц пенсионного возраста, уровень смертности, продолжительность жизни и пр.). На управленческие процессы НПФ ока-

зывают влияние и правовые факторы, а именно положения законодательства и иных нормативно-правовых актов, касающихся деятельности НПФ.

Помимо факторов внешней среды, относящихся к макро-условиям деятельности НПФ, выделим и те, которые формируют непосредственные условия деятельности фонда [4]. К ним может быть отнесена деятельность государственного регулятора и иных органов государственного управления, регулирующих работу НПФ, акционеров фонда, его клиентов (вкладчиков, участников и застрахованных лиц), а также контрагентов (управляющих компаний – далее УК, специального депозитария, банков и других финансовых институтов, брокеров и пр.), конкурентная среда. Отметим, что факторы опосредованного воздействия влияют на управление фондом через факторы прямого действия, формирующие, в свою очередь, макро- и микро-условия функционирования НПФ.

В качестве примера рассмотрим влияние *экономических факторов на управленческие процессы НПФ*. Это влияние реализуется по разным направлениям через макроэкономические условия, выражаемые показателями, как то:

– динамики ВВП, которые, в конечном итоге, характеризуют происходящие процессы в экономике страны, в частности, состояние экономики в целом (ее рост, стагнация, кризис), от этого непосредственно зависит поступление и размер взносов вкладчиков, участников, застрахованных лиц на НПО и ОПС, а также доходность инвестирования/размещения пенсионных средств, что непосредственно сказыва-

ется на деятельности и управленческих процессах НПФ;

– национального дохода (НД), основными компонентами которого выступают вознаграждение за труд, доходы производителей, доходы от собственности – как и в предыдущем случае, такие показатели непосредственно влияют на финансовые возможности систем ОПС и НПО, объем клиентской базы фондов, что прямо отражается на работе последних, при этом отметим, что если в большинстве развитых стран вознаграждение за труд составляет 70–80 % НД, то в России – 50–55 %, что говорит о недооценке труда работников [10, с. 244–245] и, соответственно, сказывается в недофинансировании пенсионной системы, в том числе финансовых поступлений в НПФ;

– личного дохода, отражающие уровень и структуру доходов населения до уплаты налогов, и располагаемого личного дохода, отражающего такой доход после уплаты налогов – для НПФ важны не только абсолютные показатели указанных доходов, но и то, как они распределены (например, по децильным группам), какая часть дохода тратится на сбережение и потребление, какая часть населения и сколько может потратить на НПО, участвуя в системе личного пенсионного страхования.

Проанализируем базисные показатели деятельности НПФ (и, соответственно, особенности управленческой деятельности) при разных состояниях российской экономики (табл. 1), а именно: предкризисного периода 2007 г., кризиса 2008–2009 гг., подъема 2010–2013 гг., начала кризисного периода 2014 г.:

Таблица 1

Основные показатели деятельности НПФ с 1.01.2007 по 01.01.2015 гг.¹

№№ п/п	Наименование показателей	1.01.2007	1.01.2008	1.01.2010	1.01.2011	1.01.2012	01.01.2015
1	Количество фондов	289	240	165	150	146	120
2	Собственное имущество фондов (млн руб.)	514784,8	602779,4	742496,7	908071,1	1200573,2	2187335,7
3	Имущество для обеспечения уставной деятельности (ИОУД) (млн руб.)	91387,02	96431,7	94851,8	101037,3	99182,19	Капитал и резервы - 50669,1 ИОУД - 92572,0
4	Пенсионные резервы (млн руб.)	405228,8	472888,8	564372,5	643267,8	758072,9	900094,6
5	Пенсионные накопления (млн руб.)	9964,7	26504,6	77168,3	155352,2	Бал. ст. - 393786,2 Рын. ст. - 393710,9	Бал. ст. - 1128945,1 Рын. ст. - 1132441,3
6	Количество участников фондов (тыс. чел.)	6420,7	6746,3	6756,9	6609,1	6595,9	6366,6
7	Количество застрахованных лиц (тыс. чел.)	902,6	1877,2	5680,2	7822,6	11875,9	22141,5
8	Количество участников, получающих негосударственную пенсию (тыс. чел.)	865,5	1026,2	1274,5	1358,3	1470,9	1581,7
9	Сумма пенсионных взносов за истекший год (млн руб.)	-	56397,2	67054,2	63402,1	79262,2	86488,6
10	Сумма пенсионных выплат за истекший год (млн руб.)	10317,4	13842,8	22152,1	26269,9	По ОПС - 0,031 По НПО - 31304,9	По ОПС - 3973,4 По НПО - 45522,6

Как видно из приведенной таблицы, количество НПФ за эти годы уменьшалось, что было вызвано, в первую очередь, политикой госрегулятора, направленной на укрупнение фондов, повышение их надежности, гарантирования сохранности пенсионных средств их клиентов. Это выразилось в ужесточении требований к объему собственного имущества фонда и другим его показателям. Происходили и процессы реорганизации

фондов (слияние, присоединение), досрочное прекращение их деятельности на основе заявлений лицензиата, аннулировались и лицензии тех НПФ, кто нарушал соответствующее законодательство и не отвечал установленным требованиям.

Несмотря на разные экономические ситуации, в анализируемый период собственное имущество фондов продолжало увеличиваться, хотя темпы его прироста в кризисные годы снижались. Вместе с тем НПФ оказались весьма устойчивыми финансовыми инсти-

¹ Составлено на основе данных Банка России [7].

тутами в условиях кризиса (так, уже в 2009 г. объем собственного имущества фондов вырос за год на 28 % и превысил 700 млрд руб., а на 01.01.2010 г. фондам удалось компенсировать большую часть убытков, полученных в 2008 г. [7]). Что касается пенсионных резервов, то они также увеличивались, хотя количество участников фондов первоначально возрастало (до 2010 г.), а затем постепенно (по настоящее время) стало снижаться. Более активно проявили себя застрахованные лица в системе ОПС, которые выбрали НПФ для размещения в них накопительной части трудовой пенсии (с 2007 г. по настоящее время число застрахованных лиц в НПФ возросло в 24 раза, а на 01.01.2015 г. более 22 млн застрахованных лиц в ОПС формировали накопительную пенсию в НПФ, что составляет более 30 % от общего количества застрахованных лиц (74,5 млн чел.), имеющих пенсионные накопления). По итогам 2014 г. к их числу прибавилось, как минимум, еще 1,5 млн чел. [9]. Кроме того, в Пенсионном фонде России (ПФР) заморожены счета 5,8 млн застрахованных лиц, которые по итогам кампании 2013 г. решили перевести пенсионные накопления из ПФР в НПФ. Общая сумма обязательных пенсионных накоплений, находящихся в управлении НПФ, с учетом перевода в фонды ранее замороженных средств – 1,6 трлн рублей [9].

Макроэкономические условия влияют, в свою очередь, на экономические процессы, непосредственно воздействующие на деятельность НПФ. В частности, речь идет о показателях роста/падения фондового рынка. Именно от его состояния во многом зависит доходность размещения/инвестирова-

ния пенсионных средств, что, в свою очередь, влияет на принятие решений по формированию инвестиционного портфеля фонда. Например, в IV кв. 2010 г. активы НПФ существенно выросли, увеличившись на 30–35 млрд руб., причиной чему послужил, в первую очередь, рост фондового рынка (в частности, индекс ММВБ за указанный период вырос на 18 % [6]).

На доходность от инвестирования/размещения пенсионных средств влияет и ключевая ставка, устанавливаемая Банком России. Так, после кризиса 2008 г. инвестиционная политика многих НПФ была пересмотрена в сторону увеличения в инвестиционном портфеле (в рамках допустимых ограничений) банковских депозитов и корпоративных облигаций (сначала резко увеличились вложения в депозиты: до 80 %, а уже потом, со второй половины 2009 г. – в облигации). На 30.09.2014 г. в корпоративные облигации было инвестировано порядка 40 % пенсионных накоплений, в депозиты – около 30 % [1]. После повышения ключевой ставки рефинансирования во второй половине декабря 2014 г. с 10,5 до 17 % стоимость большинства облигаций резко упала, а их доходность стала неконкурентной. Частично компенсировать снижение доходности фондам помогли банковские депозиты, ставки по которым начали расти.

Следует выделить и такие показатели, как курс валют, уровень инфляции, которые также влияют на доходность НПФ. Так, по итогам 2014 г. десять крупных фондов, на которых приходится треть (34 %) пенсионных накоплений россиян, переведенных в НПФ, показали среднюю доходность в размере 6,3 % (инфляция в России

по итогам 2014 г. составила 11,4 %, три НПФ показали доходность выше уровня инфляции). В ВЭБе доходность расширенного портфеля составила 2,68 %, а по портфелю госбумаг – 2,05 % [2].

В ряде фондов были приняты управленческие решения, направленные на то, чтобы снизить зависимость показателей деятельности фонда от такого негативного фактора как финансовая нестабильность. Для этих

целей была существенно снижена доля инструментов инвестирования, связанная с повышенным риском, как то акции и корпоративные облигации. Такого рода фонды, в конечном итоге, показали доходность выше ВЭБовской и частных УК. Хотя, безусловно, то, что доходность в большинстве фондов оказалась ниже инфляции еще не свидетельствует о неэффективности управления в них (табл. 2).

Таблица 2

Доходность пенсионных накоплений, переведенных в 10 топ-НПФ¹

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Средняя доходность	11,05 %	2,42 %	7,2 %	6,9 %	6,3 %
Инфляция	8,8 %	6,1 %	6,6 %	6,5 %	11,4 %

Средняя накопленная доходность НПФ за 2009-2013 гг. составила 53,48 %, превысив инфляцию за аналогичный период – 42,48 %. Для сравнения: накопленная доходность по расширенному портфелю ВЭБа за тот же период оказалась ниже инфляции и составила 40,48 % [8]. Как отмечают эксперты, проблема внезапных отрицательных или невысоких результатов инвестирования может не возникнуть вовсе, если госрегулятор предусмотрит для НПФ возможность не переоценивать портфели ценных бумаг, которые покупаются до погашения [8].

ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. Будущее пенсионного рынка / Эксперт РА: рейтинговое агентство [сайт]. URL: http://raexpert.ru/researches/npf/2015_prognoz (дата обращения: 23.09.2015 г.)
2. ВЭБ в 2014 году обеспечил доходность пенсиям по расширенному портфелю в

2,68% / Интерфакс [сайт]. URL <http://www.interfax.ru/business/423143> (дата обращения: 23.09.2015 г.)

3. Доходность НПФ: Аналитика / [сайт]. URL <http://p-a-c.ru/77456> (дата обращения: 23.09.2015 г.)
4. Ермаков Д.Н., Хмелевская С.А. Современное пенсионное обеспечение в Российской Федерации: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2013. 411 с.
5. Зеркин Д.Г. Развитие теоретических основ адаптивно-ситуационного управления организацией в условиях системных изменений // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С.93–97.
6. Итоги 2010 года на рынке НПФ: в поисках эффективности / Эксперт РА: рейтинговое агентство [сайт]. – URL http://raexpert.ru/researches/npf2010_itogi (дата обращения: 23.09.2015 г.)
7. Информация Банка России / Банк России [сайт]. URL http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=polled_investment (дата обращения: 23.09.2015 г.)
8. НПФ вдвое обогнали ВЭБ по доходности пенсионных накоплений / Из-

¹ Составлено автором на основе данных, представленных в Пенсионных и актуарных консультациях [3].

- вестия [сайт]. URL: <http://izvestia.ru/news/585244> (дата обращения: 23.09.2015 г.)
9. Позиция Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) о целесообразности сохранения накопительного компонента в системе обязательного пенсионного страхования и невозможности его перевода в формат негосударственного пенсионного обеспечения / НАПФ [сайт]. URL: <http://napf.ru/90775> (дата обращения: 23.09.2015 г.)
10. Экономическая теория: экспресс-курс / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. М.: Кнорус, 2014. 608 с.

НАШИ АВТОРЫ

Бойкова Майя Владимировна – профессор кафедры управления Российской таможенной академии, e-mail: mayya.boykova@yandex.ru

Бром Алла Ефимовна – д.т.н., профессор, МГТУ им. Н.Э. Баумана, каф. «Промышленная логистика», e-mail: allabrom@bmstu.ru

Горлачева Евгения Николаевна – к.э.н., МГТУ им. Н.Э. Баумана, каф. «Промышленная логистика», доцент, e-mail: gorlacheva@yandex.ru

Войт Александр Вячеславович – аспирант Ульяновского государственного университета, e-mail: Wawa-14list.ru

Громенко Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления Российской таможенной академии, e-mail: rta_managment@mail.ru

Демин Сергей Сергеевич – доктор экономических наук, доцент, заместитель генерального директора ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации», e-mail: ssdemin@mail.ru

Джамай Екатерина Викторовна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Производственный менеджмент» «МАТИ» - Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского, e-mail: dzhamay@inbox.ru

Здоров Михаил Александрович – ст. преподаватель, зам. зав кафедрой Экономики туриндустрии ГАОУ ВПО Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича, e-mail: zdorov86@mail.ru

Здоров Александр Борисович – док.экон.наук, главный научный сотрудник Всероссийский научно-исследовательский институт организации, труда и управления в сельском хозяйстве, e-mail: zdorov86@mail.ru

Илюхина Светлана Сергеевна – доцент кафедры таможенного права и организации таможенного дела Юридического института ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщений» (МГУПС (МИИТ)), e-mail: sana18@mail.ru

Лукишин Роман Сергеевич – аспирант, Нижегородский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, e-mail: louckshin@yandex.ru

Максимова Татьяна Павловна – канд. эк. наук, доцент кафедры Неоэкономики и прикладного инвестирования Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), e-mail: louckshin@yandex.ru

Малиновский Леонид Феликсович – к.э.н., доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета, e-mail: mlf49@ya.ru

Пышина Надежда Владимировна – старший преподаватель кафедры «Менеджмент организации» Подольского института (филиала) МАМИ, соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры «Менеджмент организации» Московского государственного областного университета, e-mail: ms.p.nadezhda@mail.ru

Рудакова Елена Николаевна – доктор политических наук, доцент, профессор кафедры управления, Государственное казенное образовательное учреждение высшего профессионального образования Российская таможенная академия, e-mail: elena_nikolaevna_rf@mail.ru

Погорельцев Александр Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организации Санкт-Петербургского государственного экономического университета, e-mail: pogoreltsevas@unecon.ru

Салимьянова Индира Гаязовна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента организации Санкт-Петербургского государственного экономического университета, e-mail: saliindira@yandex.ru

Сапунцов Андрей Леонидович – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, центр глобальных и стратегических исследований, Институт Африки Российской академии наук, e-mail: andrew@sapuntsov.ru

Сидоренко Ольга Андреевна – магистр экономики, ассистент кафедры Экономической теории и прикладной экономики НГТУ, аспирант Новосибирского государственного технического университета, e-mail: Olya-volotovskaya@yandex.ru

Смоляникова Елена Викторовна – соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Научно-исследовательский институт труда и социального страхования, e-mail: aspiranturanii@mail.ru

Урванцева Светлана Ефимовна – к.э.н., доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета, e-mail: survanzeva@mail.ru

Шаланина Наталья Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенных операций, таможенного контроля и ТСТК Владивостокского филиала Российской таможенной академии, e-mail: rta_managment@mail.ru

Щербакова Екатерина Владиславовна – аналитик баз данных, ООО «Пфайзер», e-mail: scherbacova@gmail.com



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. № 3

Над номером работали:

менеджер Отдела по изданию журнала «Вестник МГОУ» Л.В. Туркова
литературный редактор О.О. Волобуев
переводчик Е.А. Кытанова
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. 8,75.
Подписано в печать 30.10.2015. Заказ № 2015/10-07.
Отпечатано в типографии МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, 10а